

ЭКОНОМИКАЛЫҚ

ШОЛУ

Қазақстан Ұлттық Банкі

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ

ОБОЗРЕНИЕ

Национальный Банк Казахстана



3/2004

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС:

*Айманбетова Г. З. – редактор,
Ақышев Д.Т. – редактордың орынбасары*

КЕҢЕС МҮШЕЛЕРІ:

*э. э. д., профессор Тимошенко Л. С.,
э. э. д., профессор Сейтказиева А. М.
к. ф. м. н. Конурбаева Б.М.,
Терентьев А.Л., Нәжімеденова С. Ж.*

ЖАУАПТЫ ШЫҒАРУШЫЛАР:

Ертлесова Г.Д., Әлғоғжина Ә. Б.

Құрылтайшы – Қазақстан Ұлттық Банкі

*Басылым Қазақстан Республикасының Баспасөз және бұқаралық ақпарат істері жөніндегі
Ұлттық агенттігінде 1997 жылғы 24 ақпанда тіркеліп, № 430 куәлік берілген.*

Қазақстан Ұлттық Банкі

Авторлардың көзқарасы Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің көзқарасын білдірмейді.

Басылымы және таралымы: ресми эксклюзивті дистрибьюторы ЖШС «Interconsult ltd»

Көлемі 10,5 б.т. Формат 60x84/8. Таралымы 140 дана. Тапсырыс № 164.

ЖШС «Interconsult ltd» басылған.

Басылымға жазылу хабарласыңыздар:

Тел. (3272) 960-465, факс: 73-00-16, e-mail: info@wfin.kz

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

*Айманбетова Г. З. – редактор,
Акишев Д. Т. – заместитель редактора*

ЧЛЕНЫ СОВЕТА:

*д. э. н., профессор Тимошенко Л. С.,
д. э. н., профессор Сейткадиева А. М.
к. ф. м. н. Коңурбаева Б. М.,
Терентьев А.Л., Нажимеденова С. Ж.*

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЗА ВЫПУСК

Ертлесова Г.Д., Альгожина А. Б.

Учредитель – Национальный Банк Казахстана

*Издание зарегистрировано в Национальном агентстве по делам печати и
массовой информации РК № 430 от 24.02.1997 г.*

© Национальный Банк Казахстана

Издается с марта 1994 года

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения Национального Банка Республики Казахстан

Печать и распространение:

официальный эксклюзивный дистрибьютор ТОО “INTERCONSULT LTD”

По вопросам подписки обращаться:

(3272) 96-04-65, 96-03-75, e-mail: info@wfin.kz

Объем 10,5 п.л., Формат 60х84/8. Тираж 140 экз. Заказ № 164
Отпечатано ТОО “INTERCONSULT LTD”

СОДЕРЖАНИЕ

ҚАРЖЫ СЕКТОРЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ/ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Ақша базасының өзгеруіне жәнерыноктық пайыздық ставкаларға ақша-кредит саясатының негізгі құралдарының ықпалын бағалау Оценка влияния основных инструментов денежно-кредитной политики на изменение денежной базы и рыночные процентные ставки Қоңырбаева Б.М., Зерттеу және статистика департаменті Конурбаева Б.М., Департамент исследований и статистики	6
Жалақы, бағалар және еңбек өнімділігі Заработная плата, цены и производительность труда Әбішева Т. Т., Тутушкин В. А. Зерттеу және статистика департаменті Абишева Т. Т., Тутушкин В. А. Департамент исследований и статистики	13
Жаңа тұрғын үй саясатындағы ипотекалық кредиттеу тетіктері Механизмы ипотечного кредитования в новой жилищной политике Тазабеков А.Т.Зерттеу және статистика департаменті Тазабеков А. Т. Департамент исследований и статистики	18
Қазақстанның аймақтарында төлем карточкаларының рыногын дамытудың ағымдағы жай-күйін шолу және оны одан әрі дамыту әлуетін бағалау Обзор текущего состояния развития рынка платежных карточек в регионах Казахстана и оценка потенциала его дальнейшего развития Қизатов О. Төлем жүйесі басқармасы Кизатов О. Управление платежных систем	22
Ипотекалық тұрғын үй кредиттеуін қаржыландыру Финансирование ипотечного жилищного кредитования Сағындықова М. О. «Қазақстанның ипотекалық компаниясы» АҚ Сагиндыкова М. О. АО «Казахстанская Ипотечная Компания»	32
Сактандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры Фонд гарантирования страховых выплат Мұсаева Г.С. «Сактандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры» АҚ Мусаева Г. С. АО «Фонд гарантирования страховых выплат»	38

ШЕТЕЛДЕРДІҢ ТӘЖІРИБЕСІ

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Тұрғын үй саясатын дамытудағы АҚШ-тың тәжірибесі және оны Қазақстан Республикасында қолдану Опыт США в развитии жилищной политики и его применение в Республике Казахстан Құрманғожин А. М.Қазақстанның ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры Курмангожин А. М. Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов	41
Халықаралық банктік тәжірибе: Германия банктерінің ерекше белгісі – жан жақты болуы Международный банковский опыт: универсальность германских банков как отличительный признак Иванова Н.Н. Ұлттық Банктің Оңтүстік Қазақстан филиалы Иванова Н. Н. Южно-Казахстанский филиал Национального Банка	47

ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫ: АЙМАҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕР

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Аймақтағы банк секторының шағын бизнесті дамытудағы рөлі	
Роль банковского сектора региона в развитии малого бизнеса	
Карпец С. Н. Ұлттық Банктің Павлодар филиалы	
Карпец С. Н. Павлодарский филиал Национального Банка	51

Нақты сектор: тыныс-тіршілігі қандай?	
Реальный сектор: чем живет и дышит?	
Угренинова М. Н. Ұлттық Банктің Қостанай филиалы	
Угренинова М. Н. Костанайский филиал Национального Банка	55

Шығыс Қазақстан облысында 2004 жылдың бірінші жартысында инфляцияның дамуы	
Развитие инфляции в Восточно-Казахстанской области в первой половине 2004 года	
Мулюкова А.И. Ұлттық Банктің Шығыс Қазақстан филиалы	
Мулюкова А.И. Восточно-Казахстанский филиал Национального Банка	60

Қазіргі кезеңде Шығыс Қазақстан облысында шағын кәсіпкерлікті дамыту	
Развитие малого предпринимательства в Восточно-Казахстанской области на современном этапе	
Ұлттық Банктің Шығыс Қазақстан филиалы	
Восточно-Казахстанский филиал Национального Банка	64

2004 жылдың бірінші жартыжылдығында облыстың әлеуметтік-экономикалық дамуының кейбір көрсеткіштері	
Некоторые показатели социально-экономического развития области в первом полугодии 2004 года	
Ибраева А. Ұлттық Банктің Атырау филиалы	
Ибраева А. Атырауский филиал Национального Банка	69

ПРОБЛЕМАЛАР ЖӘНЕ ПІКІРЛЕР

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Бүгінгі күні техникалық қызметкерлерді оқыту	
Обучение технического персонала сегодня	
Серебрякова Т. А. Ұлттық Банктің Қызылорда филиалы	
Серебрякова Т. А. Кызылординский филиал Национального Банка	72

Ақша базасының өзгеруіне және рыноктық пайыздық ставкаларға ақша-кредит саясатының негізгі құралдарының ықпалын бағалау

Қоңырбаева Б. М.

Ұлттық Банктің Зерттеу және статистика департаментінің экономикалық зерттеулер басқармасы бастығының орынбасары

Мақалада трансмиссиялық тетікті әзірлеу шеңберінде құрылған ақша базасының өзгеруіне және рыноктық пайыздық ставкаға Ұлттық Банктің негізгі құралдарының тигізетін ықпалын бағалайтын эконометрикалық модельдер келтіріледі.

2001 жылы «2002-2004 жылдарға арналған ақша-кредит саясатының негізгі бағыттарында» Ұлттық Банктің инфляциялық таргеттеу принциптеріне көшуге дайындық туралы көзқарасы жария етілді.

Сол уақыттан бері өткен кезең ішінде белгілі бір нәтижелерге қол жеткізілді. 2002 жылғы мамырда ресми репо ставкасы және оны өзгерту дәлізі енгізілді, оларды түрлендіре отырып Ұлттық Банк банктік резервтер мен банкаралық пайыздық ставкалар арасындағы белгілі бір теңгерімге қол жеткізеді. Инфляциялық таргеттеуді дамыту бойынша айрықша маңызды шаралар 2004 жылы қабылданды. Мәселен, ағымдағы жылдан бастап ақша-кредит саясатының негізгі мақсаты ретінде бағаны тұрақтандыру заң жүзінде бекітілді, мемлекеттік шығыстарды қаржыландыруға тыйым салу заңмен ресімделді. Сонымен қатар, ағымдағы жылы Ұлттық Банк «базалық инфляция» индексін есептеуді және инфляциялық есепті шығаруды бастады.

Дайындық кезеңінің негізгі міндеттерінің бірі трансмиссиялық тетікті модельдеу болып табылады. Мақалада ақша базасының өзгеруіне және рыноктық пайыздық ставкаға Ұлттық Банктің негізгі құралдарының тигізетін ықпалын бағалайтын эконометрикалық модельдер келтіріледі.

Орталық банктердің рыноктық сыйақы ставкаларын реттеу (рыноктағы өтімділікті реттеу) үшін пайдаланатын негізгі құралдары қысқа мерзімді пайыздық ставкалар болып табылатыны белгілі.

Ұлттық Банк рыноктағы өтімділікті Ұлттық Банктің қысқа мерзімді ноттарын эмиссиялау арқылы реттеуден

Оценка влияния основных инструментов денежно-кредитной политики на изменение денежной базы и рыночные процентные ставки

Конурбаева Б. М.

Заместитель начальника управления экономических исследований Департамента исследований и статистики Национального Банка

В статье приводятся эконометрические модели, оценивающие влияние основных инструментов Национального Банка на изменение денежной базы и на рыночную процентную ставку, построенные в рамках разработки трансмиссионного механизма

В 2001 году в «Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2002-2004 годы» было обнародовано намерение Национального Банка о подготовке к переходу на принципы инфляционного таргетирования.

За прошедший с того времени период были достигнуты определенные результаты. В мае 2002 года введены официальная ставка репо и коридор ее изменений, варьируя которыми Национальный Банк добивается определенного баланса между банковскими резервами и межбанковскими процентными ставками. Особенно значимые меры по развитию инфляционного таргетирования были приняты в 2004 году. Так, начиная с текущего года, законодательно закреплена в качестве основной цели денежно-кредитной политики стабилизация цен, законодательно оформлен запрет на финансирование государственных расходов. Кроме того, в текущем году Национальный Банк начал рассчитывать индекс «базовая инфляция» и выпускать инфляционный отчет.

Одной из основных задач подготовительного периода является моделирование трансмиссионного механизма. В статье приводятся эконометрические модели, оценивающие влияние основных инструментов Национального Банка на изменение денежной базы и на рыночную процентную ставку.

Как известно, основными инструментами центральных банков, которые используются для регулирования рыночных ставок вознаграждения (регулирования ликвидности на рынке), являются краткосрочные процентные ставки.

Исторически сложилось, что Национальный Банк

бастағаны тарихи қалыптасты, мұның өзі рыноктық ставкаларға (репо операциялары бойынша биржалық ставкаларға) жанама түрде ықпал етуге тиіс болды. Кейінірек ресми репо ставкасы және рыноктық ставкаларға тікелей ықпал етуден туындаған оны өзгерту дәлізі енгізілді. Осы ставка және дәліз Ұлттық Банктің KASE-дегі репо операциялары бойынша бағдарға алынуы тиіс болды.

АКС-ның негізгі құралдарының ақша базасының өзгеруіне және рыноктық пайыздық ставкаға ықпалын бағалау үшін АКС-ның негізгі құралдары өзгеруінің репо операциялары бойынша орташа алынған биржа ставкасына, бір күндік репо операциялары бойынша TONIA биржа ставкасына тиісінше ықпалын және ақша базасының өзгеруін бағалайтын 3 эконометрикалық модель құрылды (1-сурет).

Ақша-кредит саясаты құралдары ретінде мыналар алынды: Ұлттық Банктің KASE-дегі репо операциялары бойынша орташа алынған ставка, ҚҰБ-нің ашық рыноктағы операцияларының көлемі, ҚҰБ-нің банктерден тартылған депозиттерінің көлемі, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлемі, ҚҰБ ноттары бойынша орташа алынған ставка, ішкі валюта рыногында ҚҰБ валюта сатып алу көлемі. Екінші деңгейдегі банктердің ҚҰБ-дегі коршоттары және Қаржы-минінің МБҚ эмиссиялар көлемі экзогенді ауыспалы шама болып табылады.

Модельдердің сипаттамасы келтіріледі

Модельдерді сипаттау

Бастапқы деректер. Бастапқы деректерде 2002 жылғы 9 қаңтардан бастап 2004 жылғы 15 шілдеге дейінгі күнделікті ақпарат болады (3-ші модель үшін 22.06.2004 ж. дейінгі аралықтағы), яғни 919 байқауды қамтиды.

Бұдан әрі мынадай белгілеулер қабылданды:

Ауыспалы шама алдындағы d префиксі бірінші айырманы білдіреді, яғни, егер X кейбір векторлық ауыспалы шама, ал t – уақыт болса, онда $dX(t) = X(t) - X(t-1)$.

Ауыспалы шама алдындағы $\ln$ префиксі нақты логарифмді білдіреді, яғни, егер X кейбір ауыспалы шама, $\ln X = \log(X)$.

Рыноктық репо ставкасы моделі. KASE-дегі репо ставкасы үшін ҚҰБ-нің ашық рыноктағы репо операциялары бойынша ставканың, ҚҰБ-нің ашық рыноктағы репо және кері репо операциялары көлемдерінің, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлемінің, ҚҰБ ноттарын шығару көлемінің және банктердің ҚҰБ-дегі коршоттарының мәні бар болып шықты.

Құрылған модель түрі:

$$\text{reporatekase} = 0.80 * \text{reporatekase}(-1) + 0.16 * \text{reporatekasenbk}(-4) + 0.064 * \text{dlnopenrevrepnbk} - 0.021 * \text{dlnopenreponbk}(-4) - 0.026 * \text{dlnnotenbk}(-2) - 0.012 * \text{dlnnotenbk}(-3) - 0.70 * \text{dlnkorkbwu} - 0.50 * \text{dlnkorkbwu}(-1) + 0.14, \text{ мұндағы}$$

reporatekase – KASE-дегі репо ставкасының орташа алынған ставкасы,

reporatekasenbk – Ұлттық Банктің KASE-дегі репо

начал с регулирования ликвидности на рынке посредством эмиссии краткосрочных нот Национального Банка, что косвенным образом должно было иметь влияние на рыночные ставки (биржевые ставки по операциям репо). Позднее были введены официальная ставка репо и коридор ее изменений, призванные напрямую влиять на рыночные ставки. Данная ставка и коридор должны были стать ориентирами по операциям репо Национального Банка на KASE.

Для оценки влияния основных инструментов ДКП на изменение денежной базы и на рыночную процентную ставку построены 3 эконометрические модели, оценивающие соответственно влияние изменения основных инструментов ДКП на средневзвешенную биржевую ставку по операциям репо, на биржевую ставку TONIA по однодневным операциям репо и изменения денежной базы (рисунок 1).

В качестве инструментов денежно-кредитной политики взяты: средневзвешенная ставка по операциям репо НБК на KASE, объемы операций НБК на открытом рынке, объем привлеченных от банков депозитов НБК, объемы эмиссии нот НБК, средневзвешенная ставка по нотам НБК, объем покупок валюты НБК на внутреннем валютном рынке. Экзогенными переменными также являются корсчета банков второго уровня в НБК и объемы эмиссии ГЦБ Минфина.

Описание моделей приводится.

Описание моделей

Исходные данные. Исходные данные содержат ежедневную информацию с 9.01.2002 года по 15.07.2004 года (для 3-ей модели по 22.06.2004 г.), то есть включают 919 наблюдений.

Далее приняты следующие обозначения:

Префикс d перед переменной обозначает первую разность, то есть, если X некоторая векторная переменная, а t – время, то $dX(t) = X(t) - X(t-1)$.

Префикс $\ln$ перед переменной обозначает натуральный логарифм, то есть, если X некоторая переменная, $\ln X = \log(X)$.

Модель рыночной ставки репо. Для ставки репо на KASE значимыми оказались ставка по операциям репо НБК на открытом рынке, объемы операций репо и обратного репо НБК на открытом рынке, объемы эмиссии нот Нацбанка, объемы выпуска нот НБК и корсчета банков в НБК.

Построенная модель имеет вид:

$$\text{reporatekase} = 0.80 * \text{reporatekase}(-1) + 0.16 * \text{reporatekasenbk}(-4) + 0.064 * \text{dlnopenrevrepnbk} - 0.021 * \text{dlnopenreponbk}(-4) - 0.026 * \text{dlnnotenbk}(-2) - 0.012 * \text{dlnnotenbk}(-3) - 0.70 * \text{dlnkorkbwu} - 0.50 * \text{dlnkorkbwu}(-1) + 0.14, \text{ где}$$

reporatekase – средневзвешенная ставка ставки репо на KASE,

reporatekasenbk – средневзвешенная ставка репо по операциям Нацбанка репо на KASE,

операциялары бойынша орташа алынған репо ставкасы,
 openreponbk – Ұлттық Банктің KASE-дегі репо операцияларын ашу бойынша операцияларының көлемі,
 openrevreponbk – Ұлттық Банктің KASE-дегі кері репо операцияларын ашу бойынша операцияларының көлемі,

notenbk(-1) – Ұлттық Банктің қысқа мерзімді ноттарын шығару көлемі,

korbwu – екінші деңгейдегі банктердің Ұлттық Банктегі коршоттарының көлемі.

Құрылған регрессия көмегімен түсіндірілетін барлық байқаулардың үлесі жеткілікті түрде жоғары ($R^2=0.77$, Adjusted $R^2=0.77$). Барлық ауыспалы шамалардың статистикалық мәні бар. Модельдегі ауыспалы шамадағы белгілер олардың экономикалық мазмұнына сәйкес келеді. Автокорреляцияға жүргізілген сынақтар 19 лагке дейінгі автокорреляцияның жоқ екенін көрсетті, ал Лагранж сынағы жоғары тәртіп қалдықтарының сериялық корреляциясының бар екенін көрсетпейді. Яғни осы сынақтар қалдықтардың статистикалық тәуелсіздігі туралы гипотезаны іс жүзінде жоққа шығармайды. Қалдықтардың қалыптатылуына сынақ Skewness статистикасының және Kurtosis статистикасының қолайлы мәндерін көрсетеді (тиісінше 1.15 және 15.1).

ARCH және White's Heteroskedasticity Test LM TEST сынақтары, сериялық корреляциясының бар екенін көрсете отырып, гетероскедастикалықтың бар екенін көрсетеді. Модельдің бұл кемшіліктері жоғары құрылған 2004 жылғы маусымдағы және 2004 жылғы шілдедегі ретроспективті бағалаулардың қозғалмалылығын айқындайды (1-сурет).

openreponbk – объем операций Нацбанка на KASE по открытию репо,

openrevreponbk – объем операций Нацбанка на KASE по открытию операций обратного репо,

notenbk – объем выпуск краткосрочных нот Нацбанка,

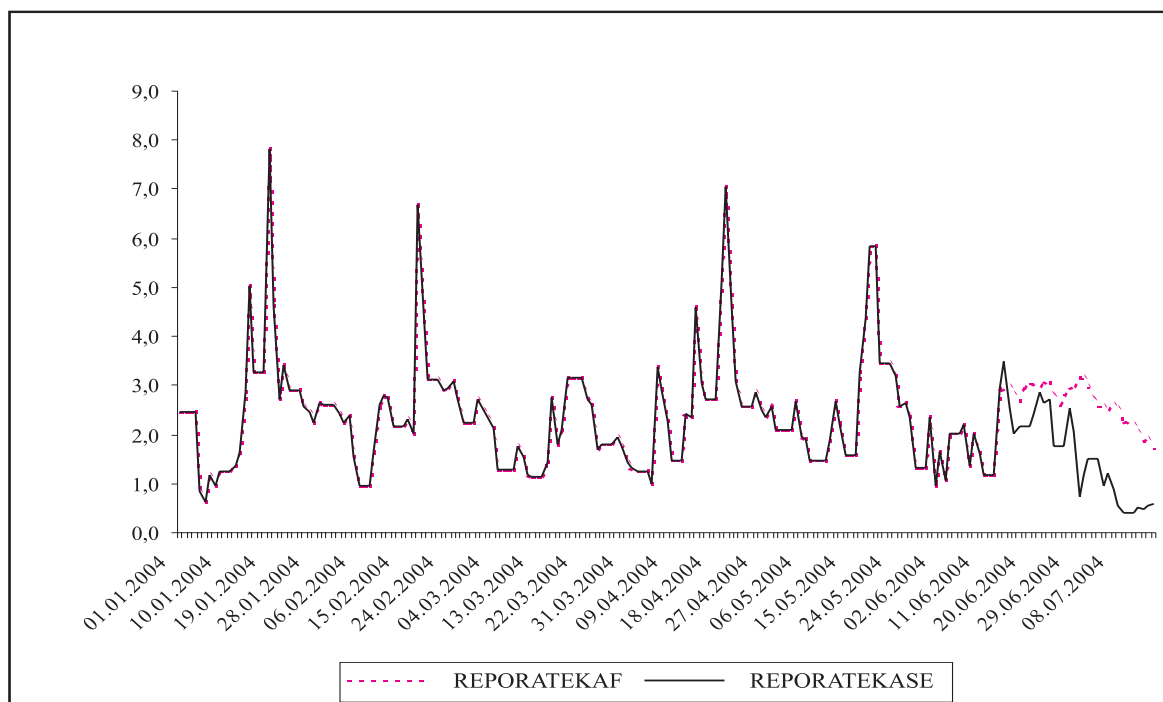
korbwu – объем корсчетов банков второго уровня в Нацбанке.

Доля всех наблюдений, объясняемых с помощью построенной регрессии, достаточно высока ($R^2=0.77$, Adjusted $R^2=0.77$). Все переменные статистически значимы. Знаки при переменных в модели соответствуют экономическому их содержанию. Тесты на автокорреляцию показывают отсутствие автокорреляции до 19 лага, а тест Лагранжа не показывает наличие серийной корреляции остатков высокого порядка. То есть, данные тесты практически не отвергают гипотезу о статистической независимости остатков. Тест на нормальность остатков показывает приемлемые значения статистики Skewness и статистики Kurtosis (соответственно 1.15 и 15.1).

Тесты ARCH и White's Heteroskedasticity Test LM TEST, указывая на наличие серийной корреляции, показывают на наличие гетероскедастичности. Эти недостатки модели определяют смещенность вверх построенных ретроспективных оценок (рисунок 1) на июнь 2004 года и июль 2004 года.

1-сурет.

рисунок 1



Tonia биржа ставкасының моделі. Осы модельдің түрі мынадай:

$$\begin{aligned} \text{toniarate} = & 0.48 * \text{toniarate}(-1) - 0.097 * \text{toniarate}(-2) \\ & + 0.068 * \text{toniarate}(-3) + 1.068 * \text{reporatekase} - \\ & 0.47 * \text{reporatekase}(-1) + 0.18 * \text{reporatekase}(-2) - \\ & 0.18 * \text{reporatekase}(-3) - 0.018, \end{aligned}$$

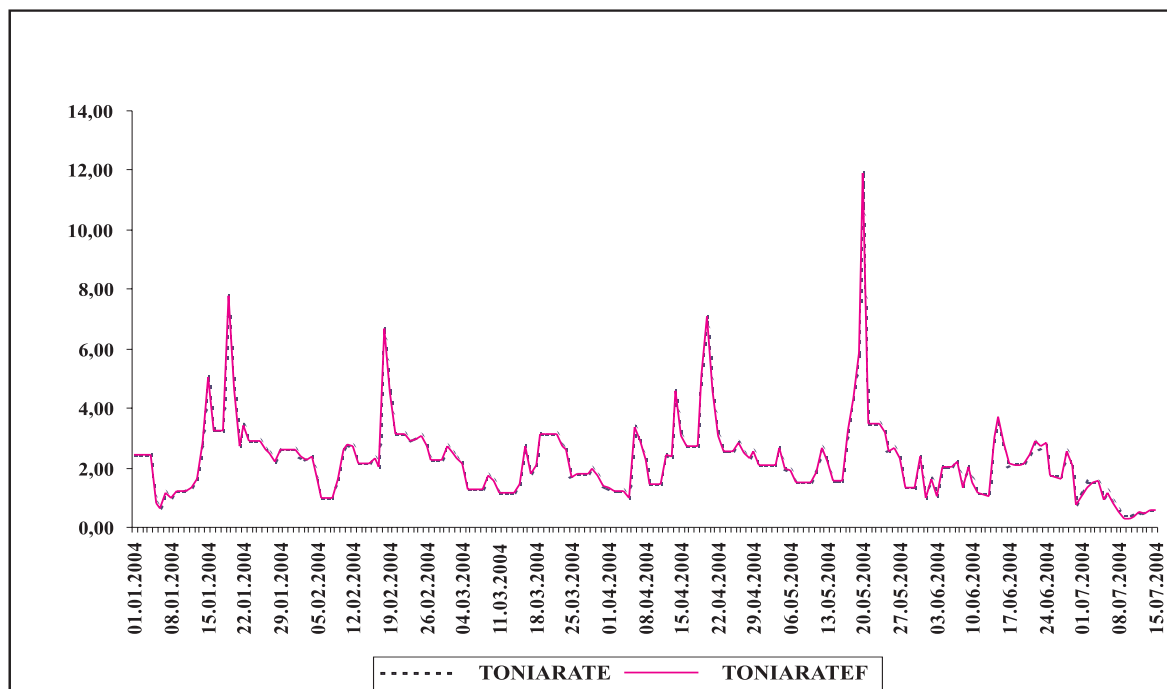
мұндағы toniarate арқылы KASE-дегі Tonia ставкасы белгіленген.

Құрылған регрессияның көмегімен түсіндірілетін барлық байқаулардың үлесі жеткілікті түрде жоғары ($R^2=0.96$, Adjusted $R^2=0.86$). Барлық ауыспалы шамалардың статистикалық маңызы бар. Автокорреляцияға жүргізілген сынақтар 24 лагке дейінгі автокорреляцияның жоқ екенін көрсетті, ал Лагранж сынағы жоғары тәртіп қалдықтарының сериялық корреляциясының бар екенін көрсетпейді. Яғни, бұл сынақтар қалдықтардың статистикалық тәуелсіздігі туралы гипотезаны іс жүзінде жоққа шығармайды. ARCH және White's Heteroskedasticity Test LM TEST сынақтары сериялық корреляциясының бар екенін және сол арқылы гетероскедастикалықты көрсетпейді.

Алайда осы модельдерде қалдықтардың қалыптасуына жүргізілетін сынақтың белгілі бір проблемалары бар (Skewness және Kurtosis статистикалары).

Осыған қарамастан ретроспективтік болжау оның жақсы болжамдау қасиетін көрсетеді (2-сурет).

2-сурет.



Ақша базасы моделі. Бұл модельде мыналар маңызды болып табылды: KASE-дегі репо операциясы бойынша орташа алынған ставка, банктерден тартылған ҚҰБ депозиттерінің көлемі, ашық рыноктағы ҚҰБ операцияларының көлемі, Қаржыминінің МБҚ эмиссиясының көлемі, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлемі,

Модель биржевой ставки Tonia. Данная модель имеет вид:

$$\begin{aligned} \text{toniarate} = & 0.48 * \text{toniarate}(-1) - 0.097 * \text{toniarate}(-2) \\ & + 0.068 * \text{toniarate}(-3) + 1.068 * \text{reporatekase} - \\ & 0.47 * \text{reporatekase}(-1) + 0.18 * \text{reporatekase}(-2) - \\ & 0.18 * \text{reporatekase}(-3) - 0.018, \end{aligned}$$

где через toniarate обозначена ставка Tonia на KASE.

Доля всех наблюдений, объясняемых с помощью построенной регрессии, достаточно высока ($R^2=0.96$, Adjusted $R^2=0.86$). Все переменные статистически значимы. Тесты на автокорреляцию показывают отсутствие автокорреляции до 24 лага, а тест Лагранжа не показывает наличие серийной корреляции остатков высокого порядка. То есть данные тесты практически не отвергают гипотезу о статистической независимости остатков. Тесты ARCH и White's Heteroskedasticity Test LM TEST не показывают наличие серийной корреляции и тем самым гетероскедастичности.

Однако в данных моделях имеются определенные проблемы с тестом на нормальность остатков (статистики Skewness и Kurtosis).

Тем не менее ретроспективный прогноз показывает ее хорошие прогностические свойства (рисунок 2).

рисунок 2

Модель денежной базы. В данной модели значимыми оказались: средневзвешенная ставка по операция репо на KASE, объем привлеченных от банков депозитов НБК, объемы операций НБК на открытом рынке, объемы эмиссии ГЦБ Минфина, объемы эмиссии нот НБК, средневзвешенная став-

ҚҰБ ноттары бойынша орташа алынған ставка, ішкі валюта рыногында ҚҰБ валюталар сатып алу көлемі, екінші деңгейдегі банктердің ҚҰБ-дегі қоршоттары.

Модельдің түрі мынадай:

$$\begin{aligned} \text{dlnrm} = & -0.19 * \text{dlnrm}(-1) + 0.0014 * \text{reporatekasenbk}(-2) \\ & + 0.00021 * \text{dlndepbwu}(-3) - 0.00021 * \text{dlnopenreponbk}(-4) - \\ & 0.00039 * \text{dlnbondminfin}(-1) - 0.00043 * \text{dlnbondminfin}(-2) - \\ & 0.00034 * \text{dlnbondminfin}(-3) + 0.00015 * \text{dlnnotenbk}(-6) - \\ & 0.0035 * \text{noterate}(-2) - 0.0014 * \text{dlnbuynbk}(-13) - \\ & 0.0013 * \text{dlnbuynbk}(-14) + 0.071 * \text{dlnkorkbwu} + \\ & 0.010 * \text{dlnkorkbwu}(-1) - 0.023 * \text{dlnkorgov} - 0.016 * \text{dlnkorgov} \\ & (-1) - 0.016 * \text{dlnkorgov}(-3) + 0.015, \text{ мұндағы} \end{aligned}$$

rm – ақша базасы,

depbwu – банктерден тартылған ҚҰБ депозиттерінің көлемі,

openreponbk – ашық рыноктағы ҚҰБ операцияларының көлемі,

bondminfin – Қаржыминінің бағалы қағаздар эмиссиясының көлемі,

notenbk – ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлемі,

noterate – ҚҰБ ноттары бойынша орташа алынған ставка,

buynbk – ішкі валюта рыногында ҚҰБ валюталар сатып алу көлемі,

korkbwu – екінші деңгейдегі банктердің ҚҰБ-дегі қоршоттары.

Құрылған регрессия көмегімен түсіндірілетін барлық байқаулардың үлесі салыстырмалы түрде жоғары ($R^2=0.64$, adjusted $R^2=0.63$). Барлық ауыспалы шамалардың статистикалық маңызы бар. Модельде ауыспалы шамалардағы белгілер олардың теориялық экономикалық мазмұнына сай келеді. Автокорреляцияға жүргізілген сынақтар 36 лагке дейінгі автокорреляцияның жоқ екенін көрсетті, ал Лагранж сынағы жоғары тәртіп қалдықтарының сериялық корреляциясының бар

ки по нотам НБК, объем покупок валюты НБК на внутреннем валютном рынке, корсчета банков второго уровня в НБК.

Модель имеет вид:

$$\begin{aligned} \text{dlnrm} = & -0.19 * \text{dlnrm}(-1) + 0.0014 * \text{reporatekasenbk}(-2) + \\ & 0.00021 * \text{dlndepbwu}(-3) - 0.00021 * \text{dlnopenreponbk}(-4) - \\ & 0.00039 * \text{dlnbondminfin}(-1) - 0.00043 * \text{dlnbondminfin}(-2) - \\ & 0.00034 * \text{dlnbondminfin}(-3) + 0.00015 * \text{dlnnotenbk}(-6) - \\ & 0.0035 * \text{noterate}(-2) - 0.0014 * \text{dlnbuynbk}(-13) - \\ & 0.0013 * \text{dlnbuynbk}(-14) + 0.071 * \text{dlnkorkbwu} + \\ & 0.010 * \text{dlnkorkbwu}(-1) - 0.023 * \text{dlnkorgov} - \\ & 0.016 * \text{dlnkorgov}(-1) - 0.016 * \text{dlnkorgov}(-3) + 0.015, \text{ где} \end{aligned}$$

rm – денежная база,

depbwu – объем привлеченных от банков депозитов НБК,

openreponbk – объем операций НБК на открытом рынке,

bondminfin – объем эмиссии ценных бумаг Минфина,

notenbk – объем эмиссии нот НБК,

noterate – средневзвешенная ставка по нотам НБК,

buynbk – объем покупок валюты НБК на внутреннем валютном рынке,

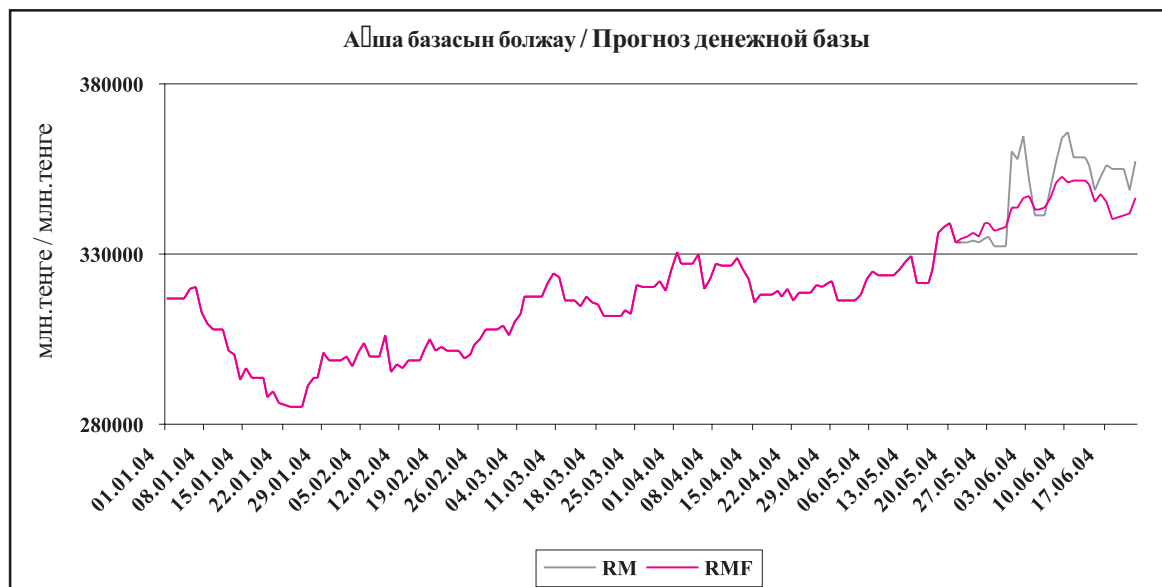
korkbwu – корсчета банков второго уровня в НБК.

Доля всех наблюдений, объясняемых с помощью построенной регрессии, относительно высокая ($R^2=0.64$, adjusted $R^2=0.63$). Все переменные статистически значимы. Знаки при переменных в модели соответствуют теоретическому экономическому их содержанию. Тесты на автокорреляцию показывают отсутствие автокорреляции до 36 лага, а тест Лагранжа не показывает наличие серийной корреляции остатков высокого порядка. То есть, данные тесты практически не отвергают гипотезу о статистической независимости остатков.

Здесь также имеются проблемы с тестом на нор-

3-сурет.

рисунок 3



екенін көрсетпейді. Яғни осы сынақтар қалдықтардың статистикалық тәуелсіздігі туралы гипотезаны іс жүзінде жоққа шығармайды.

Мұнда да қалдықтардың қалыптасуына жүргізілетін сынақтың проблемалары бар. Оған қоса ARCH және White's Heteroskedasticity Test LM TEST сынақтары сериялық корреляциясының бар екенін (гетероскедастикалықтың бар екенін) көрсетеді. Модельдің бұл кемшіліктері төмен құрылған ретроспективті бағалаулардың кейбір қозғалмалылығын түсіндіреді (3-сурет).

Модельдерді талдау

Құрылған эконометрикалық модельдер ақша базасының және рыноктық пайыздық ставканың өзгеруі ҚҰБ-нің ашық рыноктағы репо операциялары бойынша ставкалармен, ашық рыноктағы ҚҰБ-нің репо және кері репо операцияларының көлемдерімен, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлемімен және банктердің ҚҰБ-дегі қоршоттарымен статистикалық маңызды түрде байланыстыратынын көрсетеді.

Модельдер:

KASE-дегі орташа алынған репо ставкасы және Tonia биржалық ставкасы ҚҰБ-нің ашық рыноктағы репо операциялары бойынша ставкаларға, ашық рыноктағы ҚҰБ-нің репо және кері репо операцияларының көлеміне, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлеміне, ҚҰБ ноттарын шығару көлеміне және банктердің ҚҰБ-дегі қоршоттарына;

ақша базасының өзгеруі KASE-дегі орташа алынған репо ставкасына, банктерден тартылған ҚҰБ де-

мальность остатков. К тому же тесты ARCH и White's Heteroskedasticity Test LM TEST указывают на наличие серийной корреляции (наличие гетероскедастичности). Эти недостатки модели объясняют некоторую смещенность вниз построенных ретроспективных оценок (рисунок 3).

Анализ моделей

Построенные эконометрические модели показывают, что изменение денежной базы и рыночной процентной ставки статистически значимым образом коррелируют со ставками по операциям репо НБК на открытом рынке, объемами операций репо и обратного репо НБК на открытом рынке, объемами эмиссии нот Нацбанка и корсчетами банков в НБК.

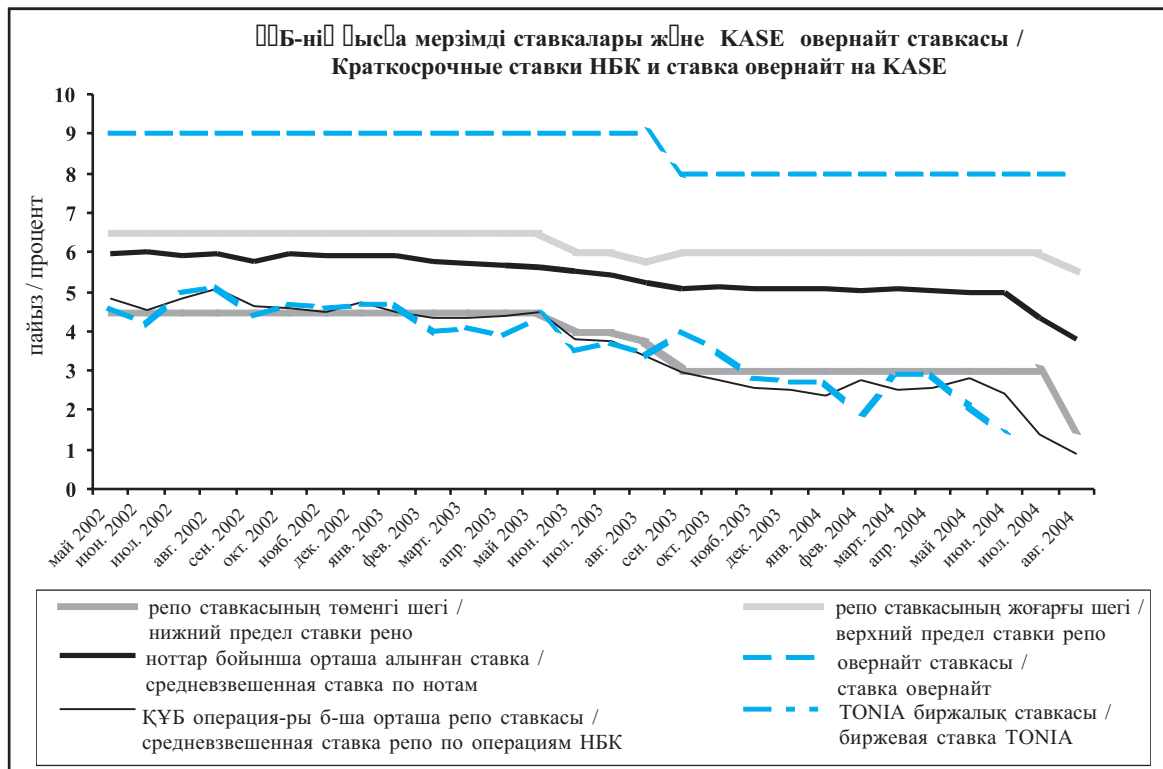
Модели устанавливают статистическую зависимость:

средневзвешенной ставки репо на KASE и биржевой ставки TONIA от ставок по операциям репо НБК на открытом рынке, объемов операций репо и обратного репо НБК на открытом рынке, объемов эмиссии нот НБК, объемов выпуска нот НБК и корсчета банков в НБК;

изменения денежной базы от средневзвешенной ставки по операциям репо НБК на KASE, объема привлеченных от банков депозитов НБК, объемов операций НБК на открытом рынке, объемов эмиссии ГЦБ Минфина, объемов эмиссии нот НБК, средневзвешенной ставки по но-

4-сурет.

рисунок 4



позиттерінің көлеміне, ашық рыноктағы ҚҰБ операцияларының көлеміне, Қаржыминінің МБҚ эмиссиясының көлеміне, ҚҰБ ноттары эмиссиясының көлеміне, ҚҰБ ноттары бойынша орташа алынған ставкаға, ішкі валюта рыногында ҚҰБ валюталар сатып алу көлеміне, екінші деңгейдегі банктердің ҚҰБ-дегі қоршоттарына статистикалық тәуелділікті белгілейді.

Әсіресе, жоғарыда атап айтылған көрсеткіштердің ақша базасына ықпалы айтарлықтай болды.

Алайда, рыноктық ставкаларға ақша-кредит саясатының барлығы бірдей ықпал етпейтіні белгілі болды. Бастапқы екі модельге сәйкес ноттар бойынша ставкалар рыноктық ставкаларға ықпал етпейді. Олардың көлемі ғана ықпал етеді. Сонымен қатар репо және кері репо операциялары бойынша көлемдердің де, сол сияқты ставкалардың да ықпалы байқалады.

4-суретте ҚҰБ-нің қысқа мерзімді ставкаларының және TONIA биржа ставкасының динамикасы келтірілді. Овернайт ставкасының динамикасы айыппұл ставкасы ретінде оның мазмұндық мәніне сәйкес келеді. Ұлттық Банктің репо операциялары бойынша биржадағы орташа алынған ставка репо бойынша ставкалардың ресми берілген дәлізінің төменгі шегіне жақындап екі бағытта оны қиып өтеді. Ноттар бойынша орташа алынған ставка көрсетілген дәліздің ішінде жатады. Ноттар бойынша және репо операциялары бойынша ставкалар мәндерінің айырмашылығы айтарлықтай. Бұл айырмашылық ноттар айналысы және репо жолдарындағы айтарлықтай айырмашылықтан туындайды және ол рыноктық ставкаларға жиынтық ықпалының азайғанын алдын ала айқындайды.

Осыған байланысты ноттар бойынша және репо бойынша бірыңғай пайыздық саясат жүргізу мүмкіндігін қараған дұрыс. Осындай қадамның нәтижесінде Ұлттық Банк ставкаларының рыноктық ставкаларға ықпалын айтарлықтай күшейту мүмкін болады, бұл инфляциялық таргеттеу қағидаларына өту міндетіне сәйкес келеді.

Мақалада трансмиссиялық тетікті талдау шеңберінде жүргізілген ақша базасының өзгеруіне және рыноктық пайыздық ставкаға АКС-ның негізгі құралдарының тигізетін ықпалын бағалау келтіріледі. Эконометрикалық талдау АКС-ның негізгі құралдарының ақша базасының өзгеруіне және репо операциялары бойынша биржалық ставкаға белгілі бір ықпалының бар екенін көрсетеді.

там НБК, объема покупок валюты НБК на внутреннем валютном рынке, корсчетов банков второго уровня в НБК.

Особенно существенно оказалось влияние перечисленных выше показателей на денежную базу.

Однако, оказалось, что на рыночные ставки оказывают влияние не все инструменты денежно-кредитной политики. Согласно первым двум моделям ставки по нотам не оказывают влияния на рыночные ставки. Влияние оказывают лишь их объемы. В то же время по операциям репо и обратного репо прослеживается влияние как объемов, так и ставок.

На рисунке 4 приведена динамика краткосрочных ставок НБК и биржевой ставки TONIA. Динамика ставки овернайт соответствует ее содержанию как штрафной ставки. Средневзвешенная ставка по операциям репо Национального Банка на бирже проходит вблизи нижней границы официально заданного коридора ставок по репо, пересекая ее в обоих направлениях. Средневзвешенные ставки по нотам лежат внутри указанного коридора. Разница в значениях ставок по нотам и по операциям репо Национального Банка значительна. Эта разница вытекает из-за значительной разницы в сроках обращения нот и репо и она предопределяет ослабление их суммарного влияния на рыночные ставки.

В связи с этим целесообразно рассмотреть возможность проведения единой процентной политики по нотам и по репо. Следствием такого шага может стать существенное усиление влияния ставок Национального Банка на рыночные ставки, что соответствует задаче перехода на принципы инфляционного таргетирования.

В статье приводятся оценки влияния основных инструментов ДКП на изменение денежной базы и на рыночную процентную ставку, проведенные в рамках анализа трансмиссионного механизма. Эконометрический анализ показывает наличие определенного влияния основных инструментов ДКП на изменение денежной базы и на биржевую ставку по операциям репо.

Жалақы, бағалар және еңбек өнімділігі

Әбішева Т. Т., Тутушкин В. А.

Зерттеу және статистика департаменті

Инфляциялық процестерді төмендетуде экономикада еңбек өнімділігінің жоғары қарқынын қамтамасыз ету қажеттігі маңызды шарт болып табылады. Осы мақалада баға, жалақы және өнімділік деңгейінің, оның ішінде Қазақстан экономикасы үшін де, өзара әсері жөніндегі мәселелер теориялық және практикалық тұрғыдан қарастырылады.

Жұмыссыздық деңгейін азайтуда және бұдан әрі жалақыны арттыруда бағаның жалпы деңгейінің - инфляцияның өсуі байқалады. «Жалақы-баға» деген спиральдың болуы «фирмалардың өз кезегінде жалақы деңгейін арттыруға қатысты прессинг мүмкіндігі бар қызметкерлер үшін күресе бастайтынымен»¹ түсіндіріледі. Оның өсуі бағаны қамшылайды, бұл өз кезегінде жалақының өсуіне әкеледі және т.с.с.

Бұл өзара байланыс қызметкерлерге еңбекақы төлеу үшін арта түскен шығыстар өнімдердің бағасын арттыруға мәжбүр ететінімен түсіндіріледі. Алайда, шын мәнінде мұны болдырмауға болады. Баға тұрақтылығын сақтау үшін еңбек өнімділігінің жоғары қарқынын қамтамасыз ету шешуші жағдай болып табылады, бұл жалақының өсу қарқынына баламалы немесе одан артық болуы тиіс. Еңбек өнімділігі бір қызметкердің белгілі бір уақытта өндірген өнім санының қатынасымен айқындалады (табиғи немесе ақшалай көрсетілуінде). Макродеңгейде ЖІӨ деңгейінің халықтың еңбекпен қамтылған санына қатынасы алынады.

Жалақының өсу қарқынының еңбек өнімділігінің өсу қарқынынан тұрақты түрде алда болуы инфляция деңгейіне теріс ықпалын тигізуі мүмкін. Оның үстіне, бұл байланысты былайша көрсетуге болады

Инфляция деңгейі = жалақының өсу қарқыны - өнімділіктің өсу қарқыны

Сөйтіп, еңбек өнімділігінің өсу қарқыны жалақының өсу қарқынының «жоғарғы шекарасын» белгілейді екен. Баламалы үрдістерді сақтау экономикада бағалардың тұрақтылығына себін тигізеді.

Заработная плата, цены и производительность труда

Абишева Т. Т., Тутушкин В. А.

Департамент исследований и статистики

В снижении инфляционных процессов важным условием является необходимость обеспечения высоких темпов производительности труда в экономике. В данной статье рассматриваются вопросы взаимовлияния уровня цен, заработной платы и производительности с теоретической и практической сторон, в том числе и для экономики Казахстана.

При снижении уровня безработицы и последующем повышении заработной платы наблюдается рост общего уровня цен – инфляции. Существование такой спирали «зарплата-цены» объясняется тем, что «фирмы начинают бороться за работников, которые в свою очередь имеют возможность прессинга в отношении повышения уровня заработной платы»¹. Ее рост подстегивает вверх цены, что в свою очередь приводит к росту заработной платы и так далее.

Данная взаимосвязь объясняется тем, что возросшие расходы на оплату труда работников вынуждают повышать цены на продукцию. Однако, на самом деле этого можно избежать. Ключевым условием для сохранения стабильности цен является обеспечение высоких темпов производительности труда, которые должны быть адекватными или превышать темпы роста заработной платы. Производительность труда определяется отношением количества продукции (в натуральном или денежном выражении), произведенным одним работником за определенное время. На макроуровне берется соотношение уровня ВВП к числу занятого населения.

Устойчивое опережение темпов роста заработной платы над ростом производительности труда может иметь негативное влияние на уровень инфляции. Более того, эта связь может быть выражена в следующем виде.

Уровень инфляции = темпы роста заработной платы – темпы роста производительности

Таким образом, получается, что темпы роста производительности устанавливают «верхнюю границу» темпов роста заработной платы. Сохранение эквивалентных тенденций способствует стабильности цен в экономике.

¹ “Does Wage Inflation Cause Price Inflation?” Gregory D. Hess, Economica LTD, The Expert Witness Newsletter, Summer/Autumn 2002 Vol.7, No2

Бұдан басқа, жиынтық кіріс тұрғысынан мынадай тәсілді қолдануға болады².

$$PQ = wN,$$

PQ – тауар саны мен жалпы баға деңгейінің көбейтіндісіне тең жиынтық кіріс;

wN – ақшалай жалақы ставкасы w мен еңбекпен қамту деңгейінің N көбейтіндісіне тең ақшалай жиынтық жалақы.

Жоғарыда келтірілген теңдеуден мынаны аламыз:

$P = w(N/Q)$, мұнда N/Q – бір қызметкерге есептегендегі орташа жұмыс көлеміне кері шама (A).

$P = w/A$, мұнда w/A (қызметкер жалақысының қатынасы, яғни жұмыс берушінің әрбір жұмысшының (жұмыс көлеміне шығасылары) – бір өнімге есептегендегі еңбекақы төлеудің үлес шығыстары).

Сөйтіп, егер жалақы w мен еңбек өнімділігі A пропорционалды өзгерсе, онда бағалар деңгейі тұрақты болып қалады.

Жалақы әсіресе сұраныс пен ұсыныстың өзара ықпалы нәтижесінде белгіленген жағдайларда емес, әдетте үкімет органдарының шешімі нәтижесінде транзиттік экономикаларға тән болатын немесе еңбек шарттарында белгілі бір кезеңге белгіленгенде, сөзсіз маңызды баға реттеушісі болып табылады.

Дамыған елдердегі еңбек өнімділігінің мәселелері

Әр түрлі елдердегі еңбек өнімділігінің және экономикалық даму қарқынының тәртібін салыстырғанда, мынадай қызық сәттер көзге түседі. Мысалы, АҚШ пен Канада экономикаларының тығыз интеграциясына қарамастан, соңғы онжылдықтарда Канадада экономиканың өсу қарқыны АҚШ-қа қарағанда едәуір жоғары болғанымен, осы елдердегі еңбек өнімділігінің арасындағы айырмашылық ұлғайып отыр. 1998-2003 жылдар аралығында АҚШ экономикасы орташа алғанда жылына 2,8%-ға өскен кезде, канадалік 3,5%-ға өсті. 1981-2000 жылдар аралығында еңбек өнімділігі Канадада орташа алғанда АҚШ-қа қарағанда 0,3 пайыздық ұпайға кем болды, ал 1995 жылдан кейін бұл айырмашылық 0,5-ке дейін көбейді.

Оның үстіне ЖІӨ мөлшеріндегі жан басына шаққандағы айырмашылық 1996 жылғы 22%-дан 2002 жылғы 17%-ға дейін азайды.

Халықтың өмір деңгейінің ең жақсы индикаторларының бірінің осы көрсеткішінің өсуіне екі тәсілмен қол жеткізуге болады. Біріншіден, бір қызметкерге есептегендегі ЖІӨ-ні, яғни еңбек өнімділігін арттыру арқы-

Кроме того, с точки зрения совокупного дохода возможно использование следующего подхода².

$$PQ = wN,$$

PQ – совокупный доход, равный произведению количества товаров на общий уровень цен;

wN – совокупная денежная заработная плата, равная произведению ставки денежной заработной платы w и уровня занятости N .

Из приведенного выше уравнения получаем:

$P = w(N/Q)$, где N/Q – величина, обратная средней выработке в расчете на одного работника (A).

$P = w/A$, где w/A (отношение заработной платы работника, то есть издержек работодателя к выработке каждого рабочего) – удельные расходы на оплату труда в расчете на единицу продукции.

Таким образом, если заработная плата w и производительность труда A изменяются пропорционально, то уровень цен остается стабильным.

Заработная плата особенно в случаях, когда она устанавливается не в результате взаимодействия спроса и предложения, а, как это присуще транзитным экономикам, в результате решения правительственных органов или устанавливается на определенный период в трудовых договорах, безусловно, является важнейшим регулятором цен.

Вопросы производительности труда в развитых странах

В сравнении поведения производительности труда и динамики экономического развития в разных странах обнаруживаются следующие интересные моменты. Так, несмотря на тесную интеграцию экономик США и Канады, в последние десятилетия увеличивается разница между уровнем производительности в этих странах, несмотря на то, что темпы экономического роста Канады выше, чем в США. В течение 1998-2003 годов канадская экономика выросла в среднем на 3,5% в год, в то время как США – на 2,8%. В течение 1981-2000 годов производительность труда в Канаде росла в среднем на 0,3 процентных пункта меньше, чем в США, а после 1995 года эта разница увеличилась до 0,5.

В то же время сужалась разница в размере ВВП на душу населения – с 22% в 1996 году до 17% в 2002 году.

Рост данного показателя одного из лучших индикаторов уровня жизни населения может быть достигнут двумя способами. Во-первых, путем увеличения ВВП в расчете на одного работника, то есть производительности труда. Во-вторых, путем повышения уровня занятости.

² Посткейнсиандық теория өкілі проф. Сидни Вайнтрауб әзірлеген, оның ізбасарлары мен әзірлеушілері жалпы кірісті бөлуге байланысты мәселелерге және жалақы үлесіне және әсіресе ұлттық кірістегі пайдаға ұдайы назар аударуында Кейнстен асып түсті. / Разработан проф. Сидни Вайнтраубом, представителем посткейнсианской теории, последователи и разработчики которой пошли дальше Кейнса в своем постоянном внимании к вопросам, связанным с распределением доходов вообще и к доли заработной платы и прибыли в национальном доходе особенно.

лы. Екіншіден, еңбекпен қамтуды арттыру арқылы.

Канада жағдайында ЖІӨ-нің жан басына шаққандағы өсуі тура айтқанда екінші фактормен қамтамасыз етілді, себебі еңбекпен қамтылғандардың үлесі 1997 жылдан бастап және қазіргі кезде АҚШ-тағы сондай көрсеткіштен асып отыр. Алайда екі ел арасындағы өнімділіктегі айырмашылық біртіндеп көбейді.

Осының себебін іздеген кезде екі ел экономикасының салалық құрылымындағы айырмашылықтарға назар аудару керек. Канаданың еңбек өнімділігі өсу қарқынының АҚШ-тан қалып қоюы осы көрсеткіштің өсу қарқынының ақпарат және телекоммуникация технологиялары саласында артта қалуымен түсіндірілетіні атап айтылды. Канадалық өндіріс салалары, оның ішінде көлік жабдықтарын өндіру АҚШ-тағы сондай салаларға қарағанда анағұрлым жылдам қарқынмен дамып отыр. Өнімділіктегі айырмашылық, атап айтсақ, жаңа технологияларды белсенді түрде пайдаланатын секторларда – саудада, қаржыда, сақтандыруда, жылжымайтын мүлік және АҚШ-тың жиынтық өнімінде барынша маңызды үлес құрайтын секторларда пайда болды.

Сөйтіп, қарастырылған елдердің мысалы экономиканың еңбек өнімділігін арттыру мақсатында ресурстарды қосымша құны жоғары, көп капитал салуды керек ететін секторларға бағыттау керек деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Дамушы елдердегі еңбек өнімділігінің мәселелері

Азырақ дамыған елдердегі кіріс өсімінің қарқыны дамыған экономикалардағы кіріс өсімінің қарқынынан алда болатыны белгілі. Және де олар әдетте өнімдері экспортқа баратын салаларда жылдамырақ өседі, оларды сатудан түскен түсім елдің жалпы кірісіне айтарлықтай әсер етеді (Қазақстанда мұнай-газ және металлургия секторлары). Егер осы секторлардағы жалақы еңбек өнімділігінің өсу қарқынымен бірге өссе, онда бұл басқа секторлардағы жағдайға оң әсер етеді.

Алайда, дамушы экономикалардың басым көпшілігіне халықтың кіріс қарқынының (жалақының) еңбек өнімділігіне қарағанда алда жүруі тән болады. Баға тұрақтылығын қамтамасыз ету еуропалық интеграция аясында бірінші кезектегі міндет болып табылатын Орталық Еуропа елдерінің практикасында егер де жалақының өсуі еңбек өнімділігінің өсуінен алда болса, осы елдердегі инфляция деңгейі мен Германиядағы инфляция деңгейінің арасындағы айырмашылық 1,8 пайыздық ұпайға азырақ болған болар еді. Еуропа Орталық Банкінің айырбастау бағамының саясатын қабылдауының нәтижесінде (ERM II) орталық еуропа елдерінде инфляция деңгейі Батыс Еуропа елдерімен салыстырғанда жылына 1-2 пайызға жоғары болуы мүмкін³.

В случае с Канадой рост ВВП на душу населения обеспечивался как раз вторым фактором, поскольку доля занятых увеличивалась с 1997 года и в настоящее время превышает аналогичный показатель в США. Однако разница между двумя странами в производительности постепенно увеличивалась.

В поисках причины тому следует обратить внимание на различия в отраслевой структуре экономик двух стран. Было отмечено, что отставание темпов роста производительности труда Канады от США объясняется отставанием темпов роста данного показателя в сфере информационных и телекоммуникационных технологий. Канадские производственные отрасли, в частности, по производству транспортного оборудования развиваются более быстрыми темпами, чем аналогичные в США. Разница в производительности появилась как раз в секторах, активно использующих новые технологии – торговле, финансах, страховании, секторе недвижимости и составляющих более существенную долю в совокупном продукте США.

Таким образом, пример рассмотренных стран позволяет сделать вывод о том, что в целях повышения производительности экономики необходимо направлять ресурсы в капиталоемкие сектора с высокой добавленной стоимостью.

Вопросы производительности труда в развивающихся странах

Известно, что в менее развитых странах темпы роста доходов опережают темпы роста доходов в развитых экономиках. Причем, как правило, быстрее они растут в отраслях, продукция которых идет на экспорт, и выручка от их продажи существенно влияет на валовой доход страны (в Казахстане нефтегазовый и металлургический секторы). Если заработная плата в этих секторах растет параллельно с темпами роста производительности труда, то это положительно влияет на ситуацию в других секторах.

Однако, для большинства развивающихся экономик характерны опережающие темпы роста доходов населения (заработной платы) по сравнению с производительностью труда. На практике в странах Центральной Европы, для которых обеспечение стабильности цен является первоочередной задачей в свете европейской интеграции, разница между уровнем инфляции в этих странах и уровнем инфляции в Германии могла бы быть меньше на 1,8 процентных пункта, если бы не наблюдался опережающий рост заработной платы над производительностью. В результате принятия политики обменного курса Центрального Банка Европы (ERM II) уровень инфляции в центрально-европейских странах по сравнению со странами Западной Европы может быть выше на 1-2 процента в год³.

1-кесте

таблица 1

Қазақстандағы еңбек өнімділігі / Производительность труда в Казахстане

мың теңге

тыс.тенге

Еңбек өнімділігі / производительность труда	2000	2001	2002	2003	2004 (болжам / прогноз)
ЖІӨ-нің еңбекпен қамтылған халыққа қатынасы (номиналдық мәндер негізінде есептеу) / Отношение ВВП к занятому населению, (расчеты на основе номинальных значений)	419,3	485,3	562,9	615,8	685,6
ЖІӨ-нің еңбекпен қамтылған халыққа қатынасы (нақты мәндер негізінде есептеу) / Отношение ВВП к занятому населению, (расчеты на основе реальных значений)	488,7	513,4	562,9	570,7	602,8

Зерттеу және статистика департаментінің бағалауы бойынша соңғы үш жылда (2001-2003 жылдар) жалақының аз болса да номиналдық көрсетуінде де, нақты көрсетуінде де еңбек өнімділігіне қарағанда жылдамырақ өсу үрдісі байқалады. Бұл үрдіс 2004 жылы да сақталатын шығар (2-кесте). Бұл ретте кірістері халықтың ресми орташа кіріс деңгейінен асып кететін ресми емес еңбек рыногы бар екенін атап айтқан жөн. Сондай-ақ тауарлар шығаратын және қызмет көрсететін көлеңкелі сектор болғаны-

По оценкам Департамента исследований и статистики в последние три года (2001-2003 годы) наблюдается такая тенденция, что заработная плата растет быстрее, хотя и не намного, чем производительность труда как в номинальном, так и в реальном выражении. По всей вероятности эта тенденция сохранится и в 2004 году (таблица 2). При этом необходимо отметить, что существует неформальный рынок труда, доходы в котором превышают официальный средний уровень доходов населения. Хотя и существует

2-кесте

таблица 2

**Еңбек өнімділігі мен жалақының өзгерісі /
Изменение производительности труда и заработной платы**

пайыздар

проценты

номиналдық мәндер

номинальные значения

Еңбек өнімділігі / Производительность труда	2000	2001	2002	2003	2004 (болжам / прогноз)
Еңбек өнімділігінің номиналдық өзгерісі ¹ / Номинальное изменение производительности труда ¹	26,9	15,7	16,0	9,4	11,3
Жалақының номиналдық өзгерісі ² / Номинальное изменение заработной платы ²	21,2	20,4	17,5	14,3	12,6
<i>нақты мәндер</i> <i>реальные значения</i>					
Еңбек өнімділігінің нақты өзгерісі ¹ / Реальное изменение производительности труда ¹	8,11	5,07	9,63	1,38	5,6
Жалақының нақты өзгерісі ² / Реальное изменение заработной платы ²	7,0	11,0	11,0	7,4	6,8

¹ ЗСД-нің есебі бойынша / по расчетам ДИС

² ҚРСА деректері бойынша / по данным АРКС

³ “Adopting the Euro – Challenges and Opportunities for New Member States of the European Union” IMF Survey, Volume 33, March 1, 2004

на қарамастан, көлеңкелі фактор инфляциялық процестерді реттеуде бұдан әрі негізгі кедергіге айналуы мүмкін.

Сөйтіп, қазіргі кезде халықтың көлеңкелі кірістерін анықтау және есепке алу маңызды болып табылады, себебі мұнсыз халықтың нақты өмір деңгейі жөнінде пікір айту және монетарлық емес факторлардың өсуіне байланысты инфляция деңгейінің дәл болжамын жасау мүмкін емес.

Бұдан басқа, өнімділікті әсіресе мұнай өндіруге байланысты емес секторларда іскерлік белсенділікті арттыру есебінен ұлғайту қажет.

теневой сектор, который также выпускает товары и услуги, тем не менее фактор теневого дохода в дальнейшем может стать основным препятствием в регулировании инфляционных процессов.

Таким образом, в настоящее время важным представляется выявление и учет теневых доходов населения, поскольку без этого невозможно судить о реальном уровне жизни населения и осуществлять точный прогноз уровня инфляции в связи с ростом немонетарных факторов.

Кроме того, необходимо повышение производительности за счет увеличения деловой активности особенно в секторах, не связанных с добычей нефти.

Жаңа тұрғын үй саясатындағы ипотекалық кредиттеу тетіктері

Тазабеков А.Т.

Зерттеу және статистика департаменті

Соңғы бірнеше жылда қазақстандықтар үшін бастапқыда үйренішті емес ипотека деген ұғым дағдылы өмірден берік орын алды. Бүгінгі күні ол жүздеген мың адамдар үшін жекеменшік тұрғын үй алуының нақты мүмкіндігіне айналды. Ел Президенті өзінің Жолдауында ипотекалық кредиттеуді дамытуға ерекше көңіл бөлуі жайдан-жай емес. Жуырда қабылданған Тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005 – 2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында да ипотекаға маңызды роль беріледі.

Қазақстанда ипотекалық кредиттеу жүйесінің біршама қысқа тарихының болуына қарамастан, бүгінгі күннің өзінде осы салада прогресс байқалады. Халыққа ипотекалық кредиттер беретін банктердің және банктік емес ұйымдардың саны өсуде, кредиттеу тетігі жетілдірілуде, оның мерзімдері ұзаруда және ставкалары төмендеуде. Елдегі жалпы экономикалық даму аясында ипотеканы ендіру құрылыс саласын дамытуға ынталандырылды, халықтың тұрғын үйге сұранысының өсуімен қатар, сол сияқты шағын және орта бизнес өкілдерінің коммерциялық жылжымайтын мүлік объектілеріне сұранысы да өсті.

Ипотекалық кредиттеу рыногында неғұрлым белсенділері банктер болып табылады, мамандандырылған институттар болса, әлуеті едәуір төмен банктік емес ұйымдар арқылы ұсынылған.

Ипотеканы қаржыландыруды дамытуда ипотекалық бағалы қағаздар шығаруға негізделген жүйе ерекше орын алады. Бұл үшін Ұлттық Банк 2001 жылдың басында қайталама рыноктың операторы болған мамандандырылған қаржы институты – “Қазақстан Ипотекалық компаниясы” ЖАҚ (ҚИК) құрды. Қазақстандық үлгінің негізіне Fannie Mae (АҚШ) және Sagamas Berhad (Малайзия) сияқты белгілі компаниялардың тәжірибесі алынды.

Ипотекалық кредиттеудің қазақстандық жүйесі екі деңгейлі болып табылады. Бірінші деңгейінде ҚИК-нің әріптестері болып табылатын бастапқы кредиторлар (банктер және банктік емес ұйымдар) тұрғын үй сатып алуға және күрделі жөндеуге ипотекалық кредиттер береді. Келесі кезеңде осы кредиттер ҚИК белгілеген стандарттарға сәйкес болған

Механизмы ипотечного кредитования в новой жилищной политике

Тазабеков А. Т.

Департамент исследований и статистики

В последние несколько лет такое непривычное вначале для казахстанцев понятие как ипотека прочно вошло в обиход. На сегодня она стала реальной возможностью для сотен тысяч людей приобрести собственное жилье. Не случайно в своем Послании Президент страны сделал особый акцент на развитие ипотечного кредитования. Важную роль ипотеке отводится и в недавно принятой Государственной Программе развития жилищного строительства на 2005 – 2007 годы.

Несмотря на то, что система ипотечного кредитования в Казахстане имеет относительно короткую историю, на сегодняшний день прогресс в этой сфере уже заметен. Растет число банков и небанковских организаций, предоставляющих населению ипотечные кредиты, совершенствуется механизм кредитования, увеличиваются его сроки и снижаются ставки. На фоне общего экономического роста в стране внедрение ипотеки стало стимулом к развитию строительной отрасли, вырос как спрос населения на жилье, так и спрос представителей малого и среднего бизнеса на объекты коммерческой недвижимости.

Наиболее активными на рынке ипотечного кредитования являются банки, специализированные же институты представлены лишь небанковскими организациями, потенциал которых пока довольно слаб.

Особое место в развитии финансирования ипотеки занимает система, основанная на выпуске ипотечных ценных бумаг. Для этого в начале 2001 года Национальным Банком был создан специализированный финансовый институт – ЗАО «Казахстанская Ипотечная Компания» (КИК), ставший оператором вторичного рынка. В основу казахстанской модели положен опыт известных компаний Fannie Mae (США) и Sagamas Berhad (Малайзия).

Казахстанская система ипотечного кредитования является двухуровневой. На первом уровне первичные кредиторы (банки и небанковские организации), являющиеся партнерами КИК, предоставляют ипотечные кредиты на приобретение и капитальный ремонт жилья. На следующем этапе КИК покупает эти кредиты у своих партнеров (рефинансиро-

жағдайда, ҚИК оларды өзінің әріптестерінен сатып алады (қайта қаржыландыру). Осыған байланысты ҚИК-ның халыққа ипотекалық кредиттерді тікелей бермейтініне көңіл аудару қажет.

Бұдан кейін ҚИК ипотекалық облигациялар шығаруды жүзеге асырады, олар бойынша қамтамасыз ету сатып алынған ипотекалық облигациялар болады. Ипотекалық облигациялардың эмиссиялары есебінен алынған ақша ғана алдағы уақытта ҚИК-ның әріптес банктерін қайта қаржыландыруға жұмсалады.

Тұтастай алғанда ҚИК қызметінің барлық кезеңінде 19,8 млрд. тенге сомасындағы 10862 кредиттер бойынша талап ету құқықтары сатып алынды. 2004 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша 9820 заемшының несие берешегінің қалдығы 16,9 млрд. теңгені құрайды.

Рынок жағдайындағы ипотека инвестициялардың тұрғын үй саласына тартудың неғұрлым оңтайлы тәсілі болып табылады. Егер тарихқа аздап шолу жасасақ, АҚШ президенті Ф.Д. Рузвельттің “жаңа бағыты” 30-шы жылдардағы Ұлы дағдарыс уақытында үй иелерін кредиттеуді дамытудан басталуы тіптен кездейсоқ емес. Ипотекада елдің экономикалық дамуының, жылжымайтын мүлікті жұмыс істейтін, кредиторға кепілдік берілген кіріс алуға, ал халыққа жылжымайтын мүлікті сатып алу үшін қаржыландыруға мүмкіндік беретін капиталға айналдырудың орасан зор әлуеті бар. Қазақстанға қолдануда ипотека жоғары және орта деңгейдегі кірісі бар адамдардың ғана тұрғын үй жағдайларын жақсарту құралы болып отыр.

Сондықтан да Қазақстан Республикасының Үкіметі 2004 жылғы маусымда Тұрғын үй құрылысын дамытудың 2005 – 2007 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын қабылдаған болатын, оның негізгі бағыттары тұрғын үй құрылысының тұрақты өсу қарқынына қол жеткізу, сондай-ақ тұрғын үйлердің құнын арзандату, тұрғын үй кредиттеу мерзімдерін ұлғайту, бастапқы жарналарды және ипотекалық кредиттер бойынша сыйақы ставкаларын азайту арқылы қол жетерлік тұрғын үймен қамтамасыз ету болып табылады.

Қазіргі уақытта жоғарыда көрсетілген Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру шеңберінде ҚИК қол жетерлік тұрғын үйді ипотекалық кредиттеудің Арнайы бағдарламасын әзірледі, ол жақын арада Қазақстан Республикасының Үкіметіне бекітуге енгізілетін болады.

Арнайы бағдарлама бірінші кезекте жылдық 10%-ға дейін берілетін ипотекалық заемдар бойынша төленетін сыйақы ставкаларын азайту, бастапқы жарнаны тұрғын үй құнының 10%-на дейін азайту, кредиттеу мерзімдерін 20 жылға дейін ұзарту есебінен төлемге қабілетті сұранысты ынталандыруды көздейді. Арнайы бағдарлама бойынша кредиттер азаматтарға шаршы метрінің құны 350 доллар баламасына тең сомадан аспайтын қол жетерлік тұрғын

вание) при условии их соответствия стандартам, установленным КИК. В этой связи необходимо акцентировать внимание на том, что КИК не выдает ипотечные кредиты непосредственно населению.

Далее КИК осуществляет выпуск ипотечных облигаций, обеспечением по которым выступают выкупленные ипотечные кредиты. Именно деньги, полученные за счет эмиссий ипотечных облигаций, и направляются на дальнейшее рефинансирование банков-партнеров КИК.

В целом за весь период деятельности КИК приобретены права требования по 10862 кредитам на сумму 19,8 млрд. тенге. По состоянию на 1 августа 2004 остаток ссудной задолженности составляет 16,9 млрд. тенге по 9820 заемщикам.

Ипотека в условиях рынка является наиболее оптимальным способом привлечения инвестиций в жилищную сферу. Если сделать небольшой экскурс в историю, то совсем неслучайно «новый курс» президента США Ф.Д. Рузвельта во времена Великой депрессии 30-х годов начался именно с развития кредитования домовладельцев. Ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития страны, превращения недвижимости в работающий капитал, дающий возможность кредиторам получать гарантированный доход, а населению финансировать покупку недвижимости. Применительно к Казахстану ипотека все еще остается средством для улучшения жилищных условий только для людей с высоким и средним уровнем дохода.

Именно поэтому Правительством Республики Казахстан в июне 2004 года была принята Государственная программа развития жилищного строительства на 2005-2007 годы, основными направлениями которой являются достижение устойчивого темпа роста жилищного строительства, а также обеспечение широких слоев населения доступным жильем через удешевление его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, снижение первоначальных взносов и ставок вознаграждения по ипотечным кредитам.

В настоящее время в рамках реализации вышеуказанной Государственной программы КИК разработана Специальная программа ипотечного кредитования доступного жилья, которая в скором времени будет вынесена на утверждение в Правительство Республики Казахстан.

Специальная программа предусматривает в первую очередь стимулирование платежеспособного спроса за счет уменьшения ставок вознаграждения, выплачиваемого по выдаваемым ипотечным займам, до 10% годовых, снижения первоначального взноса до 10% от стоимости жилья, увеличения сроков кредитования до 20 лет. Кредиты по Специальной программе будут выдаваться гражданам на приобрете-

үй сатып алуға берілетін болады. Қол жетерлік тұрғын үй республика көлемінде, оған қоса облыстық орталықтарда тұрғызылатындықтан, арнайы бағдарлама бойынша кредиттеу барлық аймақтар бойынша жүргізіледі.

Арнайы бағдарлама шеңберінде ипотекалық кредиттеу тетігінің тұтастай алғанда ҚИК-ның қазіргі кездегі кредиттеу кестесінен айырмашылығы болмайды деп болжанады және мынадай түрде болады.

Жергілікті атқарушы органдар (ЖАО) Мемлекеттік бағдарлама шеңберінде тұрғызылған тұрғын үйлерді іске асыруды белгіленген ережеге сәйкес жүзеге асыратын болады. Көрсетілген тұрғын үйді алдағы уақытта іске асыру туралы ақпарат бұқаралық ақпарат құралдарында жарияланады, бұдан кейін қол жетерлік тұрғын үй алуға үміткер азаматтар ЖАО-ға тиісті жазбаша өтініштер беруге тиіс болады.

ЖАО барлық өтініштерді қарағаннан кейін ҚИК-мен бірлескен қызмет туралы шарттарға қол қойған екінші деңгейдегі банктерге (әріптес банктер) осы тұрғын үйді алуға үміткер азаматтар туралы, сондай-ақ сатылатын тұрғын үй туралы қажетті ақпаратты береді. Көрсетілген банктер бұдан әріде қол жетерлік тұрғын үй алуға үміткер азаматтардың төлем жасау қабілетіне талдау жүргізеді. Олардың төлем жасау қабілетінің деңгейі банктің қажетті талаптарына сәйкес келген жағдайда, банктер ипотекалық кредиттер береді.

Бұдан кейін ҚИК әріптес банктерден ипотекалық кредиттер жөніндегі талаптар құқығын (банктік заем бойынша орындауды алуға мүмкіндік беретін құжаттар пакеті) сатып алады және осы кредиттерге бағалы қағаздар – ипотекалық облигациялар шығарады. Бұл алдағы уақытта жаңа ипотекалық кредиттер сатып алу үшін қор рыногына қажетті ақшалай қаражат көлемін тартуға мүмкіндік береді.

Тұтастай алғанда ҚИК қызметінің басынан бастап ипотекалық облигациялардың 6 эмиссиясы шығарылды. Айналыстағы ипотекалық облигациялардың көлемі 2004 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша 16,8 млрд. теңге болды.

Көрсетілген Мемлекеттік бағдарламаға сәйкес 2005 жылы 34,9 млрд. теңгеге дейінгі, 2006-2007 жылдары – 111,2 млрд. теңгеге дейінгі көлемде ипотекалық кредиттер беру болжанады.

Мемлекеттік бағдарламаны іске асыруға Мемлекеттік бағдарламаны іске асыру жөніндегі ынтымақтастық туралы меморандумға қол қойған ҚИК-ның әріптес банктері және өзге де банктер қатыстын болады.

Қорыта айтқанда, Арнайы бағдарламаны іске асыру ҚИК-на әлеуметтік жағынан нашар қамтылған халықтың көпшілігін қол жетерлік тұрғын үймен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, бұған ипотекалық кредиттеудің классикалық схемасының жұмыс

ние доступного жилья, стоимость которого не будет превышать сумму, эквивалентную 350 долларам за квадратный метр. Кредитование по специальной программе будет производиться по всем регионам, поскольку доступное жилье будет возводиться в масштабах республики, включая областные центры.

Предполагается, что механизм ипотечного кредитования в рамках Специальной программы в целом не будет отличаться от действующей схемы кредитования КИК и будет выглядеть следующим образом.

Местные исполнительные органы (МИО) будут осуществлять реализацию жилья, построенного в рамках Государственной программы в соответствии с установленными правилами. Информация о предстоящей реализации указанного жилья будет опубликована в средствах массовой информации, после чего граждане, претендующие на приобретение доступного жилья, должны будут представить соответствующие письменные заявления в МИО.

После рассмотрения всех заявок МИО предоставляют необходимую информацию о гражданах, которые могут претендовать на приобретение данного жилья, а также о реализуемом жилье в банки второго уровня, подписавшие договоры о совместной деятельности с КИК (банки-партнеры). Далее указанные банки проводят анализ платежеспособности граждан, претендующих на приобретение доступного жилья. В случае соответствия их уровня платежеспособности необходимым требованиям банки выдают ипотечные кредиты.

Затем КИК выкупает у банков-партнеров права требования по ипотечным кредитам (пакет документов, позволяющий получать исполнение по договорам банковского займа) и выпускает под данные кредиты ценные бумаги – ипотечные облигации. Это позволит в дальнейшем привлечь необходимый объем денежных средств на фондовом рынке для покупки новых ипотечных кредитов.

В целом с начала деятельности КИК было произведено 6 эмиссий ипотечных облигаций. Объем ипотечных облигаций в обращении по состоянию на 1 августа 2004 года составил 16,8 млрд. теңге.

В соответствии с указанной Государственной программой в 2005 году предполагается выдача ипотечных кредитов в объеме до 34,9 млрд. теңге, в 2006-2007 годы – до 111,2 млрд. теңге.

Участвовать в реализации Государственной программы будут банки-партнеры КИК и иные банки, подписавшие Меморандум о сотрудничестве по реализации Государственной программы.

В конечном итоге реализация Специальной программы КИК позволит обеспечить доступным жильем большее количество социально-уязвимых слоев населения, чего практически невозможно добиться при функционировании классической схемы

істеуі жағдайында қол жеткізу іс жүзінде мүмкін емес.

Қорытындысында экономикалық даму аясында байқалған халықтың басым көпшілігінің өз тұрғын үй жағдайларын жақсарту үрдісін нығайтуын ескере отырып, жоғарыда айтылған Мемлекеттік бағдарламаны қабылдау және іске асыру осы кезеңдегі өзекті және маңызды қадам болып табылатынын атап кеткен жөн. Сонымен бірге, тұрғын үй құрылысы Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясының басым бағыттарының бірі болып танылды және жалпыұлттық сипаттағы ең маңызды міндеттердің бірі болып табылады.

ипотечного кредитования.

В заключение необходимо отметить, что принятие и реализация вышеупомянутой Государственной программы на данном этапе является актуальным и важным шагом с учетом наблюдающегося на фоне экономического роста усиления тенденции большей части населения к улучшению своих жилищных условий. Кроме того, жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера.

Қазақстанның аймақтарында төлем карточкаларының рыногын дамытудың ағымдағы жай-күйін шолу және оны одан әрі дамыту әлуетін бағалау

Қизатов О.

Төлем жүйесі басқармасы

Қазіргі уақытта төлем карточкаларының рыногы Қазақстандағы едәуір жылдам дамып келе жатқан және перспективалы рыноктардың бірі болып табылады.

Сонымен қатар төлем карточкалары негізінен Қазақстанның екі қаласында – Алматы мен Астанада ғана дамыды. Мәселен, көрсетілген қалалардың үлесіне төлем карточкалары рыногының жалпы көлемінде: айналыстағы карточкалар бойынша – 27,1%-ы, карточка ұстаушыларға – 26,8%-ы және төлем карточкаларына қызмет көрсетуге арналған құрал-жабдық бойынша – 46,4%-ы тиесілі. Ал енді Қазақстанның қалған аймақтарында төлем карточкалары әлі де жеткілікті дамымай отыр.

Осыған байланысты бұл мақалада 2004 жылдың II тоқсанында Қазақстанның аймақтарында төлем карточкалары рыногының дамуына талдау жүргізілген болатын, сондай-ақ төлем карточкалары рыногының барлық сегменттерін дамыту бөлігіндегі аймақтар жұмысының тиімділігін бағалау жүргізілді (аймақтағы карточка ұстаушылар санының өсуінен бастап төлем карточкаларына қызмет көрсету бойынша құрал-жабдықтың терминалдық желісін дамытуға дейін).

Аймақтардағы төлем карточкалары рыногының дамуын талдау

1-кестеде көрсетілгендей 2004 жылғы II тоқсанда төлем карточкаларын пайдаланумен транзакциялар көлемі 126,3 млрд. теңге болып, 2004 жылғы I тоқсанмен салыстырғанда 15,2 млрд. теңгеге немесе 13,7% ұлғайды. Талданып отырған кезеңде транзакциялар саны 8,8 млн. транзакция деңгейінде қалыптасты және ағымдағы жылғы I тоқсанмен салыстырғанда 1,3 млн. транзакцияға немесе 17,3% ұлғайды.

Сонымен бірге төлемдер көлемі бойынша қолма-қол жасалмайтын төлемдер 4,4 млрд. теңге және саны бойынша 380,4 млн. бірлік болып, өткен тоқсанмен

Обзор текущего состояния развития рынка платежных карточек в регионах Казахстана и оценка потенциала его дальнейшего развития

Кизатов О.

Управление платежных систем

В настоящее время рынок платежных карточек является одним из наиболее динамично развивающихся и перспективных в Казахстане.

Вместе с тем основное развитие платежные карточки получили только в двух городах Казахстана – Алматы и Астана. Так, на долю указанных городов в общем объеме рынка платежных карточек приходится: по карточкам в обращении – 27,1%, держателям карточек – 26,8% и по оборудованию для обслуживания платежных карточек – 46,4%. Тогда как в остальных регионах Казахстана платежные карточки все еще не получили достаточного развития.

В этой связи в данной статье был проведен анализ развития рынка платежных карточек в регионах Казахстана во II квартале 2004 года, а также проведена оценка эффективности работы регионов в части развития всех сегментов рынка платежных карточек (от расширения количества держателей карточек в регионе до развития терминальной сети оборудования по обслуживанию платежных карточек).

Анализ развития рынка платежных карточек в регионах

Как видно из Таблицы 1, во II квартале 2004 года объемы транзакций с использованием платежных карточек составили 126,3 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с I кварталом 2004 года на 15,2 млрд. тенге или 13,7%. Количество транзакций за анализируемый период сложилось на уровне 8,8 млн. транзакций и увеличилось по сравнению с I кварталом текущего года на 1,3 млн. транзакций или 17,3%.

При этом безналичные платежи составили по объему платежей 4,4 млрд. тенге и по количеству 380,4 млн. единиц, увеличившись по сравнению с предшествую-

салыстырғанда тиісінше 17,1% және 31,6% ұлғайды.

Аймақтық шеңберде Алматы қаласына төлем карточкаларын пайдалану арқылы қолма-қол жасалмайтын төлемдер бойынша операциялардың басым үлесі тиесілі, бұл елдегі сауда құрал-жабдығының ең көп тарамдалған желісінің болуымен және халықтың төлем карточкаларын пайдалануының жоғары мәдениетімен түсіндіріледі. Мәселен, 2004 жылғы II тоқсанда Алматы қаласында жүзеге асырылған қолма-қол жасалмайтын төлемдер бойынша операциялардың үлесі қолма-қол жасалмайтын төлемдердің жалпы көлемі бойынша – 71,1% және транзакциялардың саны бойынша – 70,4% болды.

Төлемдердің көлемі бойынша төлем карточкаларын қолма-қол жасалмайтын есеп айырысуда едәуір жиі пайдалану сондай-ақ Астана қаласында қолма-қол жасалмайтын есеп айырысулардың жалпы көлемінің – 12,3%-ы және Атырау облысында – 10,8%-ы байқалады. Төлемдер саны бойынша қолма-қол жасалмайтын операциялардың едәуір үлесі Қарағанды облысына – 14,2% және Астана қаласына – 5,6% тиесілі.

2004 жылғы II тоқсанда қолма-қол ақша беру операциялары 121,9 млрд. теңге деңгейінде қалыптасты және 8,4 млн. бірлік болып, 2004 жылғы I тоқсандағы деңгейге қарағанда тиісінше 13,6% және 16,7% ұлғайды. Операциялардың жалпы көлеміндегі осы төлемдердің үлесі төлем карточкалары бойынша: көлемі жағынан – 96,5% және саны жағынан – 95,7% болды.

Сонымен бірге аймақтық шеңберде қолма-қол ақшасыз есеп айырысудан қолма-қол ақша беру бойынша операциялардың көлемін бөлу айырмашылығы едәуір бірқалыпты болып табылатынын, яғни елдің 2-3 аймағында іс жүзінде барлық операциялардың шоғырлануының байқалатынын атап кеткен жөн. Мұндай жағдай аймақтарда төлем карточкаларын негізінен қолма-қол ақшаны алу үшін ғана пайдалану фактісімен түсіндіріледі және тиісінше аймақтық шеңберде қолма-қол ақша алу көлемінің өсуі аймақта айналыста жүрген карточкалардың көлеміне және орташа айлық жалақының деңгейіне ғана байланысты.

Мәселен, қолма-қол ақшаны алу бойынша операциялардың негізгі үлесі Алматы қаласына тиесілі, төлемдердің көлемі жағынан – 27,1% және саны жағынан – 21,3%. Сонымен қатар төлемдердің көлемі бойынша операциялардың анағұрлым көп үлесі – 8,3%, 8,3%, 7,7% және 7,4% сондай-ақ Астана қаласында, Шығыс Қазақстан, Ақтөбе және Маңғыстау облыстарында, яғни орташа айлық жалақысы жоғары облыстарда байқалады. Төлемдердің саны бойынша операциялардың анағұрлым көп үлесі – 10,3%, 9%, және 8,7% тиісінше Шығыс Қазақстан, Қарағанды облыстарына және Астана қаласына – яғни төлем карточкаларына арналған құрал-жабдықтардың едәуір көп тарамдалған желісі бар аймақтарға тиесілі (2-кестені қараңыз).

Аймақтық шеңберде төлем карточкаларын пайдалана отырып жасалған төлемдердің көлемі мен

шім кварталом на 17,1% и 31,6% соответственно.

В региональном разрезе подавляющая доля операций по безналичным платежам с использованием платежных карточек приходится на г. Алматы, что объясняется наличием самой разветвленной сети торгового оборудования в стране и высокой культурой использования платежных карточек населением. Так, во II квартале 2004 года доля операций по безналичным платежам, осуществленным в г. Алматы, в общем объеме безналичных платежей составила по объему платежей – 71,1% и по количеству транзакций – 70,4%.

По объемам платежей наиболее частое использование платежных карточек в безналичных расчетах также наблюдается в г. Астана – 12,3% и в Атырауской области – 10,8% от общего объема безналичных расчетов. По количеству платежей значительная доля безналичных операций приходится на Карагандинскую область – 14,2% и г. Астана – 5,6%.

Операции по выдаче наличных денег во II квартале 2004 года сложились на уровне 121,9 млрд. тенге и составили 8,4 млн. единиц, увеличившись к уровню I квартала 2004 года на 13,6% и 16,7% соответственно. Доля данных платежей в общем объеме операций по платежным карточкам составила: по объему – 96,5% и по количеству – 95,7%.

При этом следует отметить, что в отличие от безналичных расчетов распределение объемов операций по выдаче наличных денег в региональном разрезе является более равномерным, т. е. не наблюдается концентрация практически всех операций в 2-3 регионах страны. Данное обстоятельство объясняется тем фактом, что в регионах платежные карточки в основном используются только для снятия наличных денег, и соответственно грация объемов снятия наличных денег в региональном разрезе связана только с количеством карточек в обращении в регионе и уровнем среднемесячной заработной платы.

Так, основная доля операций по снятию наличных денег приходится на г. Алматы, по объемам платежей – 27,1% и по количеству – 21,3%. Вместе с тем, по объемам платежей наибольшая доля операций наблюдаются также в г. Астана, Восточно-Казахстанской, Актюбинской и Мангистауской областях – 8,3%, 8,3%, 7,7% и 7,4%, т. е. в регионах с высокой среднемесячной заработной платой. По количеству платежей наибольшая доля операций приходится на Восточно-Казахстанскую, Карагандинскую области и г. Астана – 10,3%, 9% и 8,7% соответственно, т. е. на регионы, имеющие наиболее разветвленную сеть оборудования для платежных карточек (см. таблицу 2).

Более подробная информация по динамике объемов и количества платежей с использованием платежных карточек в региональном разрезе пред-

санының динамикасы жөніндегі неғұрлым толық ақпарат 1-кестеде көрсетілген. ставлена в таблице 1.

2004 жылы Қазақстанның аймақтарында төлем карточкаларын пайдалана отырып жасалған төлемдердің көлемі мен санының динамикасы / Динамика количества и объемов платежей с использованием платежных карточек в регионах Казахстана в 2004 году

1-кесте

Таблица 1

Облыстың (қаланың) атауы/ Наименование области (города)	Қолма-қол жасалмайтын төлемдер/ Безналичные платежи				Қолма-қол ақша беру бойынша операциялар/ Операции по выдаче наличных денег			
	I тоқсан/ квартал		II тоқсан/ квартал		I тоқсан/ квартал		II тоқсан/ квартал	
	саны, бірлігі/ кол-во единиц	сомасы/ сумма млн.теңге	саны, бірлігі/ кол-во единиц	сомасы/ сумма млн.теңге	саны, бірлігі/ кол-во единиц	сомасы/ сумма млн.теңге	саны, бірлігі/ кол-во единиц	сомасы/ сумма млн.теңге
ҚР бойынша барлығы, оның ішінде/ Всего по РК, в т.ч.	289 159	3 720,1	380 401	4 358,0	7 189 290	107 302,9	8 393 273	121 906,2
Ақмола облысы / Ақмолинская область	1 416	8,8	1 942	15,2	220 488	2 496,3	272 323	2 872,2
Ақтөбе облысы / Актюбинская область	5 609	16,7	6 060	21,7	512 956	7 976,9	587 017	9 421,2
Алматы облысы / Алматинская область	3 286	65,8	5 128	73,6	122 487	1 369,2	126 346	1 468,0
Атырау облысы/ Атырауская область	4 988	468,9	5 575	472,0	362 725	6 196,6	433 467	7 753,6
Шығыс Қазақстан облысы / Восточно- Казахстанская область	1 028	10,3	1 280	12,3	741 783	8 870,3	866 987	10 154,5
Жамбыл облысы / Жамбылская область	7 296	12,2	4 972	4,4	334 861	3 548,3	372 717	4 096,2
Батыс Қазақстан облысы / Западно- Казахстанская область	628	18,4	883	18,4	228 826	3 334,6	275 859	3 888,8
Қарағанды облысы / Карагандинская область	37 235	40,0	53 859	49,5	638 472	7 041,2	754 706	8 187,9
Қостанай облысы / Костанайская область	317	7,0	306	5,7	169 077	2 598,2	218 568	3 059,4
Қызылорда облысы / Кызылординская область	29	0,1	432	1,0	218 078	3 073,9	245 932	3 588,2
Маңғыстау облысы / Мангистауская область	6 000	60,0	5 845	40,5	448 408	8 063,8	477 766	8 975,8
Павлодар облысы / Павлодарская область	1 289	4,6	1 905	4,1	551 680	6 416,2	616 794	7 221,0
Солтүстік Қазақстан облысы / Северо- Казахстанская область	2 774	1,5	2 690	1,9	220 171	2 447,9	266 657	2 730,9
Оңтүстік Қазақстан облысы / Южно- Казахстанская область	227	3,7	448	6,7	302 173	5 285,0	358 592	5 340,1
Алматы қаласы / г. Алматы	199 487	2 551,2	267 751	3 097,0	1 527 048	30 260,9	1 785 283	32 992,1
Астана қаласы / г. Астана	17 550	450,9	21 325	534,0	590 057	8 323,7	734 259	10 156,4

Аймақтарда терминалдық
құрал-жабдықтарды дамыту

Развитие терминального
оборудования в регионах

2004 жылғы 1 тамыздағы жағдай бойынша төлем карточкаларына қызмет көрсететін құрал-жабдықтардың терминалдық желісі 5 933 сауда терминалдарымен

По состоянию на 1 августа 2004 года терминальная сеть оборудования по обслуживанию платежных карточек была представлена 5 933 тор-

2004 жылы Қазақстанның аймақтарында терминалдық құрал-жабдықтардың даму динамикасы /
Динамика развития терминального оборудования в регионах Казахстана в 2004 году

2-кесте

Таблица 2

Облыстың (қаланың) атауы / Наименование области (города)	Сауда терминалдары- ның саны, бірлік / Количе- ство торговых терминалов, единиц				Банкоматтардың саны, бірлік / Количество банко- матов, единиц				Кәсіпкерлердің саны, бірлік / Количество предпри- нимателей, единиц			
	на 01.01. 2004	үлесі/ доля, %	на 01.08. 2004	үлесі/ доля, %	на 01.01. 2004	үлесі/ доля, %	на 01.08. 2004	үлесі/ доля, %	на 01.01. 2004	үлесі/ доля, %	на 01.08. 2004	үлесі/ доля, %
ҚР бойынша барлығы, оның ішінде/ Всего по РК, в т.ч.	6 253	100,0	5 933	100,0	877	100,0	1 006	100,0	2 151	100,0	2 236	100,0
Ақмола облысы Ақмолинская область	180	2,9	172	2,9	23	2,6	26	2,6	51	2,4	59	2,6
Ақтөбе облысы/ Актюбинская область	304	4,9	233	3,9	62	7,1	55	5,5	51	2,4	43	1,9
Алматы облысы/ Алматинская область	175	2,8	164	2,8	17	1,9	18	1,8	46	2,1	55	2,5
Атырау облысы/ Атырауская область	200	3,2	199	3,4	51	5,8	65	6,5	49	2,3	61	2,7
Шығыс Қазақстан облысы/ Восточно- Казахстанская область	485	7,8	481	8,1	80	9,1	87	8,6	76	3,5	88	3,9
Жамбыл облысы/ Жамбылская область	179	2,9	144	2,4	29	3,3	32	3,2	33	1,5	33	1,5
Батыс Қазақстан облысы/ Западно- Казахстанская область	260	4,2	198	3,3	42	4,8	42	4,2	53	2,5	49	2,2
Қарағанды облысы/ Қарагандинская область	473	7,6	481	8,1	94	10,7	109	10,8	94	4,4	128	5,7
Қостанай облысы/ Костанайская область	192	3,1	164	2,8	20	2,3	31	3,1	35	1,6	41	1,8
Қызылорда облысы/ Кызылординская область	98	1,6	79	1,3	24	2,7	24	2,4	12	0,6	15	0,7
Маңғыстау облысы/ Мангистауская область	188	3,0	165	2,8	61	7,0	69	6,9	49	2,3	61	2,7
Павлодар облысы/ Павлодарская область	273	4,4	224	3,8	47	5,4	51	5,1	42	2,0	37	1,7
Солтүстік Қазақстан облысы / Северо- Казахстанская область	146	2,3	104	1,8	28	3,2	31	3,1	32	1,5	31	1,4
Оңтүстік Қазақстан облысы / Южная- Казахстанская область	219	3,5	222	3,7	37	4,2	43	4,3	26	1,2	28	1,3
Алматы қаласы / г. Алматы	2 359	37,7	2 387	40,2	195	22,2	246	24,5	1 288	59,9	1 270	56,8
Астана қаласы/ г. Астана	522	8,3	516	8,7	67	7,6	77	7,7	214	9,9	237	10,6

(POS-терминалдар және импринтерлер), 1006 банкоматтармен және 2 236 кәсіпкерлермен ұсынылды. Өткен тоқсанмен салыстырғанда сауда терминалдары санының 5,1%-ға (320 бірлікке) азайғаны және банкоматтар санының 14,7%-ға (129 бірлікке) және төлем карточкаларын ақы төлеуге қабылдайтын кәсіпкерлердің 4%-ға (85 бірлікке) көбейгені байқалды.

Аймақтық шеңберде төлем карточкаларына қызмет көрсететін құрал-жабдықтардың ең көп тарамдалған желісі (сауда құрал-жабдықтары және банкоматтар) елдегі құрал-жабдықтардың жалпы көлемінің 37,9%-ы Алматы қаласында, сондай-ақ Астана қаласында және Қарағанды облысында – 8,5% және Шығыс Қазақстан облысында – 8,2% шоғырландырылған.

Сонымен бірге сауда құрал-жабдықтарының ішінде (POS-терминалдар және импринтерлер) неғұрлым тарамдалған желі Алматы және Астана қалаларында – 40,2% және 8,7%, сондай-ақ Қарағанды және Шығыс Қазақстан облыстарында – тиісінше 8,1% және 8,1% байқалды.

Банкоматтар бойынша ең көп үлес сондай-ақ Алматы қаласына – 24,5% және Шығыс Қазақстан және Қарағанды облыстарына – тиісінше 10,8% және 8,6% тиесілі.

Төлем карточкаларын ақы төлеуге қабылдайтын кәсіпкерлер саны бойынша: Алматы қаласы және Астана қаласы – тиісінше 56,8% және 10,6%, Қарағанды облысы – 5,7%.

Қарағанды және Шығыс Қазақстан облыстарында төлем карточкаларына қызмет көрсетуге арналған құрал-жабдықтар желісінің анағұрлым белсенді дамуы осы аймақтарда тұратын халықтың жалпы жоғары үлесіне, оның ішінде ондағы қала халқының үлесіне байланысты еді.

Аймақтардағы төлем карточкаларына қызмет көрсетуге арналған терминалдық құрал-жабдықтардың дамуы туралы толық ақпарат 2-кестеде көрсетілген.

Аймақтарда төлем карточкаларының рыногын дамытудың тиімділігі және оның одан әрі даму әлуетін бағалау

Аймақтарда төлем карточкаларының рыногын дамыту әлуеті көптеген факторларға байланысты, оның ішіндегі негізгілері: аймақтардағы халықтың әлеуметтік даму деңгейі, сондай-ақ осы аймақтарда өздерінде сауда терминалдарын орната алатын және төлем карточкаларын ақы төлеуге қабылдай алатын сауда кәсіпорындарының шоғырлануы болып табылады.

3-кестеде көрсетілгендей, орташа алғанда бір айдағы ең көп ақшалай кірістер Атырау және Маңғыстау облыстарына – тиісінше 52 509 теңге және 47 684 теңге, сондай-ақ Алматы қаласына және Астана қаласына – тиісінше 37 625 теңге және 38 791 теңге тиесілі. Ал ең аз ақшалай кірістер Ақмола, Солтүстік

говыми терминалами (POS-терминалы и импринтеры), 1 006 банкоматами и 2 236 предпринимателями. По сравнению с предшествующим кварталом наблюдалось уменьшение количества торговых терминалов на 5,1% (320 ед.) и увеличение количества банкоматов на 14,7% (129 ед.) и предпринимателей, принимающих к оплате платежные карточки на 4% (85 ед.).

В региональном разрезе наиболее разветвленная сеть оборудования для обслуживания платежных карточек (торговое оборудование и банкоматы) сконцентрирована в г. Алматы – 37,9% от общего количества оборудования в стране, а также в г. Астане и в Карагандинской области – 8,5% и в Восточно-Казахстанской области – 8,2%.

При этом среди торгового оборудования (POS-терминалы и импринтеры) наиболее разветвленная сеть наблюдается в гг. Алматы и Астана – 40,2% и 8,7%, а также в Восточно-Казахстанской и Карагандинской областях – 8,1% и 8,1% соответственно.

По банкоматам наибольшая доля также приходится на г. Алматы – 24,5% и на Карагандинскую и Восточно-Казахстанскую области – 10,8% и 8,6% соответственно.

По количеству предпринимателей, принимающих к оплате платежные карточки: г. Алматы и г. Астана – 56,8% и 10,6% соответственно, Карагандинская область – 5,7%.

Более активное развитие сети оборудования для обслуживания платежных карточек в Карагандинской и Восточно-Казахстанской областях обусловлено общей высокой долей населения данных регионов, в том числе долей городского населения в них.

Подробная информация о развитии терминального оборудования для обслуживания платежных карточек в регионах представлена в таблице 2.

Эффективность развития рынка платежных карточек в регионах и оценка потенциала его дальнейшего развития

Потенциал развития рынка платежных карточек в регионах страны зависит от множества факторов, основными из которых являются: уровень социального развития населения в регионах, а также концентрация в данных регионах торговых предприятий, которые могут устанавливать у себя торговые терминалы и принимать к оплате платежные карточки.

Как видно из таблицы 3, наибольшие денежные доходы в среднем за месяц приходятся на население Атырауской и Мангистауской областей – 52 509 тенге и 47 684 тенге соответственно, а также г. Алматы и г. Астана – 37 625 тенге и 38 791 тенге соответственно. А наименьшие денежные доходы прихо-

3-кесте

Таблица 3

Облыстың (қаланың) атауы / Наименование области (города)	Халықтың жалпы саны, мың адам / Общая численность населения, тыс. чел	Карточка ұстаушылар- дың саны, бірлік / Количество держателей карточек, единиц	Орташа айлық жалақы, теңге / Среднеме- сячная зарплата, тенге	Төлем карточкала- рымен орын- далған қолма- қол жасал- майтын төлемдер көлемі, млн. тенге / Объем безнал. плат. с исп. плат. карт., млн. тенге	Қолма-қол жасалмайтын төлемдердің орташа көлемінің арақатынасы / Соотношение среднего объема безналичных платежей, приходящегося	
					халықтың 1 адамына, теңге / на 1 человека населения, тенге	карточка ұстаушының біреуіне, теңге / на 1 держателя карточки, тенге
ҚР бойынша барлығы, оның ішінде / Всего по РҚ, в т.ч.	15 011,2	2 000 304	27 319	1 417,1	94,4	179,5
Ақмола облысы / Ақмолинская область	748,2	61 031	18 213	5,5	7,3	13,2
Ақтөбе облысы / Актюбинская область	675,2	134 774	29 659	9,8	14,5	26,9
Алматы облысы / Алматинская область	1 577,2	31 564	19 435	25,2	16,0	31,4
Атырау облысы / Атырауская область	459,9	87 473	52 509	154,0	334,9	684,2
Шығыс Қазақстан облысы / Восточно- Казахстанская область	1 451,2	200 878	23 041	5,5	3,8	7,3
Жамбыл облысы / Жамбылская область	989,4	97 122	19 685	0,8	0,8	1,5
Батыс Қазақстан облысы / Западно- Казахстанская область	605,2	75 655	32 486	6,5	10,8	20,4
Қарағанды облысы Қарагандинская область	1 331,0	235 997	24 075	8,4	6,3	11,3
Қостанай облысы / Костанайская область	911,0	51 311	20 343	1,0	1,1	1,8
Қызылорда облысы / Кызылординская область	610,2	69 095	25 365	0,3	0,5	1,0
Маңғыстау облысы / Мангистауская область	355,4	94 296	47 684	12,5	35,2	69,5
Павлодар облысы / Павлодарская область	744,8	158 434	24 958	2,9	3,9	6,9
Солтүстік Қазақстан облысы / Северо- Казахстанская область	670,6	52 141	18 473	0,7	1,0	1,6
Оңтүстік Қазақстан облысы / Южно- Казахстанская область	2 173,0	113 184	19 682	1,1	0,5	1,1
Алматы қаласы / г. Алматы	1 189,9	410 954	37 625	1 002,8	842,8	1 665,9
Астана қаласы / г. Астана	519,0	126 395	38 791	180,1	347,0	623,7

Казахстан, Алматы, Оңтүстік Қазақстан және Жамбыл облыстарында: тиісінше 18 213 тенге, 18 473 тенге, 19 435 тенге, 19 682 тенге және 19 685 тенге.

Егер төлем карточкалары рыногының дамуын сипаттайтын біршама көрсеткіштерді талдасақ, халықтың қолма-қол жасалмайтын төлемдерінің 1 адамға шаққандағы ең көп көлемі Алматы қаласына, Астана қаласына және Атырау облысына – тиісінше 842,8 теңгеден, 347 теңгеден және 334,9 теңгеден келетінін, яғни ақша кірістерінің көлемі ең көп аймақтарға тиесілі екендігін байқауға болады. Ал енді қолма-қол жасалмайтын төлемдердің ең аз көлемі Оңтүстік Қазақстан, Қызылорда және Жамбыл облыстарына тиесілі – тиісінше 0,5 теңгеден, 0,5 теңгеден және 0,8 теңгеден келеді.

Сонымен бірге орташа айлық жалақы мен қолма-қол жасалмайтын төлемдердің орташа көлемі арасындағы корреляция коэффициенті¹ 1 адамға шаққанда 0,88 болады, бұл қарастырылатын факторлар арасында барынша мықты функционалдық байланыстың бар екендігін білдіреді.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты қолма-қол жасалмайтын есеп айырысуда төлем карточкаларын пайдалану едәуір дәрежеде халықтың ақшалай кірістерінің деңгейімен айқындалатыны жөнінде қорытынды жасауға болады.

4-кестеде көрсетілгендей, орташа алғанда 1 сауда терминалына келетін карточка ұстаушылардың арақатынасы Алматы қаласында, Алматы облысында және Астана қаласында байқалады – тиісінше 172 адамнан, 193 адамнан және 245 адамнан келеді. Ал енді 1 сауда терминалына келетін карточка ұстаушылар санының ең көп арақатынасы Қызылорда, Павлодар және Жамбыл облыстарында байқалады – тиісінше 875 адамнан, 707 адамнан және 675 адамнан келеді.

Егер осы мәліметтерді 2-кестеде көрсетілген деректермен, яғни аймақтардағы терминалдық құрал-жабдықтардың дамуы жөніндегі деректермен салыстырса, онда Алматы қаласы және Астана қаласы бойынша 1 терминалға келетін карточка ұстаушылардың ең аз арақатынасы осы қалалардағы құрал-жабдықтардың дамыған терминалдық желісіне байланысты, ал Алматы облысы бойынша мұндай арақатынас карточка ұстаушылардың аздаған санына ғана байланысты, бұл осы аймақтағы карточкалар рыногының дамуын жағымсыз жағынан сипаттайды.

Қызылорда, Павлодар және Жамбыл облыстарында карточка ұстаушылардың 1 сауда терминалына келетін ең көп арақатынасы елдегі сауда құрал-жабдықтарының жалпы көлеміндегі үлесі осы аймақтардағы

датына население Акмолинской, Северо-Казахстанской, Алматинской, Южно-Казахстанской и Жамбылской областей: 18 213 тенге, 18 473 тенге, 19 435 тенге, 19 682 тенге и 19 685 тенге соответственно.

Если проанализировать относительные показатели, характеризующие развитие рынка платежных карточек, то можно отметить, что наибольшие объемы безналичных платежей в среднем на 1 человека населения региона приходятся г. Алматы, г. Астана и Атыраускую область – 842,8 тенге, 347 тенге и 334,9 тенге соответственно, т. е. на регионы с наибольшими денежными доходами. Тогда как наименьшие объемы безналичных платежей приходятся соответственно на Южно-Казахстанскую, Кызылординскую и Жамбылскую области – 0,5 тенге, 0,5 тенге и 0,8 тенге.

При этом коэффициент корреляции¹ между среднемесячной заработной платой и средним объемом безналичных платежей, приходящихся на 1 человека, составляет 0,88, что говорит о существовании достаточно сильной функциональной связи между рассматриваемыми факторами.

В связи с вышеизложенным можно сделать вывод о том, что использование платежных карточек в безналичных расчетах в значительной степени определяется уровнем денежных доходов населения.

Как видно из таблицы 4, наименьшее соотношение количества держателей карточек, приходящееся в среднем на 1 торговый терминал, наблюдается в г. Алматы, Алматинской области и г. Астана – 172 человека, 193 человека и 245 человек соответственно. Тогда как наибольшее соотношение количества держателей карточек, приходящееся на 1 торговый терминал, наблюдается в Кызылординской, Павлодарской и Жамбылской областях – 875 человек, 707 человек и 675 человек соответственно.

Если соотнести эти сведения с данными, указанными в таблице 2, т. е. с данными по развитию терминального оборудования в регионах, то можно отметить, что наименьшее соотношение держателей карточек, приходящееся на 1 торговый терминал, по г. Алматы и г. Астана связано с развитой терминальной сетью оборудования в данных городах, а по Алматинской области данное соотношение связано только с незначительным количеством держателей карточек, что негативно характеризует развитие рынка карточек в данном регионе.

Наибольшее соотношение держателей карточек, приходящееся на 1 торговый терминал в Кызылординской, Павлодарской и Жамбылской областях, связано с неразвитой сетью торгового оборудования для платеж-

¹ Корреляция коэффициенті зерделенетін сан түрлі объектілер арасындағы тығыз байланысты көрсетеді, яғни белгілі бір тәуелсіз ауыспалы мағынаға тәуелді ауыспалы орташа мағынаның сәйкес келуінің байланысын көрсетеді / Коэффициент корреляции показывает тесноту связи между различными изучаемыми объектами, т.е. показывает связь, при которой определенному значению независимой переменной соответствует среднее значение зависимой переменной

4-кесте

Таблица 4

Облыстың (қаланың) атауы / Наименование области (города)	Сауда терминал- дарының саны, / бірлік / Кол-во торговых термина- лов, единиц	Кәсіпкер- лер саны, бірлік / Количе- ство пред- при- мателей, единиц	Карточка ұстаушы- лар саны, бірлік / Количе- ство держате- лей карточек, единиц	Экономи- калық белсенді халық саны, мың адам / Числен- ность экономи- чески активного населения тыс.чел	Аймақта-ғы сауда кәсіпорын- дарының саны ¹ , бірлік / Количество торговых предприя- тий в регионе ¹ , единиц	Анықтама үшін, тиімділік көрсеткіштері / Справочно, показатели эффективности		
						карточка ұстаушы- лар санының/ 1сауда термина- лы-на ара- қатынасы, бірлік/ соот-ие кол-ва держат. карт/на 1 торг-ый терминал, ед	кәсіпкер- лер саны/ сауда кәсіпо- рын- дарының саны, % / количе- ство предпри- нимате- лей/ количе- ство торговых предприя- тий, %	карточка ұстаушы- лар саны / эконо- микалық белсенді халық саны, % / количество держате- лей карточек/ числен- ность экономи- чески активного населения, %
ҚР бойынша барлығы, оның ішінде / Всего по РК, в т.ч.	5 933	2 236	2 000 304	7892,9	15 409	337,1	14,5	25,3
Ақмола облысы / Ақмолинская область	172	59	61 031	415,3	374	354,8	15,8	14,7
Ақтөбе облысы / Актюбинская область	233	43	134 774	364,4	724	578,4	5,9	37,0
Алматы облысы / Алматинская область	164	55	31 564	800,5	245	192,5	22,4	3,9
Атырауская область Атырау облысы	199	61	87 473	225,1	497	439,6	12,3	38,9
Шығыс Қазақстан облысы / Восточно- Казахстанская область	481	88	200 878	756,3	1 047	417,6	8,4	26,6
Жамбыл облысы / Жамбылская область	144	33	97 122	501,2	539	674,5	6,1	19,4
Батыс Қазақстан облысы / Западно- Казахстанская область	198	49	75 655	318,8	510	382,1	9,6	23,7
Қарағанды облысы / Карагандинская область	481	128	235 997	746,1	1 049	490,6	12,2	31,6
Қостанай облысы / Костанайская область	164	41	51 311	557,4	447	312,9	9,2	9,2
Қызылорда облысы / Кызылординская область	79	15	69 095	298,9	340	874,6	4,4	23,1
Маңғыстау облысы / Мангистауская область	165	61	94 296	179,8	596	571,5	10,2	52,4
Павлодар облысы / Павлодарская область	224	37	158 434	419,5	862	707,3	4,3	37,8
Солтүстік Қазақстан облысы / Северо- Казахстанская область	104	31	52 141	407,6	416	501,4	7,5	12,8
Оңтүстік Қазақстан облысы / Южно- Казахстанская область	222	28	113 184	1011,3	782	509,8	3,6	11,2
Алматы қаласы / г. Алматы	2 387	1 270	410 954	601,9	5 229	172,2	24,3	68,3
Астана қаласы / г. Астана	516	237	126 395	288,8	1 752	245,0	13,5	43,8

¹ Төлем карточкаларын ақы төлеуге көптеп қабылдай алатын аймақта жұмыс істеп тұрған сауда кәсіпорындары. Ақпарат Қазақстан Республикасы статистика агенттігінің деректері негізінде сауда кәсіпорындары санаттарының тізбесіне сәйкес дайындалды. / Действующие торговые предприятия в регионе, которые потенциально могут принимать к оплате платежные карточки. Информация подготовлена на основе данных Агентства Республики Казахстан по статистике в соответствии с перечнем категорий торговых предприятий.

төлем карточкаларына арналған сауда құрал-жабдықтарының дамымаған желісіне байланысты тиісінше – 1,3%, 3,8% және 2,4% болды (2-кестені қараңыз).

Тұтастай алғанда ел бойынша жұмыс істеп тұрған сауда кәсіпорындарын төлем карточкалары рыногына тартудың белсенді емес екендігі байқалады. Мәселен, 2004 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша өздерінде сауда құрал-жабдықтарын (15 409 бірлік) әлуегі орната алатын сауда кәсіпорындарының жалпы санынан төлем карточкаларының рыногына олардың 14,5%-ы ғана, яғни 2 236 бірлігі ғана тартылған.

Сонымен бірге жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды төлем карточкалары рыногының жұмысына ең көп тарту Алматы қаласында, Алматы және Ақмола облыстарында тиісінше – 24,3%, 22,4% және 15,8% байқалады.

Кәсіпорындарды ең аз тарту Оңтүстік Қазақстан, Павлодар және Қызылорда облыстарында – 3,6%, 4,3% және 4,4% байқалады.

Төлем карточкаларының рыногына төлем карточкаларының әлуегі ұстаушылары бола алатын экономикалық белсенді халықты тартуға қатысты мыналарды ескерген жөн.

Тұтастай алғанда ел бойынша экономикалық белсенді халықтың жалпы санынан (7 892,9 мың адам) төлем карточкаларының рыногына олардың 25,3%-ы, яғни 12000,3 мың адам тартылған.

Сонымен бірге экономикалық белсенді халықты көбірек белсенді тарту елдің қаржылық жағынан қолайлы аймақтарында – Алматы қаласында, Маңғыстау облысында және Астана қаласында – тиісінше 68,3%, 52,4% және 43,8% байқалады.

Халықты белсенділігі жағынан баяу тарту кіріс деңгейі жоғары емес аймақтарда: Алматы, Қостанай және Оңтүстік Қазақстан облыстарында – тиісінше 3,9%, 9,2% и 11,2% байқалады.

Сонымен бірге егер аймақтардағы сауда құрал-жабдықтарының даму дәрежесінің экономикалық белсенді халықты төлем карточкаларының рыногына тарту деңгейіне ықпалын талдайтын болсақ, олардың арасында едәуір маңызды байланыс бар екендігін айтуға болады. Мәселен, сауда кәсіпорындары санының және карточка ұстаушылар саны мен экономикалық белсенді халықтың арақатынасы арасындағы корреляция коэффициенті 0,82-ні құрайды.

Сонымен, аймақтардағы терминалдық құрал-жабдықтарды дамыту төлем карточкаларының рыногын оған алдағы уақытта аймақтың экономикалық белсенді халқын тартуға қатысты дамытуға оң ықпалын тигізеді. Осыған байланысты аймақтарда терминалдық құрал-жабдықтар желісін дамыту міндеті Қазақстанда төлем карточкаларын жалпы дамыту шеңберіндегі маңыздылардың бірі болып табылады.

Қазіргі уақытта аймақтардағы төлем карточкаларының рыногы жеткілікті дамымаған. Мәселен, егер Алматы мен Астана қалаларын қоспаса, онда төлем карточкалары рыногына сауда кәсіпорындары мен

ных карточек в данных регионах, доля которых в общем объеме торгового оборудования в стране составила – 1,3%, 3,8% и 2,4% соответственно (см. таблицу 2).

В целом по стране наблюдается неактивное вовлечение действующих торговых предприятий в рынок платежных карточек. Так, по состоянию на 1 июля 2004 года из общего числа торговых предприятий, которые потенциально могут установить у себя торговое оборудование (15 409 единиц), вовлечено в рынок платежных карточек только 14,5% от их количества, т. е. 2 236 единиц.

При этом наибольшее вовлечение действующих предприятий в работу рынка платежных карточек наблюдается в г. Алматы, Алматинской и Ақмолинской областях – 24,3%, 22,4% и 15,8% соответственно.

Наименьшее вовлечение предприятий наблюдается в Южно-Казахстанской, Павлодарской и Кызылординской областях – 3,6%, 4,3% и 4,4%.

В части вовлечения в рынок платежных карточек экономически активного населения региона, которые потенциально могут являться держателями платежных карточек, можно отметить следующее.

В целом по стране из общей численности экономически активного населения (7 892,9 тыс. человек) в рынок платежных карточек вовлечено 25,3% от их численности, т. е. 2 000,3 тыс. человек.

При этом наиболее активное вовлечение экономически активного населения наблюдается в финансово благополучных регионах страны в г. Алматы, Мангистауской области и г. Астана – 68,3%, 52,4% и 43,8% соответственно.

Наименее активное вовлечение населения наблюдается в регионах с невысокими уровнями дохода: Алматинской, Костанайской и Южно-Казахстанской областях – 3,9%, 9,2% и 11,2% соответственно.

При этом если проанализировать влияние степени развития торгового оборудования в регионах на уровень вовлечения экономически активного населения в рынок платежных карточек, то можно отметить, что между ними существует достаточно значимая связь. Так, коэффициент корреляции между количеством торговых предприятий и соотношением количества держателей карточек и экономически активного населения составляет 0,82.

Таким образом, можно отметить, что развитие терминального оборудования в регионах оказывает позитивное влияние на развитие рынка платежных карточек в части дальнейшего вовлечения в него экономически активного населения региона. В этой связи задача развития сети терминального оборудования в регионах является одной из важнейших в рамках общего развития платежных карточек в Казахстане.

В настоящее время рынок платежных карточек в регионах не достаточно развит. Так, если исключить города Алматы и Астана, то доля вовлечения в рынок платежных карточек торговых предприятий

Қазақстан аймақтарындағы экономикалық белсенді халықты тарту үлесі тиісінше 8,6% және 20,9% болады, яғни көрсетілген рыноктар сегментінің едәуір бөлігі қамтылмаған болып табылады. Сонымен бірге төлем карточкаларының рыногын дамытуға арналған әлует іс жүзінде елдің барлық аймақтарында байқалады (ең аз ақша кірістері бар кейбір аймақтардың шығарып тасталуы ықтимал).

Елдің қаржылық жағынан қолайлы аймақтарындағы (Атырау, Ақтөбе, Батыс Қазақстан, Маңғыстау және Павлодар облыстарындағы) сауда кәсіпорындарын және экономикалық белсенді халықты тарту пайызы сауда кәсіпорындарының саны бойынша 7,9%-ды және экономикалық белсенді халықтың саны бойынша 36,5%-ды құрайды. Ал енді қалған аймақтарда экономикалық белсенді халықты және сауда кәсіпорындарын тарту үлесі тиісінше 16,6%-ды және 9,1%-ды құрайды.

Сонымен қатар аймақтарда төлем карточкалары рыногының едәуір дәрежеде дамуы осы аймақтағы халықтың ақшалай кірістерінің деңгейімен айқындалатынын атап кетеміз. Осыған байланысты төлем карточкаларын дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасайтын белгілі бір ынталандыру шараларын іске асырмай, төлем карточкаларын пайдаланудың елеулі өсуіне қол жеткізу өте күрделі.

Осы себепті қазіргі уақытта Ұлттық Банктің Қазақстан Республикасы Үкіметімен бірлесіп іске асыратын шаралар қабылдауының ерекше маңызы бар.

Үкіметтің 2004 жылғы 28 сәуірдегі қаулысымен қабылданған қаржы лизингіне беру мақсатында лизинг беруші әкелген төлем карточкаларына арналған құрал-жабдықтарды қосылған құн салығынан (ҚҚС) босатудың, сондай-ақ Үкіметтің “Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне салық салу мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы” Заң жобасы туралы” 2004 жылғы 27 тамыздағы қаулысында көзделген төлем карточкаларына арналған импортталатын құрал-жабдықтарды ҚҚС-тан босатудың Қазақстанда төлем карточкаларын барлық жерде дамытуға оң ықпалын тигізетіні сөзсіз.

Аймақтардағы терминалдық құрал-жабдықтар желісінің тікелей өсуіне Үкіметтің «Қазақстан Республикасының аумағында сауда операцияларын жүзеге асырған кезде (қызмет көрсеткенде) төлем карточкаларын пайдалана отырып төлемдер қабылдауға міндетті сауда (қызмет көрсету) ұйымдарының санаттарын бекіту туралы» қаулысының жобасында көзделген іс-шараларды іске асыру ықпал ететін болады.

и экономически активного населения в регионах Казахстана составляет 8,6% и 20,9% соответственно, т. е. не охваченной является значительная часть сегмента указанных рынков. При этом потенциал для развития рынка платежных карточек наблюдается практически во всех регионах страны (за возможным исключением некоторых регионов с наименьшими денежными доходами).

Процент вовлечения торговых предприятий и экономически активного населения в финансово благополучных регионах страны (Атырауской, Актюбинской, Западно-Казахстанской, Мангистауской и Павлодарской областях) составляет 7,9% по количеству торговых предприятий и 36,5% по количеству экономически активного населения. Тогда как доля вовлечения экономически активного населения и торговых предприятий в оставшихся регионах составляет 16,6% и 9,1% соответственно.

Вместе с тем отмечаем, что развитие рынка платежных карточек в регионах в значительной степени определяется уровнем денежных доходов населения данного региона. В этой связи без реализации определенных стимулирующих мер, создающих благоприятные условия для развития платежных карточек, существенного роста использования платежных карточек добиться очень сложно.

По этой причине в настоящее время особую значимость принимают меры, реализуемые Национальным Банком совместно с Правительством Республики Казахстан.

Освобождение от НДС оборудования для платежных карточек, ввезенное лизингодателем в целях передачи в финансовый лизинг, принятое постановлением Правительства от 28 апреля 2004 года, а также освобождение от НДС импортируемого оборудования для платежных карточек, предусмотренное постановлением Правительства от 27 августа 2004 года «О проекте Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения», несомненно, окажут позитивное влияние на повсеместное развитие платежных карточек в Казахстане.

Непосредственному росту сети терминального оборудования в регионах будет способствовать реализация мероприятий, предусмотренных проектом постановления Правительства «Об утверждении категории торговых (обслуживающих) организаций, обязанных принимать платежи с использованием платежных карточек при осуществлении торговых операций (оказании услуг) на территории Республики Казахстан».

Ипотекалық тұрғын үй кредиттеуін қаржыландыру

Сагындыкова М. О.

«Қазақстанның ипотекалық компаниясы» АҚ
Басқармасының Төрайымы

Рыноктық экономиканы тұрақтандыру әдетте тұрғын үй құрылысын жандандырудан басталады. Рыноктық жағдайлардағы ипотека – тұрғын үй саласына инвестициялар тартудың ең тиімді тәсілдерінің бірі. Тұрғын үй секторы ұзақ мерзімді инвестицияларды қажет етеді, ал бұлар инвесторлардың ұзақ мерзімді кезеңдегі кіріс тұрақтылығына деген сенімділігін көрсетеді.

Жылжымайтын мүлік қазіргі рыноктық жағдайларда, әсіресе ірі қалалардағы тұрғын үй тапшылығы жағдайында инвестициялаудың аз ғана тартымды бағыттарының бірі болып отыр. Ипотекалық кредиттеу капиталдар рыногын тұрғын үй және құрылыс секторларына, сондай-ақ нақты экономиканың осылармен сабақтас салаларына бағыттауға мүмкіндік береді. Ипотекада елді экономикалық дамытудың, жылжымайтын мүлікті кредитордың кепілді кіріс алуына, ал халықтың жылжымайтын мүлік сатып алуды қаржыландыруына мүмкіндік беретін жұмыс істейтін капиталға айналдырудың үлкен мүмкіндігі жатыр.

Ұзақ мерзімді ипотекалық кредит беруге арналған кредиттік ресурстарды тарту мәселесін республикада ипотекалық кредит беру жүйесін дамыту үшін барынша маңызды деп есептеуге толық негіз бар. Өте «қысқа» және «қымбат» тартылған ресурстар қазақстандық банктердің ипотекалық кредит беру кезіндегі мүмкіндіктерін қатты шектейді. Коммерциялық банктердің мұндайда қысқа мерзімді депозиттерге сүйене отырып ұзақ мерзімді заемдардың кредиттік портфелін қалыптастыруға жағдайы келмейді.

Әлемдік практикада әр түрлі қаржылық құралдар ипотекалық тұрғын үй кредиттеуінің көздері болып табылады. Ипотекалық облигацияларды институционалдық және басқа да инвесторлар арасында орналастыру ипотекалық рынок субъектілерін қаржыландырудың барынша тиімді тәсілі болып табылады.

Қазіргі кезде әлемдік практикада эмиссиялық ипотекалық бағалы қағаздар негізгі екі түрге бөлінеді: неміс ипотекалық облигациялары (осылардың нағыз өкілі неміс Pfandbrief-і болып табылады) және американдық ипотекалық қатысу сертификаттары (Mortgage-Backed Pass-through securities). Ипотекалық бағалы қағаздар және ипотекалық қатысу сер-

Финансирование ипотечного жилищного кредитования

Сагындыкова М. О.

Председатель Правления
АО «Казахстанская Ипотечная Компания»

Стабилизация рыночной экономики, как правило, начинается с активизации жилищного строительства. Ипотека в рыночных условиях – один из самых эффективных способов привлечения инвестиций в жилищную сферу. Жилищный сектор требует долгосрочных инвестиций, а последние отражают уверенность инвесторов в стабильности доходов в долгосрочном периоде.

В современных рыночных условиях недвижимость остается одним из немногих привлекательных направлений инвестирования, особенно в условиях дефицита жилья в крупных городах. Ипотечное кредитование позволяет направить рынок капиталов в жилищный и строительный секторы, а также в сопряженные с ними отрасли реальной экономики. Ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития страны, превращения недвижимости в работающий капитал, дающий возможность кредитору получать гарантированный доход, а населению – финансировать покупку недвижимости.

Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее серьезной для развития системы ипотечного кредитования в республике. Слишком «короткие» и «дорогие» привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности казахстанских банков при ипотечном кредитовании. Коммерческие банки не в состоянии формировать кредитный портфель долгосрочных займов, опираясь при этом на краткосрочные депозиты.

В мировой практике источниками ипотечного жилищного кредитования являются различные финансовые инструменты. Размещение ипотечных облигаций среди институциональных и прочих инвесторов является наиболее эффективным способом финансирования субъектов ипотечного рынка.

В настоящее время в мировой практике выделяются два основных вида эмиссионных ипотечных ценных бумаг: немецкие ипотечные облигации (типичным представителем которых являются немецкие Pfandbrief) и американские ипотечные сертификаты участия (Mortgage-Backed Pass-through securities). Механизмы рефинансирования при помощи выпус-

тификаттарын шығару арқылы қайта қаржыландыру тетіктерінің табиғаты бірдей, алайда олардың құқықтық негізі де, қаржылық схемалары да әртүрлі.

Ипотечкалық облигациялар болып ипотекалық өтеумен қамтамасыз етілген, өз иелерінің мынадай құқықтарын растайтын эмиссиялық бағалы қағаздар танылады:

- облигацияны өтеу сәтінде оның номиналдық құнын қайтару құқығы. Эмитент шығарылған облигациялар бойынша негізгі борыш сомасының амортизациясын көздеуге, яғни номиналдық құнды олардың бүкіл айналыс мерзімі ішінде бөліп-бөліп төлеуге құқылы;

- осы бағалы қағаздың айналысы кезеңінде ұдайы пайыздық кіріс алу құқығы. Эмитент номиналдық құнның купондық сыйақысының белгіленген немесе өзгермелі ставкасын белгілеуге құқылы;

- эмитент өзіне, көп жағдайда эмитенттің басқа кредиторлар алдында қабылдаған міндеттемелерін орындамаған жағдайда, қағаздардың ипотекалық облигацияларын өтеу құрамына енгізілген мүлік құнынан қанағаттандыру алу құқығы.

Ипотечкалық тұрғын үй кредиттеуінің ипотекалық кредиттер беретін кредиторлардың өтімділігін қамтамасыз ететін тұтастай тиімді қолданылып жүрген жүйесі оларды қайта қаржыландыру тетігінің жұмыс істеуіне негізделген және ипотекалық кредиттердің бастапқы, сондай-ақ қайталама рыногын да қамтиды.

Қазақстанның ипотекалық компаниясы екінші деңгейдегі банктерді және қаржы ұйымдарын қайта қаржыландыруды жүзеге асыратын ипотекалық кредиттердің қайталама рыногының операторын білдіреді.

Компания 2004 жылғы 1 қыркүйектегі жағдай бойынша жалпы сомасы 18 300 млн. теңгеге ипотекалық облигацияларды айналысқа шығарды, бұл ретте Компанияның негізгі қызметін үздіксіз жүзеге асыруды қамтамасыз ету мақсатында уәкілетті органда облигациялардың жетінші және сегізінші шығарылымы тіркелді. Осылайша, Компания жылдың аяғына дейін 6 млрд. теңгеден астам сомаға қосымша облигациялар орналастыруды жоспарлауда.

Компанияның негізгі даму бағыттарының бірі қаржы ресурстарын тарту құралдарын жетілдіру болып табылады. Тарту көлемін кеңейту, олардың құнын төмендету Қазақстанның ипотекалық компаниясына ипотекалық кредиттер құнын азайтуға мүмкіндік берді. Нәтижесінде Компанияның ипотекалық бағалы қағаздар шығаруы тұтастай алғанда елде ипотеканы дамыту үшін маңызды ынталандыру болды.

Компания шығаратын ипотекалық облигацияның негізгі сипаттамасы негізгі борышты ипотекалық тұрғын үй заемдары бойынша талап ету құқығы кепілімен қамтамасыз ету болып табылады. Талап ету құқығы сонымен бір мезгілде төлем көзі және

ка ипотечных ценных бумаг и ипотечных сертификатов участия имеют одинаковую природу, однако и правовая основа и финансовые схемы их различны.

Ипотечными облигациями признаются обеспеченные ипотечным покрытием эмиссионные ценные бумаги, удостоверяющие следующие права их владельцев:

- право на возвращение номинальной стоимости облигации в момент ее погашения. Эмитент вправе предусмотреть амортизацию суммы основного долга по выпущенным облигациям, т. е. выплату номинальной стоимости частями в течение всего срока их обращения;

- право на регулярное получение процентного дохода в период обращения этой ценной бумаги. Эмитент вправе установить фиксированную или плавающую ставку купонного вознаграждения от номинальной стоимости;

- право на получение удовлетворения, в случае неисполнения эмитентом принятых на себя обязательств, из стоимости имущества, включенного в состав покрытия ипотечных облигаций бумаг, преимущественно перед другими кредиторами эмитента.

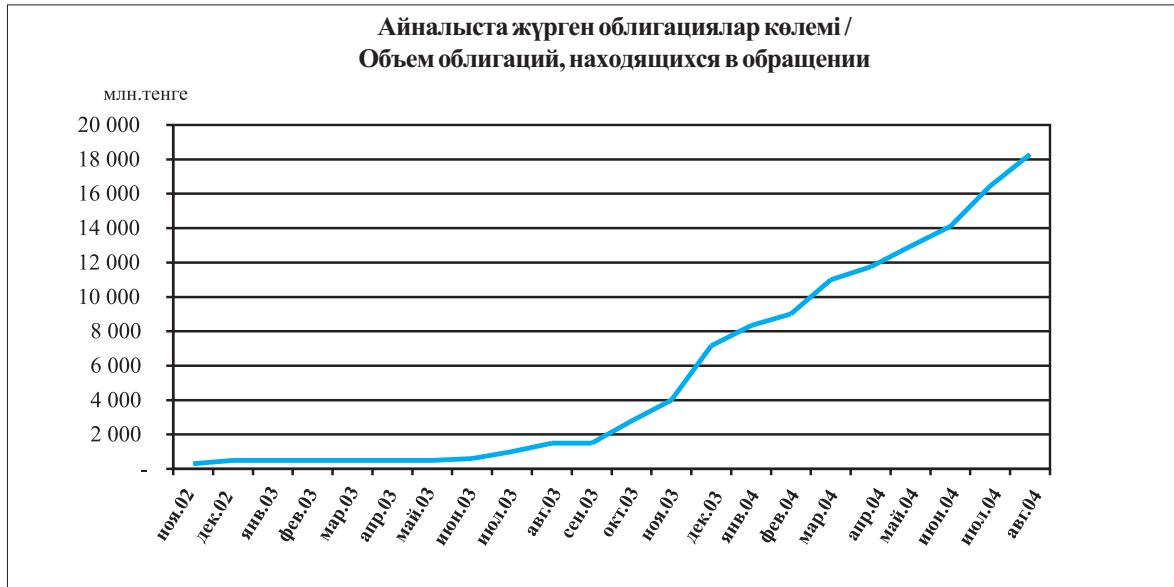
Целостная эффективно действующая система ипотечного жилищного кредитования, обеспечивающая ликвидность кредиторов, выдающих ипотечные кредиты, основана на функционировании механизма их рефинансирования и включает в себя как первичный, так и вторичный рынок ипотечных кредитов.

Казахстанская Ипотечная Компания представляет собой оператора вторичного рынка ипотечных кредитов, который осуществляет рефинансирование банков второго уровня и финансовых организаций.

По состоянию на 1 сентября 2004 года Компания выпустила в обращение ипотечные облигации на общую сумму 18 300 млн. тенге, при этом с целью обеспечения бесперебойного осуществления основной деятельности Компании были зарегистрированы в уполномоченном органе седьмой и восьмой выпуски облигаций. Таким образом, до конца года Компания планирует дополнительно разместить облигаций на сумму более 6 млрд. тенге.

Одним из основных направлений развития Компании является совершенствование инструментов привлечения финансовых ресурсов. Расширение объемов привлечения, снижение их стоимости позволило Казахстанской Ипотечной Компании снизить стоимость ипотечных кредитов. В результате выпуск Компанией ипотечных ценных бумаг стал серьезным стимулом для развития ипотеки в стране в целом.

Основной характеристикой ипотечных облигаций, выпускаемых Компанией, является обеспечение основного долга по ним залогом прав требования по ипотечным жилищным займам. Права требования одновременно являются и источником



бағалы қағаздар бойынша міндеттемелерді қамтамасыз ететін кепіл заты болып табылады (1-сурет).

Республикадағы ипотекалық кредиттеуді дамытудың болашағын қарастыра отырып айтарлықтай ішкі инвестициялық әлуеттің, ең алдымен зейнетақы

выплат и предметом залога, обеспечивающим обязательства по ценным бумагам (рисунок 1).

Рассматривая перспективы развития ипотечного кредитования в республике, следует отметить наличие значительного внутреннего инвестицион-

1-сурет.

рисунок 1.

**Компанияның ипотекалық кредиттеу бағдарламасын іске асыру /
Реализация программы ипотечного кредитования Компании**

1. тұрғын үй сатып алуға заем беру / выдача займа на покупку жилья
2. берілген заем бойынша сатып алынған тұрғын үйді кепілге беру / предоставление купленного жилья в залог по выданному займу
3. кепілге салынған мүлікті талап ету құқығы / права требования на заложенное имущество
4. талап ету құқығын сатып алуға ақы төлеу / оплата покупки прав требования
5. ипотекалық облигациялар шығару / выпуск ипотечных облигаций
6. ипотекалық облигацияларды сатып алуға ақы төлеу / оплата покупки ипотечных облигаций
7. облигациялар бойынша міндеттемелерді қамтамасыз етуге ипотекалық заемдар бойынша талап ету құқығын кепілге салуды Уәкілетті органда (УО) тіркеу / регистрация в Уполномоченном органе (УО) залога прав требования по ипотечным займам в обеспечение обязательств по облигациям
8. заемды және пайыздарды қайтару / возврат займа и процентов
9. облигациялар бойынша негізгі борышты қайтару және сыйақы / возврат основного долга по облигациям и вознаграждение

қорларының бар екенін атап айтқан жөн. Компания ипотекалық облигациялар рыногын дамыту үшін инвесторлардың осы санатын бағалы қағаздарды сатып алуға қызықтыруы қажет.

Институционалды инвесторлардың осы санатын тарту үшін барынша ықпалды қозғаушы тетік ретінде зейнетақы қорлары активтерді орналастыра алатын қаржы құралдарының тізбесіне өзгерістер мен толықтырулар енгізу, сондай-ақ пруденциалдық нормативтерді көбірек инвестициялау мүмкіндігіне қатысты қайта қарау болып табылды.

Инвесторлардың басқа санаттары – екінші деңгейдегі банктер үшін өтімділігі жоғары активтер тізбесіне енгізген кезде өтімділік коэффициенті есептелгенде, сондай-ақ оларды ұқсас корпоративтік облигациялармен салыстырғанда тәуекелдері төмен деңгейдегі активтердің санатына жатқызған кезде ипотекалық бағалы қағаздарға қаражатты тиімді салған тиімді (мемлекеттік бағалы қағаздармен бірдей).

Компанияның ипотекалық облигациялары, ең алдымен, жылжымалы мүлік кепілімен – Компания банкрот болған жағдайда конкурстық массадан шығарылып тасталатын ипотекалық кредиттер бойынша талап ету құқығы қамтамасыз етілген ретінде сенімділігі жоғары болып табылады. Олар жоғары өтімді, Қазақстан Қор Биржасының «А» листингіне енгізілген және тіпті болмағанда агенттік бағалы қағаздар мәртебесі бар, бұл – осы облигацияларды ұстаушылар үшін табыс салығынан босатуды болжамайды.

Осы кезеңде рынокқа аз ғана ықпал етуіне қарамастан, сақтандыру компанияларының үлкен инвестициялық әлуегі бар. Бұл міндетті және ерікті сақтандыру түрлерінің көбеюімен, сондай-ақ өмірді және еңбек қабілеттілігін, мүлкті немесе банк клиенттерінің азаматтық-құқықтық жауапкершіліктерін сақтандыруға байланысты банк өнімдері тізбесінің толықтырылуымен түсіндіріледі. Болашақта сақтандыру сыйлықақысының келіп түсетін көлемінің өсетіндігі болжанып отыр, бұл өз кезегінде қосымша сақтандыру резервтерін қалыптастырудың қажеттігіне алып келеді, осыған байланысты инвестициялау үшін қаржы құралдарын бірдей ұсыну қажет. Осы мәселені шешу сақтандыру компанияларына зейнетақы қорларына берілгенмен бірдей жеңілдіктер беру, атап айтқанда, Компанияның ипотекалық облигациялары есебінен сақтандыру резервтерін қалыптастыру үшін жарамды өтімділігі жоғары бағалы қағаздар тізбесін толықтыру арқылы мүмкін болады.

Қазіргі кезде Қазақстанның бағалы қағаздар рыногында Компанияның облигациялары өтімділігі жоғары борыштық бағалы қағаздар санатына жатады, осыған байланысты Компанияның облигацияларын өтеуге дейін инвесторлар өз портфелінде сақтау үрдісі бар. Компания қызметінің және жүзеге асырылатын шығарылымдардың өтімділігі, айқындылығы,

ного потенциалы, прежде всего пенсионных фондов. Для развития рынка ипотечных облигаций Компании необходимо заинтересовать эту категорию инвесторов в приобретении ценных бумаг.

Наиболее действенным рычагом для привлечения данной категории институциональных инвесторов явилось внесение изменений и дополнений в перечень финансовых инструментов, в которые пенсионные фонды могут размещать активы, а также пересмотр пруденциальных нормативов в части возможности большего инвестирования.

Для другой категории инвесторов – банков второго уровня – стало выгодно вкладывать средства в ипотечные ценные бумаги при включении их в перечень высоколиквидных активов при расчете коэффициента ликвидности, а также при отнесении их к категории активов с уровнем риска ниже, чем по аналогичным корпоративным облигациям (наравне с государственными ценными бумагами).

Ипотечные облигации Компании являются, в первую очередь, высоконадежными как обеспеченные залогом недвижимого имущества – права требования по ипотечным кредитам, которые в случае банкротства Компании исключаются из конкурсной массы. Они высоколиквидны, включены в листинг «А» Казахстанской Фондовой Биржи и, наконец, имеют статус агентских ценных бумаг, что предполагает освобождение от подоходных налогов для держателей этих облигаций.

Несмотря на весьма незначительное влияние на рынок в настоящем периоде, большой инвестиционный потенциал заключают в себе страховые компании. Это объясняется увеличением видов обязательного и добровольного страхования, а также расширением перечня банковских продуктов, связанных со страхованием жизни и трудоспособности, имущества или гражданско-правовой ответственности клиентов банков. В дальнейшем прогнозируется рост объемов поступлений страховых премий, что в свою очередь приведет к необходимости формирования дополнительных страховых резервов, в связи с чем необходимо адекватное предложение финансовых инструментов для инвестирования. Решить данный вопрос возможно путем предоставления страховым компаниям льготы, аналогичной предоставленной для пенсионных фондов, а именно, расширение перечня высоколиквидных ценных бумаг, приемлемых для формирования страховых резервов за счет ипотечных облигаций Компании.

В настоящее время на рынке ценных бумаг Казахстана облигации Компании относятся к категории высококачественных долговых инструментов, в связи с чем существует тенденция сохранения облигаций Компании инвесторами в своем портфеле до погашения. Ликвидность, прозрачность деятель-

сондай-ақ баға түзу тәртібі инвесторлардың активтерді және міндеттемелерді басқаруда туындайтын проблемаларды шешуіне мүмкіндік береді.

Принципті түрдегі жаңа қаржы құралын – ипотекалық облигацияларды шығару идеясын жүзеге асыра отырып, Компания қол жеткен межеде қалған жоқ. Қазіргі уақытта Компания қаржыны оңтайлы басқару мақсатында ресурстар тарту тетіктерін одан әрі жетілдіру бойынша жұмысты жалғастыруда.

Институционалдық инвесторларда оқтын-оқтын жинақталған зейнетақы және сақтандыру активтері бойынша төлемді жүзеге асыру қажеттігі туындауына байланысты Компания мерзімінен бұрын өтелетін облигациялар шығару мүмкіндігін қарастырады. Бұл облигациялар талаптары және құрылымы бойынша әдеттегі облигацияларға ұқсас, алайда, эмитентке олар бойынша құқық айналысқа шығарылған облигациялар бойынша қамтамасыз ету болып табылатын ипотекалық тұрғын үй заемдарын мерзімінен бұрын өтеуге сәйкес облигациялардың қолданылу мерзімін қысқартуға қатысты қосымша артықшылық береді. Бұл ретте инвестор облигация кірістілігінің барынша жоғары ставкасы нысанындағы өтемақы алады. Сонымен қатар, облигациялардың белгілі бір кезеңде мерзімінен бұрын өтеуге тыйым салу сияқты бірқатар айрықша сипаттамалары болуы мүмкін. Қаржыландырудың бұл түрі Компанияға ипотекалық кредиттер және орналастырылған облигациялар бойынша ағынды ең жоғары синхрондауға, ал инвесторлардың зейнетақы және сақтандыру активтерін барынша тиімді басқаруына мүмкіндік беретіндіктен, Компания үшін және сол сияқты инвестор үшін де тартымды болып табылады.

Қазақстан рыногында жұмыс істейтін инвесторлардың активтер портфелін түрлендіру саясатын іске асырудың келесі бір мүмкіндігі пайыздық ставкасы белгіленген негізгі борыш сомасын амортизациясыз ұзақ мерзімді облигациялар шығару болып табылады. Мұндай облигацияларды шығару Компанияға ақша ағынын синхрондауға және облигациялардың тартымдылығын көтеру мақсатында тіпті бағалы қағаздар бойынша кірістілікті ұлғайтқан кезде де активтерді және пассивтерді басқару саясатын жетілдіруге мүмкіндік береді.

Республиканың қайталама рыногында Компанияның қаржы құралдарымен сауданы жандандыру үшін аздаған пайда алу мақсатында Компания қазіргі уақытта қысқа мерзімді дисконтталған ноттар шығару мүмкіндігін қарастыруда, бұл айналымды және қор рыногында жүзеге асырылатын операциялар көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Бұл сондай-ақ Қазақстанның ставкасы белгіленген құралдар рыногына толықтыру болып табылады.

Сонымен қатар, 2005-2007 жылдары тұрғын үй құрылысын дамытудың Мемлекеттік бағдарламасы

ности Компании и осуществляемых выпусков, а также порядок ценообразования позволяют инвесторам решать возникающие проблемы с управлением активами и обязательствами.

Воплотив в жизнь идею выпуска принципиально нового финансового инструмента – ипотечных облигаций, Компания не остановилась на достигнутом. В настоящее время Компанией продолжена работа по дальнейшему совершенствованию механизмов привлечения ресурсов с целью оптимального управления финансами.

В связи с тем, что у институциональных инвесторов периодически возникает необходимость осуществления выплат по аккумулированным пенсионным и страховым активам, Компания рассматривает возможность выпуска облигаций с досрочным погашением. Данные облигации по условиям и структуре сходны с обычными облигациями, однако предоставляют эмитенту дополнительные преференции в части сокращения срока действия облигаций в соответствии с досрочным погашением ипотечных жилищных займов, права по которым являются обеспечением по выпущенным в обращение облигациям. При этом инвестор получает компенсацию в форме более высокой ставки доходности облигации. Кроме того, облигации могут иметь ряд особых характеристик, таких как запрет досрочного погашения на определенный период. Этот вид финансирования привлекателен как для Компании, так и для инвестора, так как позволяет Компании максимально синхронизировать потоки по ипотечным кредитам и размещенным облигациям, а инвесторам – более эффективно управлять пенсионными и страховыми активами.

Следующей возможностью реализации политики диверсификации портфелей активов инвесторов, действующих на рынке Казахстана, является выпуск долгосрочных облигаций без амортизации суммы основного долга с фиксированной процентной ставкой. Выпуск данной облигации позволит Компании синхронизировать денежные потоки и усовершенствовать политику управления активами и пассивами даже при условии увеличения доходности по ценным бумагам в целях повышения привлекательности облигаций.

Для активизации торговли финансовыми инструментами Компании на вторичном рынке республики с целью получения небольшой прибыли в настоящее время Компанией рассматривается возможность выпуска краткосрочных дисконтированных нот, что позволит увеличить обороты и объемы осуществляемых на фондовом рынке операций. Это будет являться также дополнением к рынку инструментов Казахстана с фиксированной ставкой.

Кроме того, для финансирования ипотечного кредитования страны в рамках Государственной

шеңберінде елдің ипотекалық кредиттеуін қаржыландыру үшін Компания 146,1 млрд. теңге көлемінде облигациялар шығаруды жоспарлауда, оның ішінде 34,9 млрд. – 2005 жылы, ал 111,2 млрд. теңге – 2006-2007 жылдары. Осы мақсаттар үшін Компания Үкіметтің іс-шаралар жоспарына сәйкес осы мемлекеттік бағдарлама шеңберінде салынатын қол жетерлік тұрғын үйді ипотекалық кредиттеудің арнайы бағдарламасының жобасын әзірледі, онда ипотекалық кредиттеу, пайыздық ставкаларды есептеу тәртібі, қаражат тарту көздері бойынша іс-шаралар және т.б. әзірленді.

Қазақстанның Ипотекалық Компаниясының негізгі мақсаттарының бірі ипотекалық облигациялар шығару және тартылған ақшаны кредиттеудің көлемін ұлғайтуға жіберу болып табылады. Инвесторлар салым объектілерінің барынша аз тәуекелділерінің бірі ғана емес, сонымен бірге барынша өтімділерінің бірі болып отырған ипотекалық облигацияларды инвестициялаудың болашағына мұқият назар аударуға тиіс.

Программы развития жилищного строительства в 2005–2007 годы Компания планирует выпуск облигаций в объеме 146,1 млрд. тенге, из которых 34,9 млрд. – в 2005 году, а 111,2 млрд. тенге – в 2006-2007 годы. Для этих целей Компанией в соответствии с Планом мероприятий Правительства был разработан проект Специальной программы ипотечного кредитования доступного жилья, построенного в рамках данной государственной программы, в которой разработаны мероприятия по ипотечному кредитованию, порядку расчетов процентных ставок, источникам привлечения средств и т. д.

Одной из основных целей Казахстанской Ипотечной Компании является выпуск ипотечных облигаций и направление привлеченных денег на увеличение объемов кредитования. Инвесторы должны обратить пристальное внимание на перспективы инвестирования в ипотечные облигации, которые стали не только одним из наименее рискованных объектов вложений, но и одним из наиболее ликвидных.

Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры

Мұсаева Г.С.

*«Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры»
АҚ-ның Бас директоры*

Қазақстанның қаржы рыногындағы маңызды оқиғалардың бірі негізгі қызметі Қорға қатысушы-сақтандыру ұйымы еріксіз таратылған кезде кредиторлардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау болып табылатын Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қорының атынан сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру жүйесін құру болып табылады.

2003 жылдың басында Парламенттің көлік құралдары иелерінің және тасымалдаушының жолаушылар алдындағы азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру туралы Заңды қарау барысында Мәжіліс депутаттары сақтанушылардың мүлктік мүдделерін қорғауды қамтамасыз ету мақсатында міндетті сақтандырудың неғұрлым жалпыға ортақ түрлері бойынша сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру жүйесін енгізу туралы ұсыныс енгізген болатын.

Сонымен, 2003 жылғы тамызда Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры туралы Заңмен (бұдан әрі - Заң) Қазақстанда жалғыз құрылтайшысы Ұлттық Банк болып табылатын осындай Қор (бұдан әрі - Қор) құрылды.

Қор Заңға сәйкес қатысушы-сақтандыру ұйымын еріксіз тарату туралы соттың шешімі заңды күшіне енген күннен бастап еріксіз таратылатын сақтандыру ұйымының міндетті сақтандыру шарты бойынша сақтандыру жағдайы басталған кезде кредиторларға кепілдік төлемдерін төлеуді жүзеге асыру жөнінде міндеттемелер қабылдайды.

Осылайша, Қордың негізгі міндеті қатысушы-сақтандыру ұйымы еріксіз таратылған кезде кредиторлардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау болып табылады. Қор өзінің негізгі міндетін орындау үшін мынадай функцияларды жүзеге асырады:

- қатысушы сақтандыру ұйымдарының міндетті және төтенше жарналарын тартады;
- кепілдік беру және өтемақы төлемдерін жүзеге асырады;
- жарналарды сақтау және көбейту мақсатында инвестициялық қызметті жүзеге асырады.

Қазіргі уақытта Қор міндетті сақтандырудың мынадай екі түрі: көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру және тасымалдаушының жолаушылар алдындағы азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдеріне кепілдік береді.

Фонд гарантирования страховых выплат

Мусаева Г. С.

генеральный директор АО «Фонд гарантирования страховых выплат»

Одним из важных событий финансового рынка в Казахстане является создание системы гарантирования страховых выплат в лице Фонда гарантирования страховых выплат, основной задачей которого является защита прав и законных интересов кредиторов при принудительной ликвидации страховой организации-участника Фонда.

В начале 2003 года в ходе рассмотрения Парламентом Закона об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев автотранспорта и перевозчика перед пассажирами депутатами Мажилиса было вынесено предложение о введении системы гарантирования страховых выплат по наиболее массовым видам обязательного страхования в целях обеспечения защиты имущественных интересов страхователей.

Так, в августе 2003 года Законом о Фонде гарантирования страховых выплат (далее – Закон) в Казахстане был создан такой Фонд (далее – Фонд), единственным учредителем которого является Национальный Банк.

Фонд согласно Закону со дня вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации страховой организации-участника принимает на себя обязательства по осуществлению гарантийных выплат кредиторам при наступлении страхового случая по договорам обязательного страхования принудительно ликвидируемой страховой организации.

Таким образом, основной задачей Фонда является защита прав и законных интересов кредиторов при принудительной ликвидации страховой организации-участника. Для выполнения своей основной задачи Фонд осуществляет следующие функции:

- привлекает обязательные и чрезвычайные взносы страховых организаций-участников;
- осуществляет гарантийные и компенсационные выплаты;
- в целях сохранности и преумножения взносов осуществляет инвестиционную деятельность.

В настоящее время Фонд гарантирует страховые выплаты по двум видам обязательного страхования: обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств и обязательное страхование гражданско-правовой ответственности перевозчика перед пассажирами.

Участниками Фонда является 31 страховая орга-

Міндетті сақтандырудың жоғарыда көрсетілген түрлерін жүзеге асыру құқығына лицензиясы бар 31 сақтандыру ұйымы Қордың қатысушылары болып табылады.

Қор қатысушы-сақтандыру ұйымдарының міндетті жарналары есебінен сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру резервін құрды. Жарналардың мөлшері заңнаманың талаптарына сәйкес белгіленген әдіс бойынша айқындалады және кемінде 0,5% болады және жоғарыда көрсетілген сақтандырудың түрлері бойынша есептелген сақтандыру сыйлықақыларының жалпы сомасының 2%-нан аспайды. Міндетті жарналар ставкасын Қордың Директорлар кеңесі бекітеді және 2004 жылы 2% болды.

Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру резервінің қаражаты және кепілдік беру мен өтемақы төлемдерін төлеуге арналған меншік қаражаты жетіспеген жағдайда Қор қатысушы-сақтандыру ұйымдарынан төтенше жарналар тартуға құқылы. Сақтандыру ұйымы төтенше жарналарды төлеу үшін болашақта шартты міндеттемелерді қалыптастырады. Міндеттемелердің мөлшері заңнаманың талаптарына сәйкес айқындалады және кемінде 1% болады және жоғарыда көрсетілген сақтандырудың түрлері бойынша есептелген сақтандыру сыйлықақыларының жалпы сомасының 4%-нан аспайды. Директорлар кеңесі бекіткен шартты міндеттемелердің 2004 жылға арналған ставкасы 4% болды.

Ағымдағы күні Қор қалыптастырған кепілдік беру резервінің көлемі шамамен 50 млн. теңге болды, сақтандыру ұйымдарының шартты міндеттемелері 102 млн. теңге болды.

Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру резерві сақталу және көбею мақсатында тұрақты кірісі бар мемлекеттік бағалы қағаздарға инвестицияланады. Қазіргі уақытта Қордың активтері және кепілдік беру резерві Ұлттық Банктің сенімгерлік басқаруында. Бұл ретте Қордың резервтері және меншік қаражаты түрлі шоттарда сақталады.

Қатысушы-сақтандыру ұйымы еріксіз таратылған жағдайда Қор басқа негізгі функцияны іске асыру үшін Қордың еріксіз таратылған қатысушы-сақтандыру ұйымдарының кредиторларына кепілдік беру және өтемақы төлемдерін төлеуге міндетті.

Сақтандыру ұйымын еріксіз тарату туралы сот шешімі күшіне енгенге дейін басталған және сақтандыру ұйымы қанағаттандырмаған сақтандыру жағдайлары бойынша кепілдік беру төлемі төленеді.

Кредиторлар еріксіз таратылатын сақтандыру ұйымымен бұрын жасалған сақтандырудың қалған мерзіміне басқа қатысушы-сақтандыру ұйымымен сақтандыру шартын жасаған жағдайда, Қор сақтандыру шартын қайта жасаған Қорға қатысушы-сақтандыру ұйымына сақтандырудың қалған мерзімі үшін өтемақы төлейді.

Дамушы елдердің сақтандыру рыноктарының инфрақұрылымына талдау жүргізу кепілдік беру жүйесінің 1930 жылдардың аяғынан бастап жұмыс

низация, имеющие лицензию на право осуществления вышеуказанных видов обязательного страхования.

Фонд создал резерв гарантирования страховых выплат за счет обязательных взносов страховых организаций-участников. Размер взносов определяется в соответствии с требованиями законодательства по установленной методике и составляет не менее 0,5% и не превышает 2% от общей суммы начисленных страховых премий по каждому из указанных выше видов страхования. Ставка обязательных взносов утверждается Советом директоров Фонда и на 2004 года составляет 2%.

В случае недостаточности средств резерва гарантирования страховых выплат и собственных средств для выплаты гарантийных и компенсационных выплат Фонд вправе привлекать со страховых организаций-участников чрезвычайные взносы. Для уплаты чрезвычайных взносов в будущем страховые организации формируют условные обязательства. Размер обязательства также определяется в соответствии с требованиями законодательства и составляет не менее 1% и не превышает 4% от общей суммы начисленных страховых премий по каждому из указанных выше видов страхования. Ставка условных обязательств, утвержденная Советом директоров на 2004 год, составляет 4%.

На текущую дату объем резерва гарантирования, сформированный Фондом, составляет порядка 50 млн. тенге, условные обязательства страховых организаций составляют 102 млн. тенге.

В целях сохранности и приумножения резерв гарантирования страховых выплат инвестируется в государственные ценные бумаги со стабильной доходностью. В настоящее время активы Фонда и резерв гарантирования находятся в доверительном управлении у Национального Банка. При этом резервы и собственные средства Фонда хранятся на разных счетах.

Для реализации другой основной функции Фонд в случае принудительной ликвидации страховой компании-участника обязан будет производить гарантийные и компенсационные выплаты кредиторам принудительно ликвидируемых страховых организаций-участников Фонда.

По страховым случаям, которые наступили до вступления решения суда о принудительной ликвидации страховой организации и не удовлетворенные страховой организацией, выплачиваются гарантийные выплаты.

В случае заключения кредиторами договора страхования с другой страховой организацией-участником на оставшийся срок страхования, заключенного ранее с принудительно ликвидируемой страховой организацией, Фонд выплачивает компенсационные выплаты за оставшийся срок страхования страховой организации-участнику Фонда, вновь заключившей договор страхования.

Анализ инфраструктур страховых рынков развитых стран показал, что система гарантирования существу-

істейтінін көрсетті, алғаш рет АҚШ-та Екінші дүниежүзілік соғыс кезеңінде сақтандыру шағым-талаптары бойынша сақтандыру төлемдерін жүзеге асыру үшін Лондондық Ллойдс құрған Америкалық траст қоры құрылды. Кейіннен АҚШ-да сақтандырудың әр қилы түрлері бойынша кепілдік беру қауымдастықтары мен кепілдік қорлары пайда болды, олар әр штатта бар, дегенмен оларды қолдану тетігі штатта қолданылатын заңнамаға қарай ерекшеленеді.

Еуропалық елдердің арасында дамыған кепілдік беру жүйесімен Испания, Франция, Ұлыбритания ерекшеленеді. Бұрынғы Одақ елдерінің арасында мұндай қорлар Балтық жағалауындағы елдерде бар, дегенмен олардың функциялары Қазақстанда қолданылып жүрген Қордың функцияларымен салыстырғанда шектеулі. Осылайша, Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қорының құрылуымен Қазақстан сақтандыру рыногын дамытуға тағы да бір қадам жасады деп тұжырым жасауға болады.

Салыстырмалы талдау Қор құрудың барлық сақтандыру рыногының дамуына оң әсер еткендігін көрсетті. Рынок елеулі түрде жанданды, сақтандыру сыйлықақылары өсті. Мысалы, 1.01.2004 жылғы сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 01.01.2003 жылмен салыстырғанда 27%-ға өсті, бұл көрсеткіш 01.04.2004ж. жағдай бойынша 68%-ға, 01.07.2004 ж. – 57%-ға көбейді.

Бұл, біріншіден, сақтанушылардың Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарын орындау жөніндегі жауапкершілігінің өсуімен және екіншіден, Қордың құрылуы сақтандырушы еріксіз таратылған жағдайда сақтанушылардың құқықтары мен заңды мүдделерінің қорғалуына сенімділіктің туындауымен түсіндіріледі.

Сонымен бірге Қор даму үстінде. Ең алдымен Сақтандыру рыногын дамытудың 2004-2006 жылдарға арналып бекітілген бағдарламасына сәйкес капиталдандырудың өсуімен міндетті сақтандырудың үш түрін: туроператорлардың және турагенттердің, жеке нотариустардың және аудиторлар мен аудиторлық ұйымдардың азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыруды, олар бойынша кепілдік төлемдерін жүзеге асыру үшін кепілдік беру жүйесіне енгізу болжанады.

Қазіргі уақытта Қор сақтандыру қызметін және Қордың қызметін реттейтін заң актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу жөнінде жұмыс жүргізуде. Ағымдағы жылы міндетті жарналар мен шартты міндеттемелерді есептеу әдістемесіне, сондай-ақ Қор мен сақтандыру ұйымы арасында жасалатын үлгі шартына өзгерістер мен толықтырулар енгізілді. Болашақта “Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры туралы” Заңға моторлық бюроның функциясын беруді болжауға байланысты Қордың функциялары мен міндеттерін кеңейтуді көздейтін өзгерістер мен толықтырулар енгізу жоспарланып отыр.

ет с конца 1930-х годов, когда впервые в США был создан Американский трастовый фонд, учрежденный Лондонским Ллойдс для осуществления страховых выплат по страховым претензиям в период Второй мировой войны. Со временем в США появились гарантийные ассоциации и гарантийные фонды по различным видам страхования, которые имеются в каждом штате, хотя механизм их действия отличается в зависимости от законодательства, действующего в штате.

Среди европейских стран развитой системой гарантирования отличается Испания, Франция, Великобритания. Среди стран бывшего Союза подобные фонды существуют в странах Прибалтики, хотя их функции ограничены по сравнению с функциями Фонда, действующего в Казахстане. Таким образом, можно констатировать, что с образованием Фонда гарантирования страховых выплат Казахстан сделал еще один шаг в развитии страхового рынка.

Сравнительный анализ показал, что создание Фонда положительно отразилось на развитии всего страхового рынка. Рынок заметно активизировался, возросли страховые премии. К примеру, объем страховых премий на 1.01.2004 г. по сравнению с 01.01.2003 г. возрос на 27%, этот же показатель по состоянию на 01.04.2004 г. увеличился на 68%, на 01.07.2004 г. – на 57%.

Это объясняется тем, что, во-первых, возросла ответственность страхователей по исполнению требований законодательства Республики Казахстан и, во-вторых, создание Фонда принесло уверенность в защищенности прав и законных интересов страхователей в случае принудительной ликвидации страховщика.

Вместе с тем Фонд продолжает развиваться. Прежде всего согласно утвержденной Программе развития страхового рынка на 2004-2006 годы с ростом капитализации предполагается включение в систему гарантирования трех видов обязательного страхования для осуществления гарантийных выплат по ним: обязательное страхование гражданско-правовой ответственности туроператоров и турагентов, частных нотариусов и аудиторов и аудиторских организаций.

В настоящее время Фондом ведется работа по внесению изменений и дополнений в законодательные акты, регулирующие страховую деятельность и деятельность Фонда. В текущем году были внесены изменения и дополнения в методику исчисления обязательных взносов и условных обязательств, а также в типовую договор, заключаемый между Фондом и страховой организацией. В будущем планируется внести изменения и дополнения в Закон «О Фонде гарантирования страховых выплат», предусматривающий расширение функций и задач Фонда в связи с предполагаемой передачей функции моторного бюро.

Тұрғын үй саясатын дамытудағы АҚШ-тың тәжірибесі және оны Қазақстан Республикасында қолдану

Құрманғожин А. М.

бас маман Қазақстанның ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры

АҚШ-тағы тұрғын үй ипотекалық кредиттерінің қазіргі заманғы рыногы – қаржылық қызмет көрсету рыногындағы неғұрлым ұтымды әрі тиімділерінің бірі. Бұл рынокта адамдар тұрғын үй сатып алған кезде ақша қаражатын қарызға алу үшін қажетті әр түрлі мәмілелер жасалады: ипотекалық кредиттер беру мен қызмет көрсету, ипотекалық кредиттеу кезінде жылжымайтын мүлікті және кредиттік тәуекелдерді сақтандыру, кредиторларды қайта қаржыландыру үшін қажетті ипотекалық бағалы қағаздар шығару және орналастыру, ипотекалық кредиттерге инвестициялар, сондай-ақ ипотекалық рынокты дамыту үшін қажетті басқа да мәмілелер мен қызмет көрсетулер. Соңғы 30 жылда рынок бірқатар сегменттелген рыноктан бірыңғай шоғырландырылған рынокқа дейінгі даму жолынан өтті. Рыноктың құрылымы рыноктық сұранымды қанағаттандыру үшін қажетті стандарттаудың, мамандандырудың және икемділіктің болуы арқасында қол жеткізілген жоғары тиімділігімен айқындалады.

Құрама Штаттардың тұрғын үйді қаржыландыру саласындағы мемлекеттік саясатының басты мақсаты азаматтарды жеткілікті санда қол жетерліктей тұрғын үймен қамтамасыз ету болып табылады. Белгілі бір кезеңде экономиканың осы секторына тұрғын үй кредиттеу процесіне барлық қатысушыларға: заемшыларға, құрылысшыларға және тұрғын үй құрылысына немесе сатып алуға қандай да болмасын нысанда ақша қаражатын беретін инвесторларға ықпал ету мақсатында Федералдық үкіметтің араласуы қажет болды.

Осы бағыттағы табыстың шешуші факторы ипотекалық қайталама рынокты қалыптастыру бойынша іс-шаралар болды, мұның өзі тұрғын үйді қаржыландырудың басты проблемасын – кредиттік ресурстар проблемасын шешті. Осы мақсатта 1938 жылы АҚШ Конгресі Федералдық ұлттық ипотекалық қауымдастығын құрды (Federal National Mortgage Association – Fannie Mae). Оның қызметінің негізгі бағыты қазіргі уақытқа дейін борыштық бағалы қағаздар шығарудан тартылған қаражат есебінен банктерден ипотекалық кредиттер сатып алу болып табылады. АҚШ Үкіметінің ипотекалық кредиттеумен айналысуына Алып күйзеліс кезеңіндегі

Опыт США в развитии жилищной политики и его применение в Республике Казахстан

Құрманғожин А. М.

главный специалист Казахстанского фонда гарантирования ипотечных кредитов

Современный рынок жилищных ипотечных кредитов в США – один из наиболее мобильных и эффективных рынков финансовых услуг. На этом рынке совершаются разнообразные сделки, необходимые для того, чтобы люди могли занять денежные средства для приобретения жилья: предоставление и обслуживание ипотечных кредитов, страхование недвижимости и кредитных рисков при ипотечном кредитовании, выпуск и размещение ипотечных ценных бумаг, необходимых для рефинансирования кредиторов, инвестиции в ипотечные кредиты, а также иные сделки и услуги, необходимые для развития ипотечного рынка. За последние 30 лет рынок прошел путь развития от ряда сегментированных рынков до единого интегрированного рынка. Структура рынка определяется его высокой эффективностью, которая стала возможной благодаря наличию стандартизации, специализации и гибкости, необходимой для удовлетворения рыночного спроса.

Главной целью государственной политики Соединенных Штатов в области жилищного финансирования является обеспечение граждан доступным жильем в достаточном количестве. На определенном этапе оказалось необходимым вмешательство Федерального правительства в данный сектор экономики с целью оказания воздействия на всех участников процесса жилищного кредитования: на заемщиков, строителей и инвесторов, предоставляющих в той или иной форме денежные средства для строительства или приобретения жилья.

Решающим фактором успеха в данном направлении оказались мероприятия по формированию вторичного ипотечного рынка, что решило главную проблему жилищного финансирования – проблему кредитных ресурсов. С этой целью в 1938 году Конгрессом США была создана Федеральная национальная ипотечная ассоциация (Federal National Mortgage Association – Fannie Mae). Основным направлением ее деятельности вплоть до настоящего момента является покупка ипотечных кредитов у банков за счет привлеченных средств от выпуска долговых ценных бумаг. Правительство США побудило заняться ипотечным кредитованием во время Великой депрессии две основные причины. Во-первых, финансовый кризис,

екі негізгі себеп қозғаушы болды. Біріншіден, нәтижесінде көптеген қаржы мекемелері қиын жағдайға тап болған қаржылық дағдарыс. Екіншіден, рынокқа қатысушылардың оқиғаның даму болашағына сенімсіздігі, соның нәтижесінде халықтың ұзақ мерзімді төлем қабілеттілігін арттыруға және ұзақ мерзімді қаржы құралдарын дамытуға жағдай жасау қажеттігі туындады.

Ипотечалық кредиттердің қайталама рыноктарының дамуына байланысты Fannie Mae Қауымдастығы тұтастай мемлекеттік компаниядан жекеменшікке кезең-кезеңмен қайта құрылды. 1954 жылы Fannie Mae акцияларының бір бөлігі бастапқы кредиторларға өтті, олар бұған ипотечалық кредиттерді сатты. 1956 жылы Қауымдастық өзін қаржыландыру үшін облигациялардың ішкі рыногында заемдар шығара бастады. 1968 жылы Fannie Mae жүз проценттік жеке меншік капиталы бар компания болды. Оның акциялары Нью-Йорк қор биржасында белсенді сатылады және сатып алынады.

АҚШ-тың ипотечалық қайталама рыногы ипотечалық кредиттерді секьюритизациялау тетігінің пайда болуымен 70-жылдардың басында жаңадан дами бастады. «Секьюритизация» термині ипотечалық кредиттер пакетімен (пулмен) қамтамасыз етілген бағалы қағаздар шығару деген түсінікті береді.

Пулға әдетте кредиттеу жағдайлары: кезеңі, төлем кестесі, заемшылар санаты, салынған жылжымайтын мүлік түрі бойынша сәйкес келетін бір үлгідегі ипотечалық кредиттер жинақталады. Секьюритизация процесінде шығарылған бағалы қағаздар аударымды ипотечалық бағалы қағаздар деп аталады (pass-through securities, pass-throughs). Секьюритизация бағдарламасын жүргізу үшін Үкіметтік ұлттық ипотечалық қауымдастық (Government National Mortgage Association – Ginnie Mae) және Федералдық тұрғын үй ипотека корпорациясы (Federal Home Loan Mortgage Corporation – Freddie Mac) құрылды.

Ипотека бизнесінде сөзсіз алдыңғы орында болып табылатын бұл ұйымдар көптеген адамдар үшін қазіргі кезде де жаңашылдық пен тиімділіктің үлгісі болып отыр. Олардың барынша танымал және табысты бағдарламасы қайталама рынокта жұмыс істейтін көптеген жеке меншік ұйымдар үшін түптің қызметін атқаруда. Мемлекеттік саясаттың қайталама рынокты қалыптастырудың негізгі бағыты Үкімет немесе АҚШ Конгресі бақылайтын қандай да болмасын дәрежеде құрылған ұйымдардың мынадай қызмет түрлерінен көрініс табады:

- кредиттер беруді және олар қамтамасыз еткен бағалы қағаздарды сатып алуды банктер және инвесторлар үшін неғұрлым тартымды ететін, ал кредиттердің өзін – халық үшін неғұрлым қол жетерліктей ететін ипотечалық кредиттерді қайтармау тәуекелінен сақтандыру немесе кепілдік беру;
- ипотечалық кредиттеудің түрлі құралдарын әзірлеу және ендірілуіне ықпал ету;

в результате которого многие финансовые учреждения оказались в неликвидном положении. Во-вторых, неуверенность участников рынка в перспективах развития ситуации, которая порождала необходимость создания условий для повышения долгосрочной платежеспособности населения и развития долгосрочных финансовых инструментов.

С развитием вторичного рынка ипотечных кредитов Ассоциация Fannie Mae поэтапно преобразовывалась – от полностью государственной компании к частной. В 1954 году часть акций Fannie Mae перешла к первичным кредиторам, которые продавали ей ипотечные кредиты. В 1956 году Ассоциация начала производить займы на внутреннем рынке облигаций для своего финансирования. В 1968 году Fannie Mae стала компанией со стопроцентным частным капиталом. Ее акции активно продаются и покупаются на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Новое развитие вторичный ипотечный рынок США получил с начала 70-х годов с появлением механизма секьюритизации ипотечных кредитов. Под термином «секьюритизация» понимается выпуск ценных бумаг, обеспеченных пакетом (пулом) ипотечных кредитов.

В пул обычно собираются однотипные ипотечные кредиты, совпадающие по условиям кредитования: периоду, схеме выплат, категории заемщиков, виду заложенной недвижимости. Ценные бумаги, выпущенные в процессе секьюритизации, носят название переводных ипотечных ценных бумаг (pass-through securities, pass-throughs). Для проведения программ секьюритизации были созданы Правительственная национальная ипотечная ассоциация (Government National Mortgage Association – Ginnie Mae) и Федеральная жилищная ипотечная корпорация (Federal Home Loan Mortgage Corporation – Freddie Mac).

Эти организации, являющиеся безусловными лидерами в ипотечном бизнесе, и сегодня для многих остаются эталоном новаторства и эффективности. Их весьма популярные и успешные программы служат прототипами для многих частных организаций, действующих на вторичном рынке. Основные направления государственной политики формирования вторичного ипотечного рынка находят отражение в следующих видах деятельности организаций, созданных либо в той или иной степени контролируемых Правительством или Конгрессом США:

- страхование или гарантирование ипотечных кредитов от риска невозврата, делающее выдачу кредитов и покупку обеспеченных ими ценных бумаг более привлекательными для банков и инвесторов, а сами кредиты – более доступными для населения;
- разработка и содействие внедрению различных инструментов ипотечного кредитования;
- разработка разнообразных механизмов выпуска и обращения ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами;

- ипотекалық кредиттермен қамтамасыз етілген бағалы қағаздарды шығару және айналысқа жіберудің түрлі тетіктерін әзірлеу;

- ипотекалық заемдар беру жағдайларын және жекелеген ипотекалық кредиттерді мемлекеттік сақтандыру/кепілдік беру, сондай-ақ оларды қайталама рынокта айналысқа жіберу кезінде қажетті тиісті құжаттарды стандарттау;

- ипотекалық кредиттер сатып алу және оларды рынокта неғұрлым өтімді ететін бағалы қағаздар базасында шығару;

- инвесторлардың белгілі бір санаттарына салық жеңілдіктерін беру.

Қазіргі уақытта АҚШ-та тұтастай алғанда қайталама ипотека рыногының дамуына ықпал ететін бірнеше мемлекеттік ұйымдар бар, олардың міндетіне заемшылардың жекелеген санаттарына (табысы аз, көп балалы отбасыларына, соғыс ардагерлеріне және т.б.) ипотекалық кредиттер алуға жәрдем жасау кіреді. Ипотекалық кредиттің заемшылар үшін қол жетерліктей болуы бастапқы, сондай-ақ қайталама рынок субъектілеріне қатысы бар түрлі тәсілдермен, оның ішінде заемшылардың белгілі бір топтарына берілетін кредиттер бойынша осы ұйымдардың кепілдік беруі арқылы қамтамасыз етіледі. Мұның өзі банктердің әдеттегі рыноктық ипотекалық кредиттермен салыстырғанда жеңілдік жағдайында кредиттер беруіне жағдай жасайды (барынша төмен пайыздық ставка, ұзағырақ мерзім, кепілге салынған мүлік құнына қарағанда несиелік мөлшерінің неғұрлым аз шамасы, бастапқы жарна шамасының аз болуы және т.б.). Осы үкіметтік ұйымдардың ішінде негізгісі 1965 жылы құрылған және федералдық тұрғын үй бағдарламасы мен қалалық қауымды дамыту жөніндегі бағдарламаның орындалуына жауапкершілік атқаратын Қалалық және тұрғын үй дамыту департаменті (Department of Housing and Urban Development – HUD) болып табылады.

HUD қызметі, негізінен, мынадай бағдарламаларды іске асыруға бағытталған:

- табыс деңгейі төмен халық үшін жалдау ақысын қаржыландыру (аймақ бойынша орташа табыстың 80%-нан төмен);

- үйсіздерге көмек көрсету (үйсіздер паналайтын үйлер құру және ұстау);

- табыс деңгейі төмен халық ипотекалық кредиттер алған кезде бастапқы жарнаны қаржыландыру (заемшының меншік қаражаты есебінен және 25%-ға дейін бюджеттік қаражат есебінен енгізілетін бастапқы жарна тұрғын үй құнының 3%-ын құрайды);

- жалдау ақысын мемлекет белгілейтін көп пәтерлі тұрғын үйлер құрылысы және оларды жөндеу кезінде құрылыс компанияларын ипотекалық кредиттеуді қаржыландыру немесе жағдайларын “жеңілдету”;

- табыс деңгейі төмен халыққа аймақтық табыс деңгейінің 80%-ынан төмен табыс деңгейлері орташа отбасыларына тиесілі жекеменшік үйлер аз шо-

- стандартизация условий выдачи ипотечных займов и соответствующей документации, необходимая при государственном страховании / гарантировании отдельных ипотечных кредитов, а также для их обращения на вторичном рынке;

- покупка ипотечных кредитов и выпуск на их базе ценных бумаг, делающая их более ликвидными на рынке;

- предоставление налоговых льгот определенным категориям инвесторов.

В настоящее время в США существует несколько государственных организаций, влияющих на развитие вторичного ипотечного рынка в целом, в задачу которых входит оказание содействия в получении ипотечных кредитов отдельными категориями заемщиков (малоимущими, многодетными семьями, ветеранами войны и т. д.). Доступность ипотечных кредитов для заемщиков обеспечивается различными способами, имеющими отношение к субъектам как первичного, так и вторичного рынка, в том числе путем предоставления этими организациями гарантий по кредитам определенным группам заемщиков. Это позволяет банкам выдавать кредиты на льготных по сравнению с обычными рыночными ипотечными кредитами условиях (под более низкую процентную ставку, на более длительный срок, с меньшей величиной отношения размера ссуды к стоимости заложенного имущества, с меньшей величиной первоначального взноса и т. п.). Главной из этих правительственных организаций является Департамент городского и жилищного развития (Department of Housing and Urban Development – HUD), созданный в 1965 году и несущий ответственность за выполнение федеральных жилищных программ и программ по развитию городских общин.

Деятельность HUD, в основном, направлена на реализацию следующих программ:

- субсидирование арендной платы для населения с низким уровнем дохода (ниже 80% от среднего дохода по региону);

- оказание помощи бездомным (создание и содержание приютов для бездомных);

- субсидирование первоначального взноса при получении ипотечных кредитов населением с низким уровнем дохода (первоначальный взнос состоит из 3% от стоимости жилья, вносимого за счет собственных средств заемщика и до 25% за счет бюджетных средств);

- субсидирование или «облегчение» условий ипотечного кредитования строительных компаний при строительстве и ремонте жилых многоквартирных домов, арендная плата в которых устанавливается государством;

- предоставление налоговых кредитов населению с низким уровнем дохода при покупке или ремонте жилья в районах с низкой концентрацией частных

ғырланған аудандарда тұрғын үй сатып алған немесе жөндеген кезде салықтық кредиттер беру.

Федералдық бюджеттен қаржыландырылатын басқа бағдарламалар халыққа ипотекалық кредиттеу өнімдерін зерделеуге қатысты консультациялық көмек көрсетуге және солармен байланысты қызмет көрсетуге, қаланың табыс деңгейі төмен халық жиі шоғырланған аудандарын көркейтуге, муниципалдық тұрғын үйлер құрылысына және жөндеуге, медбикелердің күтіп-бағуына арналған үйлер желісі (қартайған, мүгедек адамдар паналайтын үй), ұлттық азшылық, халықтың жекелеген санаттары, оның ішінде СПИД-пен ауыратындар үшін тұрғын үй проблемаларын шешу, құрамында қорғасын және бояғыш материалдардың төмен стандарттарын сақтауға, сондай-ақ HUD мен Ginnie Mae-ның операциялық және әкімшілік шығыстарына бағытталған.

Сонымен қатар, HUD табыс деңгейі төмен халыққа 3% ең төменгі бастапқы жарнамен және HUD белгілеген қатаң андеррайтинг жағдайында әріптес банктер беретін кредиттер бойынша 100-пайыздық мемлекеттік кепілдік береді. Бұл ретте берілетін кепілдікке сыйлықақы ипотекалық кредиттің бастапқы мөлшерінен - 1,5%, оны берген кезде өтелмеген негізгі борыш қалдығынан жыл сайын – 0,5%. Келіп түскен сыйлықақы кепіл төлемдерінен асып кеткен жағдайда HUD артығын қаржылық жыл аяқталғанда федералдық бюджетке жібереді, сыйақыдан түсімдер жетпеген жағдайда HUD өз міндеттемелерін өтеу үшін федералдық бюджеттен қосымша соманы сұратады. Мемлекет (HUD) кепілдік берген кредиттер бойынша дефолттар деңгейі рыноктықтан 3-4 есе жоғары.

Екінші деңгейдегі банктердің және ипотекалық компаниялардың HUD тарапынан кепілдендіруге жатпайтын, яғни жекеменшік бағдарламалар бойынша немесе Fannie Mae мен Freddie Mac бағдарламалары бойынша берілген кредиттің кепілге арақатынасы 80% ипотекалық кредиттері негізінен жекеменшік ипотекалық сақтандыру компанияларында сақтандырылады (Mortgage Insurance Company – MIC). Ипотекалық сақтандыру шарты Fannie Mae мен Freddie Mac компаниялары ипотекалық кредиттерді сатып алған кезде міндетті. Сонымен қатар ипотекалық сақтандыру болған кезде банктердің және ипотекалық компаниялардың жекеменшік капиталға талаптарды азайтуы ипотекалық тәуекелдерді міндетті сақтандыруға бейімдейді.

Іс жүзінде Қалалық және тұрғын үй дамыту департаменті өзінің барлық бағдарламаларын оның құрылымына кіретін Федералдық тұрғын үй әкімшілігімен (Federal Housing Administration – FHA) бірлесіп шешеді, осының арқасында коммерциялық кредиттік ұйымдар беретін ипотекалық кредиттеу кезінде кредиттік тәуекелдерді сақтандыру жүзеге асырыла бастады. Мемлекеттік ипотекалық сақтандыруды беру бағдарламасы кредиттік тәуекелдерді

домов, принадлежащих семьям с уровнем дохода ниже 80% от среднерегионального уровня.

Остальные программы, финансируемые из федерального бюджета, направлены на оказание консультативной помощи населению в части изучения продуктов ипотечного кредитования и связанных с ним услуг, благоустройство городских районов с высокой концентрацией населения с низким уровнем дохода, строительство и ремонт муниципального жилья, развитие сети домов сестринского ухода (приюты для престарелых и инвалидов), решение жилищной проблемы для национальных меньшинств, отдельных категорий населения, в том числе больных СПИДом, соблюдение стандартов низкого содержания свинца в красящих материалах, а также на операционные и административные расходы HUD и Ginnie Mae.

Кроме того, HUD выдает 100-процентную государственную гарантию по кредитам, выдаваемым банками-партнерами населению с низким уровнем дохода при минимальном первоначальном взносе в 3% и жестких условиях андеррайтинга, установленных HUD. При этом премии за предоставляемую гарантию составляют 1,5% от первоначального размера ипотечного кредита при его выдаче плюс 0,5% от остатка непогашенного основного долга ежегодно. В случае избытка поступивших премий над выплатами гарантий HUD направляет избыток в федеральный бюджет по истечению финансового года, при недостатке поступлений от премий HUD запрашивает дополнительные суммы из федерального бюджета для погашения своих обязательств. Уровень дефолтов по кредитам, гарантированным государством (HUD), в 3-4 раза выше рыночного.

Ипотечные кредиты банков второго уровня и ипотечных компаний, не подлежащие гарантированию со стороны HUD, то есть выданные по собственным программам или по программам Fannie Mae и Freddie Mac, с соотношением кредита к залого выше 80%, как правило, страхуются в частных ипотечных страховых компаниях (Mortgage Insurance Company – MIC). Условие ипотечного страхования обязательно при покупке ипотечных кредитов компаниями Fannie Mae и Freddie Mac. Кроме того, снижение требований к собственному капиталу банков и ипотечных компаний при наличии ипотечной страховки способствует обязательности страхования ипотечных рисков.

Практически все свои программы Департамент жилищного и городского развития осуществляет совместно с входящей в его структуру Федеральной жилищной администрацией (Federal Housing Administration – FHA), посредством которой стало осуществляться страхование кредитных рисков при ипотечном кредитовании, выдаваемым коммерческими кредитными организациями. Программы предоставления государственного ипотечного страхова-

сақтандыру арқылы да, сол сияқты жекелеген кредиттер бойынша кепілдік беру арқылы да жүзеге асырылады (Ардагерлер істері жөніндегі әкімшілік бағдарламасы – Veterans Administration – VA).

ФНА негізгі міндеті табысы аз отбасыларына тұрғын үй жағдайларын жақсартуға жәрдем жасау болып табылады. Сонымен бірге тұрғын үй стандарттарын жақсарту, сондай-ақ ипотекалық кредиттерді өзара сақтандыру жүйесін құру міндеттері шешіледі. ФНА қырыққа жуық түрлі сақтандыру және кредиттік бағдарламаларды жүзеге асырады. Олардың ішінде әсіресе тұрғын үйге арналған ипотекалық кредиттерді мемлекеттік сақтандыру бағдарламасы кіреді.

Әр түрлі мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде көптеген отбасылары кредитке тұрғын үй сатып алу мүмкіндігін алады. Бұлар, ең алдымен, тұрғын үйді бірінші рет сатып алып отырған жас отбасылары, табысы орташа деңгейден төмен отбасылары, әскери қызметшілер және коммерциялық банктер заемшылар ретінде дәстүрлі қарастырмаған басқа да бірқатар санаттар. Осындай бағдарламалар заемшылар ауқымын кеңейтуге және берілетін кредит қаражаты көлемін ұлғайтуға айтарлықтай мүмкіндік берді, себебі коммерциялық банктерге рынок жағдайында стандарттық талаптарға толықтай сай келмейтін заемшылар санатын кредиттеуге мүмкіндік береді.

Қорыта айтқанда, АҚШ-та ипотекалық рынокты дамытуға мемлекеттің ықпалы мыналардан көрінетінін атап айтқан жөн:

- ұзақ мерзімді тұрғын үй ипотекалық кредиттеу рыногын дамытуды құқықтық және нормативтік қамтамасыз ету;
- ипотекалық кредиттерді сақтандыру жүйесін құру (Федералдық тұрғын үй әкімшілігі, Ардагерлер істері жөніндегі әкімшілік);
- ұлттық агенттік рейтингін-бастапқы кредиттерді қайта қаржыландырумен және жаңа кредиттік құралдар мен ипотекалық бағалы қағаздарды әзірлеу және енгізумен айналысатын қайталама рынокта кредиттер сатып алу бойынша қайталама рынок операторларын құру және қолдау;
- бұрын ешқашан ипотекалық кредит алуға өтініш жасамаған және табысы аз болып, банктерде жеткілікті түрде сенімді заемшылар ретінде қарастырылмаған заемшыларға кредиттер беруге арналған арнайы бағдарламаларды қабылдау.

Американдық үлгі онда бастапқы ипотекалық кредиттеу рыногы мен қайталама ипотекалық кредиттер рыногының өзара іс-қимыл нысанын пайдалануға болатындықтан және бағалы қағаздарды қамтамасыз етудің әр түрі кеңінен қолданылатындықтан тұрғын үйді қаржыландыру саласында мамандар үшін айрықша тартымды. АҚШ-та ипотекалық кредиттердің қайталама рыногын дамытудың жоғары деңгейі бастапқы ипотекалық кредиттеу рыногында операциялар жүргізудің бірқатар тиімді тетіктерін құруға және тұта-

ния осуществляются как через страхование кредитных рисков, так и через предоставление гарантий по отдельным кредитам (программа Администрации по делам ветеранов – Veterans Administration – VA).

Основной задачей ФНА является содействие малообеспеченным семьям в улучшении жилищных условий. Параллельно решаются задачи улучшения жилищных стандартов, а также создания системы взаимного страхования ипотечных кредитов. ФНА осуществляет около сорока различных страховых и кредитных программ. В их число, в частности, входит программа государственного страхования ипотечных кредитов на жилье.

В рамках различных государственных программ большое количество семей получает возможность приобрести жилье в кредит. Это прежде всего молодые семьи, впервые приобретающие жилье, семьи с доходами ниже среднего уровня, военнослужащие и ряд других категорий, которые традиционно не рассматривались коммерческими банками в качестве заемщиков. Подобные программы позволили существенно расширить круг заемщиков и увеличить объемы предоставляемых кредитных средств, так как дают возможность коммерческим банкам на рыночных условиях кредитовать те категории заемщиков, которые не соответствуют в полной мере стандартным требованиям.

В заключение следует отметить, что влияние государства на развитие ипотечного рынка в США заключалось в следующем:

- правовое и нормативное обеспечение развития рынка долгосрочного жилищного ипотечного кредитования;
- создание системы страхования ипотечных кредитов (Федеральная жилищная администрация, Администрация по делам ветеранов);
- создание и поддержка рейтинга национальных агентств-операторов вторичного рынка по приобретению кредитов на вторичном рынке, занимающихся рефинансированием первичных кредитов и разработкой и внедрением новых кредитных инструментов и ипотечных ценных бумаг;
- принятие специальных программ для предоставления кредитов заемщикам, которые никогда ранее не обращались за ипотечными кредитами и не рассматривались банками как достаточно надежные заемщики, имея невысокие доходы.

Американская модель особенно привлекательна для специалистов в области жилищного финансирования из-за использования в ней формы взаимодействия вторичного рынка ипотечных кредитов с первичным рынком ипотечных кредитов и широким применением различных видов обеспечения ценных бумаг. Высокий уровень развития вторичного рынка ипотечных кредитов США привел к созданию ряда эффективных механизмов проведения операций на

стай алғанда тұрғын үйді қаржыландыруға бағытталған қаражат көлемін өсіруге алып келді.

Қазіргі уақытта Қазақстанда Ұлттық Банктің бас-тамасы бойынша және Үкіметтің қолдауымен американдық үлгідегі ипотекалық кредиттеу жүйесін дамыту қалыптасу үстінде. Екінші деңгейдегі банктер және арнайы банктік емес қаржы мекемелері тұрғын үй және коммерциялық жылжымайтын мүлікті сатып алуға, жөндеуге ипотекалық кредиттер беру жөнінде белсенді қызмет жүргізуде, ипотекалық кредиттерді секьюритизациялау бағдарламасын іске қосу үшін негіздер жасалды, Қазақстанның Ипотекалық Компаниясы құрылды және жұмыс істей бастады, жинақталған зейнетақы қаражатын ипотекалық облигацияларға инвестициялау мүмкіндігі туралы шешім қабылданды және т.б. Қазақстандағы ипотекалық кредиттеу жүйесін дамытудың келесі кезеңі «Қазақстанның ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры» АҚ-ын құру болып табылды. «Қазақстанның Ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры» АҚ және «Қазақстанның ипотекалық компаниясы» АҚ-ның жұмыс істеуі американдық Халықаралық Даму агенттігі (USAID) қызметінің шегінде «Прагма» корпорациясы іске асыратын Қазақстан Республикасындағы қаржы секторын дамыту жөніндегі бағдарламаны консультанттардың тікелей қолдауымен жүзеге асырылады.

Ипотекалық сақтандыру ұйымдары (MIC) үлгісі бойынша құрылған Қазақстанның ипотекалық кредиттерге кепілдік беру қоры өзін-өзі қаржыландыратын коммерциялық емес ұйым, оны құрудағы мақсат халықтың ипотекалық кредиттеу жүйесіне кеңінен қол жеткізуі арқылы халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілуін арттыру және оның жұмыс сапасын жақсарту болып табылады.

Ипотекалық кредиттерге кепілдік беру жүйесін енгізу тұрғын үйге сұраныстың артуына, тұрғын үй құрылысын кеңейтуге, ілеспе салаларды дамытуға, халықты жұмыспен қамтуды көтеруге жағдай жасайды. Табыс деңгейі орташа және жинақ ақша деңгейі төмен халықты, оның ішінде жас отбасыларын тарту, сондай-ақ тұрғын үй рыногын кеңейту ел аумағындағы жұмыс күшінің ұтымдылығын арттыруға жағдай жасайды.

Белсенді атқарылып жатқан жұмыстарға қарамастан, Қазақстан әлі де ипотекалық кредиттеудің даму жолында, бірақ экономиканың осы маңызды бөлігінде табысқа қол жеткізу үшін барлық қажетті алғышарттар мен жағдайлар бар.

первичном рынке ипотечных кредитов и увеличению объема средств, направляемых на жилищное финансирование в целом.

В настоящее время в Казахстане по инициативе Национального Банка и при поддержке Правительства идет становление развития системы ипотечного кредитования на примере американской модели. Банки второго уровня и специализированные небанковские финансовые учреждения ведут активную деятельность по выдаче ипотечных кредитов на приобретение, ремонт жилой и коммерческой недвижимости, созданы основы для запуска программы секьюритизации ипотечных кредитов, учреждена и начала функционировать Казахская Ипотечная Компания, принято решение о возможности инвестирования пенсионных накоплений в ипотечные облигации, и т. п. Следующим этапом в развитии системы ипотечного кредитования в Казахстане явилось создание АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов». Функционирование АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов» и АО «Казахстанская ипотечная компания» осуществляется при непосредственной поддержке консультантов программы по развитию финансового сектора в Республике Казахстан, реализуемой корпорацией «Прагма» в рамках деятельности американского Агентства по международному развитию (USAID).

Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов, созданный по типу ипотечных страховых организаций (MIC), является самофинансируемой, некоммерческой организацией, целью создания которого является повышение обеспеченности населения жильем путем расширения доступа населения к системе ипотечного кредитования и улучшения качества ее функционирования.

Внедрение системы гарантирования ипотечных кредитов будет способствовать повышению спроса на жилье, расширению жилищного строительства, развитию сопутствующих отраслей, увеличению занятости населения. Вовлечение населения со средним уровнем доходов, низким уровнем сбережений, в том числе молодых семей, а также расширение жилищного рынка будут способствовать повышению мобильности рабочей силы на территории страны.

Несмотря на активную работу, Казахстан еще только находится на пути развития ипотечного кредитования, но для достижения успехов в данном важнейшем сегменте экономики существуют все необходимые предпосылки и условия.

Халықаралық банктік тәжірибе: Германия банктерінің ерекше белгісі – жан жақты болуы

Иванова Н.Н.

Ұлттық Банктің Оңтүстік Қазақстан филиалының экономикалық талдау және статистика бөлімінің бастығы

Қазақстанда банк ісін дамыту үшін осы салада бар әлемдік тәжірибені творчестволық жағынан пайдаланбайынша жүзеге асыру мүмкін емес. Бұл отандық банк жүйесінің шетелдік банктермен өзара іс-қимылын қамтамасыз ету үшін қажет. Сонымен бірге, біздің қазақстандық банктерді халықаралық қоғамдастыққа (ДСҰ, Еуропалық Одақ) біртіндеп және міндетті түрде шоғырландыру банктік рыноктағы жалпы ойын ережелерін білуді ғана емес, бәсекелік күресте әлемге әйгілі банктерге қарсы тұра білу мақсатында өз жұмысын үнемі жетілдіріп отыруды да талап етеді.

Банктердің мамандандырылған немесе жан-жақты болу мәселесі тарихының өзі тіпті Одақ кезінде (1987 ж.) Өндірісқұрылысбанкін, Тұрғынүй-әлеуметтікбанкін, Агроөнеркәсіпбанкін, Сыртқы-экономбанкін және Жинақбанкін құрудан бастау алады.

Алайда мұндай жүйе елдің кредиттік тетігіне өзгерістер енгізген жоқ, тек банк қызметкерлерінің басшылық штатын өсіруге ықпал етті. Сондықтан Қазақстан тәуелсіздік алғаннан кейін екі деңгейлі банк жүйесін қалыптастыру басталды. Ал қазіргі уақытта банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың едәуір санын құрайтын “үшінші деңгей” деген ұғым пайда бола бастады (банктер – 36, “үшінші деңгей” құрылымдары – 168). Осы кредиттік мекемелер банк технологиясымен байланысты қаржылық қызмет көрсету жөнінде екінші деңгейдегі банктермен бәсекеге түсе алмағанмен, олардың экономика үшін маңыздылығы өсе түсуде.

Экономиканы ғаламдандыру факторын ескергенде, банктердің өздеріне бірі-бірімен өткір бәсекеде капиталдандыру деңгейі бойынша ғана емес, халықаралық стандарттар жағынан да сай келу туралы үнемі ойлануына тура келеді.

Международный банковский опыт: универсальность германских банков как отличительный признак

Иванова Н. Н.

начальник отдела экономического анализа и статистики Южно-Казахстанского филиала Национального Банка

Развитие банковского дела в Казахстане не может осуществляться без творческого использования имеющегося мирового опыта в данной сфере. Это необходимо для обеспечения взаимодействия отечественной банковской системы с зарубежными банками. Кроме того, постепенная и неизбежная интеграция наших казахстанских банков в международное сообщество (ВТО, Европейский Союз) требует знаний не только общих правил игры на банковском рынке, но и постоянного совершенствования своей работы с целью противостоять известным мировым банкам в конкурентной борьбе.

Сама история вопроса быть банкам специализированными или универсальными берет свое начало с создания еще при Союзе (1987 г.) Промстройбанка, Жилсоцбанка, Агропромбанка, Внешнеэкономбанка и Сбербанка.

Однако такая система не внесла изменений в кредитный механизм страны, а только способствовала раздутию руководящего штата банковских работников. Поэтому при получении Казахстаном независимости идет отсчет формирования двухуровневой банковской системы. А в настоящее время уже фигурирует понятие «третий уровень», представляемый солидным количеством организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций (банков – 36, а структур «третьего уровня» – 168). И хотя эти кредитные учреждения не могут конкурировать с банками второго уровня по финансовым услугам, связанными с банковскими технологиями, все же их значимость для экономики идет по нарастающей.

Самим же банкам в острой конкурентной борьбе друг с другом, учитывая фактор глобализации экономики, приходится постоянно думать о соответствии так называемым международным стандартам и не только по уровню капитализации.

Жиырмасыншы жүзжылдықтың аяғы банктерді ұйымдастыруда, басқару әдістерінде, клиенттерге қызмет көрсетуде түрлі жаңалықтар кезеңі болды.

Соңғы жылдары банктің әдеттегіден едәуір айырмашылығы бар “асқан шеберлік” деп аталатын моделі кең тарала бастады. Еуропалық банктердің едәуір бөлігі (шамамен 25-30%-ы) Интернет арқылы өз клиенттеріне мейлінше қарапайым қызмет көрсетуді ұсынады немесе көпшілігі (кредиттік институттардың 60%-ынан астамы) кибербанктер ролін атқарады. Кибербанктердің саны бойынша әлемде Германия алдыңғы орын алады (барлық банктік сайттардың жартысынан астамы). Осыған сүйене отырып, осы елде банк ісінің дамуы іс жүзінде ең жоғары деңгейде деп айтуға болады. Егер тарихты еске түсірсек, онда Германияның банк ісінің тіптен ұзақ тарихи жолы бар, мысалы, Ресейге банктік бизнес Германиядан келген (XVIII ғасырдың ортасы).

Бүгінгі күні Шығыс Германиямен қосылған Германиядағы банк ісінің қазіргі жай-күйіне оралайық. Банк жүйесінің неміс үлгісінің ерекше сипаты басқа дамыған елдермен салыстырғанда жан-жақты жұмыс істейтін кредит мекемелерінің басымдығына негізделеді. Құқықтық нысандарына, меншік қатынастарына, банктер көлеміне, кәсіпорындар мен іскерлік құрылымдарға қатысты айырмашылықтарына қарамастан, банктердің негізгі саны бір шаңырақтың астында барлық мүмкін болатын банктік операцияларды қатарынан атқарады. Германия банк жүйесі қызметінің ауқымын көрсету үшін, бірнеше сандарды мысалға келтірейік.

Германияның барлық банктерін шартты түрде 3 топқа бөлуге болады:

- барлық банктердің іскерлік операцияларының үштен бір үлесі бар 350-ге жуық жекеменшік банктер;
- жартысының мөлшерінде үлесі бар 700-ден астам қоғамдық-құқықтық жинақ қассалары және жер банктері;
- үлесі 20% болатын шамамен 3000-ға жуық кооперативтік банктер (Фольксбанк және Райфайзенбанк).

Жекеменшік банктер мен кооперативтік кредиттік мекемелердің түрлі мақсатты көздейтініне қарамастан, олар үшін банк ісі саласында еңбекті бөлу болмайды. Осылайша, Германияда осы саладағы қызметтің ең жоғарғы мақсаты ретінде банк саясатының “сықырлы үшбұрышы” құрылып, табысты жұмыс істеуде. Германияның өндірістік дамуы уақытынан бастап өзінің жеткілікті мөлшерде капиталы болмағандықтан, сондай-ақ бағалы қағаздармен сауданы тиісті түрде ұйымдастыру болмағандықтан, немістің жан-жақты банктік жүйесін құруға негізделді, сонымен бірге банктік кредит-

Конец двадцатого столетия стал периодом различных новшеств в организации, методах управления банками, обслуживании клиентов.

В последние годы получила распространение так называемая «виртуальная» модель банка, которая существенно отличается от традиционной. Значительная часть европейских банков (порядка 25-30%) предлагает своим клиентам наиболее простые услуги через Интернет или чаще всего (более 60% кредитных институтов) выступает в роли кибербанков. По численности кибербанков лидирующее место в мире занимает Германия (более половины всех банковских сайтов). Исходя из этого можно констатировать, что в этой стране практически самый высокий уровень развития банковского дела. Если вспомнить историю, то банковское дело Германии имеет весьма длительный исторический путь, в Россию банковский бизнес, к примеру, пришел из Германии (середина XVIII в.).

Вернемся же к современному состоянию банковского дела в Германии, сегодня уже объединенной с Восточной Германией. Особый характер немецкой модели банковской системы основывается по сравнению с другими развитыми странами на преобладании универсально действующих кредитных учреждений. Независимо от различий в отношении правовых форм, отношений собственности, величины банков, организации предприятий и деловых структур, основное количество банков совмещают под одной крышей все возможные банковские операции. Чтобы представить масштабы деятельности германской банковской системы, приведем несколько цифр.

Условно все банки Германии можно разделить на 3 группы:

- около 350 частных банков с долей одной трети от деловых операций всех банков;
- свыше 700 общественно-правовых сберегательных касс и земельных банков с долей в размере половины;
- приблизительно 3000 кооперативных банков (Фольксбанк и Райфайзенбанк), доля которых составляет 20%.

Несмотря на то, что частные банки и кооперативные кредитные учреждения преследуют разные цели, для них не существует разделения труда в области банковского дела. Таким образом, в Германии образован и успешно функционирует так называемый «магический треугольник» банковской политики как наивысшая цель деятельности в этой сфере. Создание немецкой универсальной банковской системы обосновывается также тем, что Германия со времен ее промышленного развития не располагала в достаточном размере капиталом, а также не имела необходимой организации торгов-

терді зор көлемде пайдаланбайынша, ірі өндірістік компанияларды қаржыландыра алмайтын еді. Бұл жүйе өзінің тиімділігін әсіресе екі әлемдік соғыстан кейін Германияны қалпына келтіру кезінде дәлелдеп берді.

Банк операцияларын мамандандыру бойынша бөлу бар ағылшын-саксондық банк жүйесімен салыстырғанда, мұнда банктік мекемелердің жан-жақтылық пайдасына түрлендіру әсерлерінің негізінде неғұрлым жоғары тұрақтылығы айтылады, яғни мұндай әмбебап банктің капиталы өз қарамағында бар көптеген қаржы құралдарына орналастырылады. Сонымен бірге әмбебап банктің ұсақ және орта клиенттерге өз қызметінің неғұрлым кең аясын көрсету мүмкіндігі болады.

Банктік қызмет көрсетудің классикалық ұсынысынан басқа, кейінгі уақытта “электрондық” банк қызметін көрсету дами бастады, бұл туралы мақаланың басында айтылған болатын, мұны пайдалану арқылы клиенттің банктегі өзінің шоты туралы ақпарат алуға ғана емес, сонымен бірге арнайы бағдарламалық қамтамасыз ету арқылы өз кәсіпорнының қаржылық операцияларын жүргізуге, жылдық балансына баға беруге, қаржысын жоспарлауға, қолма-қол ақшасын және өтімділігін басқаруға мүмкіндігі болады.

Ипотекалық кредиттеудің неміс үлгісі, құрылыс жинақ ақшасы жүйесі ерекше назар аударуға тұрарлық, оның тәжірибесі Қазақстанда мамандандырылған мемлекеттік Тұрғынүйқұрылысжинақбанкін құрған кезде зерделенді. Немістің кредиттік мекемелері үшін бұл жүйе өмірді және мүлікті сақтандыру шарттары есебінен, сондай-ақ жылжымайтын мүлік рыногындағы делдалдық арқылы өз қызметін ұсынуды ұлғайтуға мүмкіндік берді.

Барлық банктер құрылымдарының табысты жұмысы элементтерінің бірі немістердің өз істерін үнемді және ыждағатты жүргізуге және ақша жинауға табиғи бейімділігі болып табылады. Елдің экономикалық өміріне қатысушы азаматтардың және кәсіпорындардың бәрінде дерлік банктерде түрлі шоттары бар, ал Германияның 30 миллионнан астам азаматтарында еурочек карточкалары бар, олар бүкіл Еуропадағы еурочек жүйесінің шеңберінде кредиттік мекемелерден қолма-қол қаражат алу үшін, сондай-ақ қызмет көрсету және сауда секторында тікелей ақы төлеу үшін пайдаланылады. Сонымен бірге чек беруші банк әрбір чек ұстаушыға тіпті егер чек берушінің банктік шоттың орнын жабатын қажетті қаражаты болмаған жағдайда да, әрбір чек ұстаушыға кепілдік берілген сома төлеуге кепілдік береді. Банктер клиенттерге күрделі салымдар және сақтандыру саласында жеке консультация беруге зор көңіл бөледі. Германияның қарқындап дамып келе жат-

ли ценными бумагами и, соответственно, не могла финансировать крупные промышленные компании, не используя при этом банковские кредиты в больших объемах. Свою эффективность эта система доказала особенно во времена восстановления Германии после обеих мировых войн.

В пользу универсальности банковских учреждений по сравнению с англосаксонской банковской системой, где существует разделение по специализации банковских операций, говорит более высокая стабильность на базе эффектов диверсификации, т. е. капитал такого универсального банка размещается во множество финансовых инструментов, имеющих в его распоряжении. Кроме того, универсальный банк имеет возможность мелким и средним клиентам предоставить более широкий спектр своих услуг и на более выгодных условиях.

Кроме классического предложения банковских услуг в последнее время получили развитие услуги «электронного» банка, о чем уже упоминалось в начале статьи, через использование которого клиент имеет возможность не только получать информацию о своем счете в банке, но и через специальные программные обеспечения проводить финансовые операции, давать оценку годового баланса, планировать финансы, управлять денежной наличностью и ликвидностью своего предприятия.

Особое внимание заслуживает немецкая модель ипотечного кредитования, система сбережений, опыт которой был изучен при создании в Казахстане специализированного государственного Жилстройсбербанка. Для немецких кредитных учреждений эта система позволила увеличить предложение своих услуг за счет договоров страхования жизни и имущества, а также посредничества на рынке недвижимого имущества.

Одним из элементов успешной работы всех банковских структур является природная склонность немцев к экономному и рачительному ведению своих дел и накопительству. Практически все граждане и предприятия, принимающие участие в экономической жизни страны, имеют различного рода счета в банках, а свыше 30 млн. граждан Германии имеют еврочекковые карточки, которые в рамках системы еврочека во всей Европе используются для получения наличных средств в кредитных учреждениях, а также для непосредственной оплаты в секторе услуг и торговли. При этом банк чекодателя гарантирует каждому чекодержателю выплату гарантированной суммы даже в случае, если банковский счет чекодателя не имеет необходимого покрытия. Банки придают огромное значение индивидуальному консультированию клиентов в области капиталовложений и страхования. Динамично развивающаяся экономика Германии, рост доходов населе-

қан экономикасы, халық кірістерінің өсуі және либералды банктік заңдары – бұл немістің сенімді банк жүйесін қалаған негіз.

Германиядағы банк ісі ауқымдылығының жан-жақты қызмет көрсетумен және банк қызметкерлерінің жоғары кәсіби шеберлігімен үйлесімділігі отандық банктерді дамытудың алдағы перспективалары үшін бағдар болумен қатар, шетелдік банктік капитал елімізге енгізілген жағдайда белгілі бір қауіп-қатер туғызуы да мүмкін.

ния и либеральное банковское законодательство – вот тот фундамент, на котором построена надежность немецкой банковской системы.

Масштабность банковского дела в Германии, сочетающаяся с универсальностью услуг и высоким профессионализмом банковских служащих, может служить не только ориентиром для дальнейших перспектив развития отечественных банков, но и определенной угрозой в случае вторжения иностранного банковского капитала в нашу страну.

Аймақтағы банк секторының шағын бизнесті дамытудағы рөлі

Карпец С. Н.

Ұлттық Банктің Павлодар филиалының экономикалық талдау және статистика бөлімінің бастығы

Кредиттік мекемелер, облыстың капитал рыногындағы өзінің қатысуын кеңейте отырып, ірі корпоративтік клиентураны кредиттеу рыногынан ресурстардың бір бөлігін босатады және басқа кеңістікті, ең алдымен, орташа және шағын бизнесті қаржылық қолдаумен белсенді түрде айналыса бастайды.

Облыстың банк секторының кредиттік портфелінің орташа алғанда 30-41%-ы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің үлесіне тиесілі, жекелеген кредиттік мекемелер бойынша бұл көлем осы деңгейден 1,5-2 есе асып кетеді, атап айтқанда, «Данабанк» АҚ бойынша шағын кәсіпкерлік субъектілеріне кредиттердің үлес салмағы банктің кредиттік портфелінде 65,2% болды, ал бұл көрсеткіш «Алматы сауда-қаржы банкі» АҚ-ның Павлодар филиалында 93,1% болды. Экономиканың осы сегментін дамытудың серпінділігі оны банк капиталы қосымшасының неғұрлым тартымды саласы етіп көрсетеді. Аймақтың екінші деңгейдегі банктері микрокредиттеу технологиясын және клиенттердің осы санатына бағытталған басқа қызмет көрсетуді ендіреді.

Облыстағы банк секторының ағымдағы жылғы жұмысын талдау шағын және орташа бизнес кәсіпорындарын, сондай-ақ жеке кәсіпкерлерді кредиттеу көлемінің елеулі ұлғайғандығын көрсетеді. Жылдың басындағы деректермен салыстырғанда заемшылардың осы санаты бойынша кредиттік салымдар

Роль банковского сектора региона в развитии малого бизнеса

Карпец С. Н.

начальник отдела экономического анализа и статистики Павлодарского филиала Национального Банка

Кредитные учреждения, расширяя свое присутствие на рынке капитала области, высвобождают часть ресурсов с рынка кредитования крупной корпоративной клиентуры и все активнее начинают занимать другие ниши, прежде всего, это финансовая поддержка среднего и малого бизнеса.

На долю субъектов малого предпринимательства приходится в среднем 30-41% кредитного портфеля банковского сектора области, по отдельным кредитным учреждениям данная величина превышает данный уровень в 1,5-2 раза, в частности, по АО «Данабанко» удельный вес кредитов субъектам малого предпринимательства в кредитном портфеле банка составляет 65,2%, а в Павлодарском филиале АО «Алматинский торгово-финансовый банк» данный показатель составляет 93,1%. Динамичность развития этого сегмента экономики делает его все более привлекательной сферой приложения банковского капитала. Банки второго уровня региона внедряют технологии микрокредитования и другие услуги, ориентированные на данную категорию клиентов.

Анализ работы банковского сектора области в текущем году показывает, что объемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей значительно увеличиваются. По сравнению с данными на начало года объем кредитных вложений по данной категории за-

1-кесте

Таблица 1

Шағын кәсіпкерлік субъектілері бойынша кредиттік салымдардың көлемі / Объемы кредитных вложений по субъектам малого предпринимательства

млн. теңге

млн. тенге

	на 1.01.2004 г.	на 1.08.2004 г.	Өсу қарқыны (%) / Темпы прироста (%)
Кредиттердің барлығы, оның ішінде / Всего кредитов, из них	9907,2	12091,6	22
Қысқа мерзімді, оның ішінде / Краткосрочные, в т.ч.	3652,8	3547,9	-2,9
Ұлттық валютамен / в нацвалюте	2676,3	3100,6	15,9
ЕАВ-мен / в СКВ	976,5	447,3	-54,2
Ұзақ мерзімді, оның ішінде / Долгосрочные, в т.ч.	6254,4	8543,7	36,6
Ұлттық валютамен / в нацвалюте	4185	5759,6	37,6
ЕАВ-мен / в СКВ	2069,4	2784,1	34,5

көлемі 2004 жылғы 1 тамыз бойынша 22%-ға көбейді және 12,1 млрд. теңге болды.

Республиканың 16 аймағының арасында (Алматы және Астана қалаларын қоса алғанда) Павлодар облысы шағын кәсіпкерлік субъектілерін кредиттеу көлемдері бойынша 5-орын (4,6%) алады.

Сонымен бірге осы кестелер ұзақ мерзімді кредиттеу көлемін өсірудің басым қарқындарының үрдістері туралы куәландырады, олар ағымдағы жылдың өткен кезеңі үшін 2,2 млрд. теңгеге өсті және шағын кәсіпкерлік субъектілері бойынша кредиттік салымдардың жалпы көлемінен 70,6% болды. Қысқа мерзімді кредиттердің үлес салмағының төмендеуі кәсіпорындардың кредиттік ресурстарын негізгі қорларды сатып алуына және ұзақ мерзімді жобаларды жүзеге асыруына бағыттай отырып, ұзақ мерзімді кредиттерге қарай «бұрылатын» аймақтың екінші деңгейдегі банктерін кредиттік саясатындағы оң өзгерістері туралы куәландырады. Сонымен, кәсіпорындардың негізгі құрал-жабдықтарды сатып алуға бағытталған кредиттік салымдарының көлемі кредиттік салымдардың жалпы көлемінен 3185,0 млн. теңге немесе 26,3%, жаңа құрылысқа және қайта салуға – 248,8 млн. теңге немесе 2%, лизинг операцияларына – 78,4 млн. теңге немесе 0,6% болды.

1-сурет.

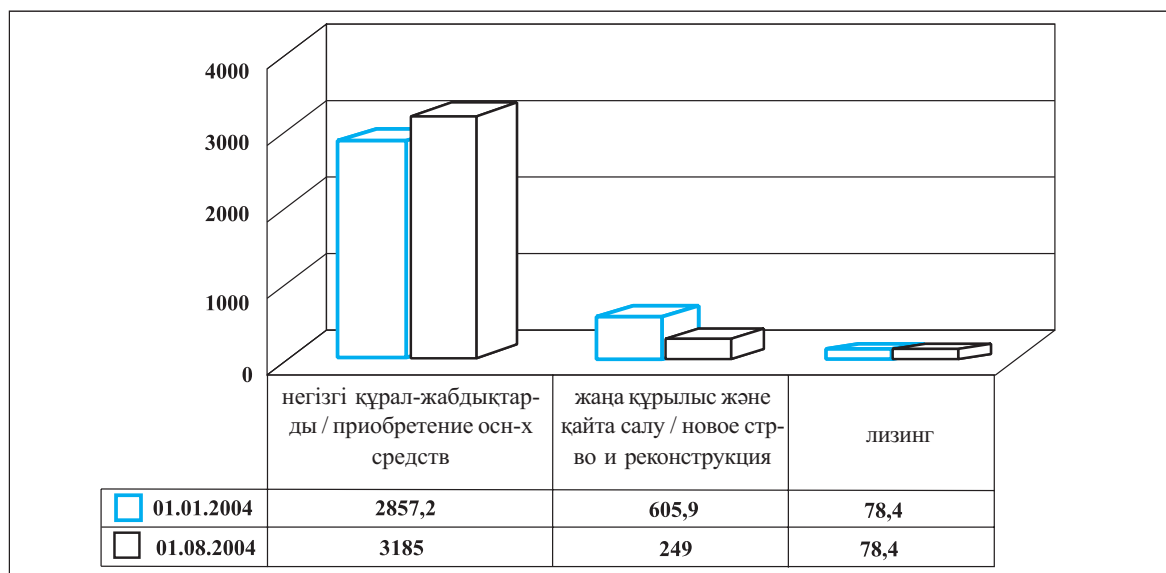
емшіков, по состоянию на 1 августа 2004 года, увеличился на 22% и составил 12,1 млрд. тенге.

Среди 16 регионов республики (включая гг. Алматы и Астана) Павлодарская область по объемам кредитования субъектов малого предпринимательства занимает 5 место (4,6%).

Причем данные таблицы свидетельствуют о тенденции опережающих темпов наращивания объемов долгосрочного кредитования, которые за истекший период текущего года выросли на 2,2 млрд. тенге и составили 70,6% от общего объема кредитных вложений по субъектам малого предпринимательства. Снижение удельного веса краткосрочных кредитов свидетельствует о позитивных изменениях в кредитной политике банков второго уровня региона, которые «разворачиваются» в сторону долгосрочных кредитов, направляя кредитные ресурсы на приобретение предприятиями основных фондов и реализацию долгосрочных проектов. Так, объем кредитных вложений, направленных на приобретение предприятиями основных средств, составил 3185,0 млн. тенге или 26,3% от общего объема кредитных вложений, на новое строительство и реконструкцию – 248,8 млн. тенге или 2%, на лизинговые операции – 78,4 млн. тенге или 0,6%.

Рисунок 1

Шағын кәсіпкерлік субъектілері бойынша ЕДБ-ді кредиттеу объектілері (млн. теңге) / Объекты кредитования БВУ по субъектам малого предпринимательства (млн. тенге)



Статистикалық тізілімнің деректері бойынша облыста 2004 жылғы 1 тамызда 6766 шағын бизнес кәсіпорны тіркелді, оның 76,3%-ы жұмыс істейтін болып табылады, яғни экономикалық қызметті жүзеге асырды немесе әлуетті түрде жүзеге асыра алады. 5161 жұмыс істейтін кәсіпорынның 2582-ы (50%) белсенді болды, бұл өткен жылдың тиісті күніне қарағанда 6,4%-ға аз. Белсенді кәсіпорындардың жартысы (50,41%) саудаға,

По данным статистического регистра в области на 1 августа 2004 года было зарегистрировано 6766 предприятий малого бизнеса, из которых 76,3% являлись действующими, т. е. осуществляли или могли потенциально осуществлять экономическую деятельность. Из 5161 действующего предприятия 2582 (50%) были активными, что на 6,4% меньше, чем на соответствующую дату прошлого года. Половина активных предприятий (50,41%) спе-

автомобильдерді және тұрмыстық бұйымдарды жөндеуге мамандандырылды. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің салалық құрылымында сауда кәсіпорындарының басым болуы шағын бизнес кәсіпорындарының шығыны аз қызмет түрлеріне бағдар алуымен түсіндіріледі, онда негізгі қорларға күрделі салымдар және ағымдағы активтерге шығындар міндетті емес. Осы факт мынадай кестемен расталады:

2-кесте

Заемшылардың-шағын кәсіпкерлік субъектілерінің шаруашылық қызметі саласының атауы / Наименование отрасли хозяйственной деятельности заемщиков-субъектов малого предпринимательства	Кредиттік салымдардың көлемі 1.08.2004 ж.(млн. теңге) / Объем кредитных вложений на 1.08.2004 г.(млн. тенге)	Үлес салмағы (%) / Удельный вес (%)
Сауда / Торговля	6764,6	55,9
Азық-түлік өнімдерін шығару / Производство пищевых продуктов	1261,5	10,4
Ауыл шаруашылығы / Сельское хозяйство	1150,9	9,5
Басқа салалар / Прочие отрасли	2914,6	24,2
Барлығы / Всего	12091,6	100

Таблица 2

Шағын кәсіпкерлік белгілі табыстарына қарамастан бастапқы капитал мен меншікті айналым қаражатының жетіспеуінен, жалға алу ақысының өте жоғары болуынан туындайтын едәуір қиыншылықтарға ұшырап отыр. Бұл кәсіпорындардың-шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жартысы тіркелгеннен кейін ұзақ уақыт жұмысқа кірісе алмауына әкеледі. Шағын бизнесті дамытудың ең күрделі проблемасы бастапқы капитал проблемасы болып қалады, бұл облыс банктерінің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне беретін айналым қаражатын толықтыруға арналған кредиттерінің басым болуымен расталады. Осы санаттағы кредиттердің үлес салмағы 64,5% болды.

2-сурет.

циализируется на торговле, ремонте автомобилей и изделий домашнего пользования. Преобладание в отраслевой структуре субъектов малого предпринимательства предприятий торговли объясняется ориентацией предприятий малого бизнеса на низкозатратные виды деятельности, где необязательны капитальные вложения в основные фонды и затраты на текущие активы. Данный факт подтверждается следующей таблицей:

Несмотря на определенные успехи, малое предпринимательство сталкивается с серьезными трудностями, вызванными недостаточностью начального капитала и собственных оборотных средств, крайне высокой арендной платой. Это приводит к тому, что половина предприятий-субъектов малого предпринимательства, зарегистрировавшись, долгое время не могут приступить к работе. Самой сложной проблемой развития малого бизнеса остается проблема стартового капитала, что подтверждается и преобладанием кредитов на пополнение оборотных средств, предоставляемых банками области субъектам малого предпринимательства. Удельный вес данной категории кредитов составил 64,5%.

Рисунок 2

Кредиттеу объектілері бойынша кредиттік салымдардың құрылымы / Структура кредитных вложений по объектам кредитования

қаражат айналымын толықтыру /
пополнение обор.ср-в
негізгі-құрал жабдықтарды сатып алу /
приобретение осн.ср-в
жаңа құрылыс және қайта салу /
новое стр-во и реконструкция
тұтыну кредиттері /
потребительские кредиты
лизинг/ лизинг

басқалары / прочие

Облыс бойынша шағын бизнес кәсіпорындарында жұмыс істейтін адамдар саны 22,2 мың адам болды және өткен жылдың тиісті күнімен салыстырғанда 3,7%-ға көбейді. Өнімді (тауар, қызмет) сатудан түскен кіріс 2004 жылғы қаңтар-шілде үшін 15,8 млрд. теңгеге қалыптасты, бұл 2003 жылғы тиісті кезеңге қарағанда 4,6% артық.

Республикада қолданылып жүрген кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасының негізгі бағыттары мен басымдықтары «Қазақстан-2030» стратегиясын одан әрі іске асыруға бағытталған. Бұл бағдарламаға елді 2010 жылға дейінгі дамыту жоспарының тұжырымдамасы кіреді.

2003 жылғы 25 сәуірде өткен Павлодар облыстық мәслихатының 26-сессиясында 2005 жылға дейінгі кезеңге облыстағы шағын және орташа кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасы қабылданды. Осы бағдарламаны іске асыру барысында мынадай негізгі міндеттер шешілетін болады:

- шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тиімділік деңгейін дамыту мен арттыру және кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктерінің ролін күшейту;
- шағын бизнесті қаржылық-кредиттік қолдау жүйесін дамыту;
- шағын және орташа кәсіпкерлік саласына арналған жоғары білікті кадрлар дайындау және оқыту;
- шағын және орташа бизнес субъектілерін шоғырландыруға ықпал ету, аймақаралық ынтымақтастықты дамыту.

2004 жылы бағдарламалық іс-шараларды іске асыру үшін облыстық бюджет қаражатынан 7 571 мың теңге бөлінді.

Облыста кәсіпкерлердің 12 қоғамдық бірлестігі, сауда-өнеркәсіптік палата, 2 бизнес-инкубатор, 2 ауылдық кредиттік серіктестігі жұмыс істейді. Бұл объектілер бірнеше жылдар бойы қалыптасты және қарқынды даму үстінде.

Облыста мемлекеттің тарапынан экономиканың осы саласын қаржылық-кредиттік қолдау екінші деңгейдегі банктермен қоса қаржыландыру бойынша бизнес-жобаларды кредиттеу арқылы жүргізіледі. Соңғы заемшы үшін кредит бойынша пайыздық ставка 2003 жылы 9%, ағымдағы жылы – 7% болды. 2003 жылы 95,6 млн. теңге сомаға 19 жоба қаржыландырылды, ағымдағы жылы облыстық бюджеттен 50 млн. теңге бөлінді, екінші деңгейдегі банктермен қоса қаржыландыру кезінде инвестициялар сомасы 100 млн. теңге болады.

Облыстағы шағын кәсіпкерлік салыстырмалы түрде алғанда шағын инвестициялар және мемлекет пен аймақтың банк секторы тарапынан қаржылық-кредиттік қолдауы кезінде өзінің икемділігі мен ептілігіне орай үлкен әлуеттік өсімге ие және тіршілікке қабілетті, бұл оған жергілікті бюджетке салықтың тұрақты түсуін қамтамасыз ете отырып, өндірісті және рынокқа тауар жеткізу мен қызмет көрсетуді ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Численность работающих на предприятиях малого бизнеса по области составила 22,2 тыс. человек и увеличилась по сравнению с соответствующей датой прошлого года на 3,7%. Доход от реализации продукции (товаров, услуг) за январь-июль 2004 года сложился в сумме 15,8 млрд. тенге, что на 4,6% больше, чем за соответствующий период 2003 года.

Основные направления и приоритеты государственной программы развития и поддержки предпринимательства, действующей в республике, направлены на дальнейшую реализацию стратегии «Казахстан-2030». Эта программа включает в себя и концепцию плана развития страны до 2010 года.

На 26 сессии Павлодарского областного маслихата, состоявшейся 25 апреля 2003 года, была принята программа развития малого и среднего предпринимательства в области на период до 2005 года. В ходе реализации данной программы будут решены следующие основные задачи:

- развитие и повышение уровня эффективности поддержки малого бизнеса и усиление роли общественных объединений предпринимателей;
- развитие системы финансово-кредитной поддержки малого бизнеса;
- подготовка и обучение высококвалифицированных кадров для сферы малого и среднего предпринимательства;
- содействие интеграции субъектов малого и среднего бизнеса, развитие межрегионального сотрудничества.

Для реализации программных мероприятий в 2004 году из средств областного бюджета выделено 7 571 тыс. тенге.

В области действуют 12 общественных объединений предпринимателей, торгово-промышленная палата, 2 бизнес-инкубатора, 2 сельских кредитных товариществ. Эти объекты формировались на протяжении ряда лет и продолжают интенсивное развитие.

Финансово-кредитная поддержка этой сферы экономики со стороны государства в области ведется посредством кредитования бизнес-проектов по софинансированию с банками второго уровня. Процентная ставка по кредиту для конечного заемщика составила в 2003 году 9%, в текущем году – 7%. В 2003 году было профинансировано 19 проектов на сумму 95,6 млн. тенге, в текущем году из областного бюджета выделено 50 млн. тенге, при софинансировании с банками второго уровня сумма инвестиций составит 100 млн. тенге.

Малое предпринимательство области обладает большим потенциалом роста и жизнеспособностью благодаря своей гибкости и подвижности при относительно небольших инвестициях и финансово-кредитной поддержке со стороны государства и банковского сектора региона, что позволяет ему увеличивать производство и поставки на рынок товаров и услуг, обеспечивая стабильное поступление налогов в местные бюджеты.

Нақты сектор: тыныс-тіршілігі қандай?

Угренинова М. Н.

Ұлттық Банктің Қостанай филиалының бас маманы-экономисі

Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамыту тұжырымдамасы кәсіпорындар мониторингінің мақсатын айқындады: ақша-кредит саясатының құралдарын қолдануды жетілдіру мен ақша-кредит және қаржы-бюджет саясатының инфляциялық емес экономикалық өсу және экономикада күрт төмендеуді болдырмау жағдайын құруға бағытталған келісілген шараларды қабылдау.

Мақалада Қостанай облысында мониторинг жүргізудің кейбір ерекшеліктері көрсетілген.

Қостанай облысы – Қазақстанның маңызды өнеркәсіп-ауыл шаруашылық аймағы. Шығарылған өнімнің 50% -дан астамы өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығының үлесіне тиеді. 2003 жылы 88 млрд. теңге өнеркәсіп өнімі шығарылды, бұл 2002 жылдың деңгейіне қарағанда 112,5%-ды құрады. 2003 жылғы ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлемі 76,6 млрд. теңге, оның ішінде өсімдік өндіру 41,8 млрд. теңге, мал шаруашылығы өнімі 34,8 млрд. теңге болды. Қостанай облысының географиялық жағдайы Достастық елдерімен де, Ресей Федерациясы сияқты ірі көршімен, Украинамен, Әзірбайжанмен және басқалармен, сол сияқты алыс шетелмен де (Қытай, Иордания, Италия, Түркия және басқалары) сауда қатынастарын тұрақты дамытуға себепші болады. Бөлшек тауар айналымы 2003 жылы 28,2 млрд. теңге, сыртқы сауда 811,1 млн. АҚШ долл. болды. Облыста тұрғын үй, мәдени-тұрмыстық объектілер мен офистер құрылысы белсенді түрде жүргізілуде. 2003 жылы негізгі капиталға инвестициялар 28,1 млрд. теңгені құрады.

2003 жылы өнім шығарушы кәсіпорындардың өнеркәсіптік өнімі бағасының ең көп өсуі (8,3%) байқалды. Тұтынатын тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге бағаның өсуі 5,9%-ды, құрылыс-құрастыру жұмыстарына – 2,7%-ды құрады. 2003 жылдың аяғында нақты жалақының өсуі 2002 жылғы тиісті кезеңге қарағанда 111,5%-ды құрады.

Облыс экономикасындағы өзгерістер, халықтың нақты ақша кірістерінің өсуі облыс банктерінің кредиттік және депозиттік базаларын қалыптастыруға оң әсерін тигізді. 2003 жылғы депозиттердің жалпы көлемі ұлттық валютамен де, шетел валютасымен де арта отырып 55,8%-ға өсті. 2003 жылдың аяғында

Реальный сектор: чем живет и дышит?

Угренинова М. Н.

главный специалист-экономист Костанайского филиала Национального Банка

Концепцией развития финансового сектора Республики Казахстан определена цель мониторинга предприятий: совершенствование применения инструментов денежно-кредитной политики и принятие согласованных мер денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики, направленных на создание условий для неинфляционного экономического роста и предотвращения резких спадов в экономике.

В статье отражены некоторые особенности проведения мониторинга в Костанайской области.

Костанайская область – важный промышленно-сельскохозяйственный регион Казахстана. На долю промышленности и сельского хозяйства приходится более 50% объема произведенной продукции. В 2003 году произведено 88 млрд. теңге промышленной продукции, что составило 112,5% к уровню 2002 года. Объем валовой продукции сельского хозяйства за 2003 год составил 76,6 млрд. теңге, в том числе продукции растениеводства – 41,8 млрд. теңге, животноводства – 34,8 млрд. теңге. Географическое расположение Костанайской области обуславливает устойчивое развитие торговых отношений как со странами Содружества, крупнейшим соседом Российской Федерацией, Украиной, Азербайджаном и другими, так и с дальним зарубежьем (Китай, Иордания, Италия, Турция и другие). Розничный товарооборот в 2003 году составил 28,2 млрд. теңге, внешнеторговый – 811,1 млн. долл. США. В области активно ведется строительство жилых, культурно-бытовых объектов и офисов. В 2003 году инвестиции в основной капитал составили 28,1 млрд. теңге.

Наибольший прирост цен в 2003 году (8,3%) отмечен на промышленную продукцию предприятий-производителей. Прирост цен на потребительские товары и услуги составил 5,9%, на строительно-монтажные работы – 2,7%. Рост реальной заработной платы на конец 2003 года составил 111,5% к соответствующему периоду 2002 года.

Изменения в экономике области, рост реальных денежных доходов населения оказали положительное влияние на формирование кредитной и депозитной баз банков области. Общий объем депозитов за 2003 год вырос на 55,8%, увеличившись как в

депозит жан басына 17392 теңгеден келді. Облыс банктері филиалдарының 2003 жылы берген кредиттерінің көлемі 73,2%-ға өсті, бұл ретте ұлттық валютамен кредит беру 2,8 есе өсті. Кредиттік салымдардың негізгі бағыттары құрылыс, сауда, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы салаларына жинақталған.

Облыс банктерінің кредиттік ресурстарды орналастыруы көп жағдайда экономиканың нақты секторының жағдайымен айқындалады. Ұлттық Банк құрған кәсіпорындар мониторингінің жүйесі нақты сектордың мүдделері мен қажеттеріне барынша жақын келуге мүмкіндік береді.

Мониторинг бірінші сатысында (2000-2003жж.) кәсіпорындардың аймақ экономикасындағы ағымдағы және күтілген жағдай үрдістерінің конъюнктуралық бағаларын және тек кейбір қаржылық көрсеткіштерді қамтитын сауалнамаларды толтыруына негізделді. Мониторингке қатысушылардың саны ол сатыда Қостанай облысында 50 кәсіпорыннан асқан жоқ. Бірақ рыноктық экономика кәсіпорының ішкі қызметіндегі жағдайлардың да, оның сыртқы ортасының да серпінділігімен сипатталады. Бұл жағдайларда оперативтік коммерциялық талдау жасаудың маңызы арта түседі. Мұнда салынған қаражат мөлшерлерінің оларды салудың қаржылық нәтижесімен шамалас болуын талап ететін қаржы менеджментінің маңызы күшейеді.

Қазіргі кезеңдегі жағдайларда кәсіпорын басшылығының алдында қаржылық талдау жасау әдістерін меңгеру (кәсіби талдау жасау үшін тиісті дәрежеде дайындалған мамандар қажет) міндеті емес, талдаудың **нәтижелерін пайдалану** міндеті тұр. Осыған байланысты Ұлттық Банктің экономиканың нақты секторы кәсіпорының мониторингісін жүргізу тәжірибесі сұралатын көрсеткіштер жүйесін экономикада болып жатқан өзгерістерді барынша толық және дәл көрсету, кәсіпорындардың сауалнамаларды толтыруын оңайлату және олардың мониторингке қатысуға деген қызығушылығын арттыру тұрғысынан жетілдіру қажет екендігін анықтады.

2004 жылдан бастап жекелеген баланстар көрсеткіштерінің негізінде өтімділіктің, іскерлік белсенділіктің, капитал құрылымының, кәсіпорындардың аймақ экономикасының салаларына қатысты тиімділігінің жиынтық бағаларын алуға мүмкіндік беретін қатысушы кәсіпорындардың қаржылық көрсеткіштер жүйесі енгізілді. Қаржылық көрсеткіштерді талдау рыноктағы белгілі бір күнгі өзгерістердің сипатын, кәсіпорынның қаржылық қызметінің оң және теріс нәтижелерін кешенді түрде бағалауға, маркетинг және ағымдағы жоспарлар тактикасын әзірлеуге арналған ұсынымдар мен қорытындыларды дер кезінде қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Сауалнамаларды және тиісінше кәсіпорындарға қайтарылатын талдамалық ақпаратты жетілдіре түсу кәсіпорындардың қатысуға деген қызығушылығын

национальной, так и в иностранной валюте. На конец 2003 года на душу населения приходилось 17392 тенге депозитов. Объем кредитов, выданных филиалами банков области в 2003 году, вырос на 73,2%, при этом рост кредитов в национальной валюте составил 2,8 раза. Основные направления кредитных вложений сосредоточены в отраслях строительства, торговли, промышленности, сельского хозяйства.

Размещение банками области кредитных ресурсов во многом определяется состоянием реального сектора экономики. Максимально приблизиться к интересам и нуждам реального сектора позволяет созданная Национальным Банком система мониторинга предприятий.

На первом этапе (2000-2003гг.) мониторинг основывался на заполнении предприятиями опросных анкет, содержащих конъюнктурные оценки тенденций текущей и ожидаемой ситуации в экономике региона и лишь некоторые финансовые показатели. Количество участников мониторинга на данном этапе в Костанайской области не превышало 50 предприятий. Но рыночная экономика характеризуется динамичностью ситуаций как внутренней деятельности предприятия, так и его внешней среды. В этих условиях наибольшее значение приобретает оперативный коммерческий анализ. Здесь усиливается значение финансового менеджмента, требующего соизмерения размеров вложенных средств с финансовым результатом их вложения.

В современных условиях перед руководством предприятия встает задача не столько овладеть самими методами финансового анализа (для выполнения профессионального анализа необходимы соответствующим образом подготовленные кадры), сколько **использование результатов** анализа. В этой связи опыт проведения Национальным Банком мониторинга предприятий реального сектора экономики выявил необходимость совершенствования системы опросных показателей с позиции более полного и адекватного отражения происходящих изменений в экономике, упрощения заполнения анкет предприятиями и повышения их заинтересованности в участии в мониторинге.

С 2004 года введена система финансовых показателей предприятий-участников на основе отдельных показателей балансов, позволяющая получать сводные оценки ликвидности, деловой активности, структуры капитала, рентабельности предприятий в отраслевом разрезе экономики региона. Анализ финансовых показателей позволяет в комплексе оценить характер изменений на рынке на определенную дату, позитивные и негативные результаты финансовой деятельности предприятия, своевременно сформировать рекомендации и выводы для разработки тактики маркетинга и текущих планов.

арттыра түскеніне күмән жоқ. Қазіргі кезде Қостанай облысында облыстың барлық аймақтарындағы (Қостанай, Рудный, Жітіқара, Лисаковск, Аркалык қалалары, аудан орталықтары) құрылым құрайтын негізгі салалардың 65-70 кәсіпорны нақты сектордың мониторингіне үнемі қатысады. Мониторингке бұрын бұл жоба туралы білмеген кәсіпорындар ғана емес, сонымен қатар Ұлттық Банктен бұрыннан ынтымақтаса жұмыс істеп, мониторинг туралы оң пікір айтып жүрген кәсіпорындар да қосылып, белсенді түрде жұмыс істеп отыр.

Китов В. – «Қостанай КамАЗ автоорталығы» ЖШС БК директоры: Ұлттық Банк тұрақты түрде ұсынатын ақпарат рыноктық бағдарды түсінуге және кәсіпорынның қазіргі жағдайына әрі кейінгі дамуына талдау жасауға, кәсіпорынның республика кәсіпорындарының рейтингісінде алатын орнын анықтауға және өзінің бүгінгі қызметін бағалап, болашаққа болжам жасауға мүмкіндік береді. Саладағы жағдайдың ұсынылған талдамасы және кәсіпорындардың қызметін бағалау кез келген басшыға, сондай-ақ экономика, инвестициялар, қаржыландыру саласындағы мамандарға оларды бағалау үшін болжамдар, жоспарлар жасау және соның негізінде оңтайлы басқарушылық шешімдер қабылдау үшін пайдалы болуы мүмкін.

Ханча О. – «Қостанайсбытэнерго» ААҚ директоры: мониторингтің нәтижелері қатысушы кәсіпорындардың экономикалық жағдайын жеткілікті дәрежеде шынайы көрсетеді. Талдамалық жұмыс жақсы орнына қойылған кәсіпорын менеджерлерін салғастырмалы және салыстырмалы сипаттағы өтімділік, капитал құрылымы, іскерлік белсенділік көрсеткіштерін бағалау жөніндегі жедел және тұрақты түрдегі ақпарат қызықтырады. Бұл жобаның тиімділігі айтарлықтай дәрежеде оның ауқымдылығына байланысты екендігін атап өткен маңызды, осындай ауқымдылықты Ұлттық Банктің бұдан арғы жұмысына тілегіміз келеді.

Тарасенко А. – «Қостанай баспа сарайы» ААҚ президенті: мониторинг бойынша ақпарат (рейтинг бағасы, негізгі қаржылық көрсеткіштерді салалар бойынша салыстырып тексеру) облыстың және республиканың экономикалық секторындағы кәсіпорынның жағдайын көрсетеді, бағалардың экономикалық ауытқуын, рыноктың бәсекелестік шарттарын және т.б. қадағалауға мүмкіндік береді. Мұндай ақпарат кәсіпорынның жұмысында аса пайдалы.

Өткізілген мониторингтің қорытындысы бойынша филиал кезең-кезеңімен қатысушы кәсіпорындарға барып, сұрау жүргізеді. Бір тоқсанның ішінде 20-25 кәсіпорында болады. Мониторингтің артықшылығын түсіндіру, оның әлді және әлсіз жақтарын анықтау және қатысуға деген қызығушылықты арттыру мақсатында басшылармен және уәкілетті тұлға-

Усовершенствование опросных анкет и соответственно возвращаемой предприятиям аналитической информации несомненно повысило интерес предприятий к участию. В настоящее время в Костанайской области в мониторинге реального сектора регулярно принимают участие 65-70 предприятий основных структурообразующих отраслей во всех регионах области (города Костанай, Рудный, Житикара, Лисаковск, Аркалык, районные центры). К мониторингу подключились и активно участвуют в нем не только предприятия, которые раньше не знали об этом проекте, но и давно сотрудничающие с Национальным Банком предприятия, положительно высказывающиеся о мониторинге.

Китов В. – директор СП ТОО «Костанайский автоцентр КамАЗ»: регулярно предоставляемая Национальным Банком информация позволяет ориентироваться на рынке и делать анализ настоящего положения и дальнейшего развития, определять место предприятия в рейтинге предприятий республики и реально оценивать свою деятельность на сегодняшний день, а также осуществлять прогнозы на будущее. Предоставляемый анализ ситуации в отрасли и оценка деятельности предприятий могут быть полезны любым руководителям, а также специалистам в области экономики, инвестиций, финансирования, для составления прогнозов, планов их оценки и принятия на этой основе оптимальных управленческих решений.

Ханча О. – директор ОАО «Костанайсбытэнерго»: результаты мониторинга достаточно достоверно отражают экономическое состояние предприятий-участников. Менеджеров предприятий с хорошо поставленной аналитической работой привлекает оперативная и регулярная информация сопоставительного и сравнительного характера по оценке показателей ликвидности, структуры капитала, деловой активности. Важно отметить, что эффективность данного проекта в значительной степени зависит от его масштабности, что хотелось бы и пожелать в дальнейшей работе Национального Банка.

Тарасенко А. – президент ОАО «Костанайский печатный двор»: информация по мониторингу (рейтинговая оценка, отраслевое сопоставление основных финансовых показателей) дает картину положения предприятия в экономическом секторе области и республики, позволяет отслеживать экономические колебания цен, конкурентные условия рынка и т. д. Подобная информация весьма полезна в работе предприятия.

По итогам проводимого мониторинга филиалом периодически проводится опрос предприятий-участников с выездом на места. В течение квартала посещается 20-25 предприятий. Проводятся беседы с руководителями и уполномоченными лицами в це-

лармен әңгіме өткізіледі. Толтырылатын сауалнамалардың сапасын арттыру үшін, кәсіпорынның мамандарына, әсіресе маманы бухгалтердің және экономистің міндеттерін қоса атқаруға мәжбүр болып отырған штат саны аз, талдамалық қызмет құруға мүмкіндігі жоқ кәсіпорындарда, практикалық көмек көрсетудің де маңызы бар.

Мониторинг сауалнамаларының сапалы толтырылуына статистикалық және салықтық есеп берудің міндетті нысандар санының көптігі ең көп кедергі болып отыр. Ұлттық Банктің сауалнамаларын толтыру едәуір оңай болғанына қарамастан, міндетті түрде берілетін есептердің саны статесептер арасында болатын «үзілісте» толтырылады.

Маркетингтің маңызды функциясы – баға белгілеу және баға саясатын айқындау. Баға саясаты коммерциялық қызметті талдау негізінде айқындалады, бұл ақырында келісімді бағалардың деңгейін белгілейді. Кәсіпорындарда сауал жүргізген кезде көптеген қатысушылар бағалар жөнінде нақты ақпарат алуды қажет ететінін айтады. Көптеген кәсіпорындар мұндай ақпаратты ақылы негізде маркетингтік зерттеулермен айналысатын фирмамен шарт жасап, жедел түрде алады. Мұндай мүмкіндігі жоқ кәсіпорындар үшін Ұлттық Банктің шолуларындағы тоқсан ішіндегі, сондай-ақ одан да қысқа мерзімдегі баға өзгерістері көрсеткіштерінің мазмұны маңызды рөл атқара алады, оның үстіне Ұлттық Банктің ақпараты тегін.

Нақты саладағы қаржылық жағдай туралы көбірек ақпарат алу үшін, өз кәсіпорнының нәтижелерін республиканың басқа аймақтарындағы сондай кәсіпорындардың жұмыс нәтижелерімен салыстырған жөн. Қатысушы кәсіпорындарға қайтару ақпараты осы мақсатпен республиканың жекелеген аймақтары және тиісті салалары бойынша олардың талап-тілегін ескере отырып жіберіледі. Филиалдың мамандары тоқсан сайын 25-35 қосымша дайындалған қайтару нысандарын жібереді.

Кезекті мониторингтің қорытындысы бойынша облыстық әкімшілікке тұрақты түрде (тоқсан сайын) *дайын өнімге сұраныс пен бағаның өзгерісі, өндіріс факторлары мен нәтижелерінің өзгерісі, кәсіпорындардың қаржылық-экономикалық жағдайы көрсеткіштерінің өзгерісі; банктердің облыс экономикасын кредиттеуі жөніндегі ақпарат* деген бөлімдерді қамтитын аймақ экономикасының нақты секторы кәсіпорындарының қаржылық жағдайына қысқаша шолу және ағымдағы тоқсанға болжамды бағалар жіберіледі. Әкімшілік мамандарының пікірі бойынша, Ұлттық Банк ұсынатын ақпарат өте пайдалы және мониторинг жүргізуге арналған жұмыста және облыстың өнеркәсіптік кәсіпорындарының жұмысы туралы материалдар дайындауда пайдаланылады.

лях разъяснения преимуществ мониторинга, выявления его сильных и слабых сторон и повышения заинтересованности в участии. Для повышения качества заполняемых анкет немаловажно оказание практической помощи специалистам предприятий, в особенности на предприятиях с небольшой штатной численностью, где специалист вынужден сочетать функции бухгалтера и экономиста; где нет возможности создать аналитическую службу.

Наибольшая загвоздка в качественном заполнении опросных анкет мониторинга состоит в наличии большого количества обязательных форм статистической и налоговой отчетности. Несмотря на то, что анкеты Национального Банка достаточно просты в заполнении, количество обязательной отчетности заполняется в «перерыве» между статотчетами.

Важная функция маркетинга – ценообразование и определение ценовой политики. Ценовая политика определяется на основе анализа коммерческой деятельности, что, в конечном счете, определяет уровень договорных цен. При опросе предприятий большинство участников высказывают потребность в получении конкретизированной информации по ценам. Многие предприятия получают такую информацию в оперативном порядке, заключив договор с фирмой, занимающейся маркетинговыми исследованиями на платной основе. Для предприятий, не имеющих такую возможность, содержание в обзорах Национального Банка показателей изменения цен за квартал, а также в более краткосрочном периоде, может играть значительную роль, тем более, что информация Национального Банка бесплатная.

Для получения еще более полной информации о финансовом положении в конкретной отрасли целесообразно сравнить результаты своего предприятия с результатами работы аналогичных предприятий в других регионах республики. С этой целью возвратная информация предприятиям-участникам направляется с учетом их пожеланий по отдельным регионам республики и сопутствующим отраслям. Ежеквартально специалистами филиала направляется 25-35 дополнительно подготовленных возвратных форм.

На постоянной (ежеквартальной) основе по итогам очередного мониторинга в областной акимат направляется краткий обзор финансового состояния предприятий реального сектора экономики региона и прогнозные оценки на текущий квартал, содержащий разделы *изменение спроса и цен на готовую продукцию, изменение факторов и результатов производства, оценка показателей финансово-экономического состояния предприятий; информация по кредитованию банками экономики области*. По мнению специалистов акимата предоставляемая Национальным Банком информация очень полезна и используется в работе для проведе-

Кәсіпорынға кредит берудің мақсатқа сай екені, пайыз және мерзім мөлшерлері жөніндегі мәселені шешуде банктер үшін басты өлшем болып табылатын оның қаржылық жағдайына банктер немқұрайлы қарай алмайды. Банктер көрсететін қызметтермен қамтамасыз етудің толықтығына қатысты, кәсіпорындар оның ішінде тұрақты және бірқалыпты жұмыс істеп жүрген клиенттер үшін кредит алу рәсімдерін оңайлату, оның ішінде шағын кәсіпкерлікке кредиттер бойынша пайыздық ставканы төмендету жөнінде пікір білдіреді.

Қазіргі кезде жекелеген секторлардағы және жалпы облыс экономикасындағы экономикалық ахуал туралы объективті баға қалыптастыру үшін мониторингке қатысушы кәсіпорындарды жария болуына қарай іріктеу маңызды рөл атқарады. Мұнда кәсіпорындар санының факторына емес, әрқайсысының өз саласы бойынша және тұтас алғанда аймақ экономикасы үшін маңыздылығына басымдық беріледі. Қостанай облысында қалыптасқан кәсіпорындар іріктеу облыс рыногындағы және оның әр түрлі сегменттеріндегі ахуал туралы айтарлықтай шынайы көзқарас қалыптастыруға мүмкіндік береді, дегенмен өндіруші салада жариялылық деңгейге жету проблемасы сақталып отыр, республикадағы ең ірі кәсіпорындардың бірі «Соколов-Сарыбай тау-кен байыту өндірістік бірлестігі» АҚ-ын тарту оған жетудің шешуші кілті болар еді. Бұл кәсіпорын белсенді сыртқы экономикалық қызмет жүргізеді, аймақтың өндіру өнеркәсібінде шешуші рөл атқарады. Облыстың тау-кен өндіру өнеркәсібінде 2003 жылы 48,6 млрд. теңге, биылғы жылдың 7 айында 45,6 млрд. теңге сомаға өнім өндірілді. «ССТБК» АҚ-ның үлесі сала өндірісінің жалпы көлемінде 80-90%-ды құрайды.

Облыста кәсіпорындардың мониторингін жүзеге асыру жұмысының алғашқы 4 жылының қорытындысын шығара келе, бұл жұмысты бұдан әрі жетілдіру болжам-талдама, зерттеу жұмысының деңгейін көтере түсуге мүмкіндік береді, аймақтық деңгейде экономиканың нақты секторына ықпал етудің тиімді тетіктерін табуға, сондай-ақ эмитенттердің тізімін қаржылық жағдайы тұрақты және кредит беруге қабілетті кәсіпорындармен толықтыру есебінен вексель айналысы жүйесін белсендірек жасай түсуге себін тигізеді деп қорытынды жасауға болады.

ния мониторинга и подготовки материалов о работе промышленных предприятий области.

Финансовое состояние предприятия небезразлично банкам, которое для банков является главным критерием при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, размерах процента и срока. В части полноты обеспечения услугами банков предприятия высказывают мнение об упрощении процедуры получения кредитов, в том числе для постоянных и стабильно работающих клиентов, снижении процентных ставок по кредитам, в том числе малому предпринимательству.

В настоящее время для формирования объективной оценки об экономической ситуации в отдельных секторах и экономике области в целом особую роль играет репрезентативность выборки предприятий-участников мониторинга. Здесь приоритетным является не столько фактор количества предприятий, сколько значимость каждого для своей отрасли и в целом для экономики региона. В Костанайской области сложившаяся выборка предприятий позволяет формировать довольно достоверное представление о ситуации на рынке области и на различных его сегментах, однако сохраняется проблема достижения уровня репрезентативности в добывающей отрасли, ключом к которой явилось бы привлечение АО «Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения» — одного из крупнейших в республике. Предприятие ведет активную внешне-экономическую деятельность, играет определяющую роль в добывающей промышленности региона. В горнодобывающей промышленности области в 2003 году произведено продукции на сумму 48,6 млрд. тенге, за 7 месяцев текущего года — 45,6 млрд. тенге. Доля АО «ССГПО» в общем объеме производства отрасли составляет 80-90%.

Подводя итоги первых 4-х лет работы в области осуществления мониторинга предприятий, можно сделать вывод, что дальнейшее совершенствование этой работы даст возможность поднять уровень прогнозно-аналитической, исследовательской работы, будет способствовать выработке эффективных рычагов воздействия на реальный сектор экономики на региональном уровне, а также активизации системы вексельного обращения за счет пополнения списка эмитентов финансово устойчивыми и кредитоспособными предприятиями.

Шығыс Қазақстан облысында 2004 жылдың бірінші жартысында инфляцияның дамуы

Мулюкова А.И.

э.э.к., Ұлттық Банктің Шығыс Қазақстан филиалының жетекші маманы-экономисі

Шығыс Қазақстан облысы, әсіресе Өскемен қаласы инфляциялық процестердің дамуына қатысты зерттеулер жүргізу үшін қызықты объект болып табылады. Бұл астаналық-қаржылық немесе мұнай аймағы емес, бірақ соған қарамастан бағалар деңгейі дәстүрлі түрде жоғары, инфляция қарқыны жол бере қоймайды, кейде тіпті республиканың жоғарыда аталған аудандарындағы тиісті көрсеткіштерден асып кетеді.

2004 жылғы инфляцияның сипаты анық көрінеді және айтарлықтай: 2004 жылдың бірінші жартысында тұтыну рыногындағы бағалар 2003 жылдың сондай кезеңімен салыстырғанда әжептәуір өсті. Мысалы, егер 2003 жылдың қаңтар-маусымында тұтыну бағаларының индексі 1,7%-ға артса, (бұл республикалық орташа көрсеткіштен 0,6 п.к. төмен), 2004 жылдың қаңтар-маусымында дәл сол индекс 3,1%-ға өсті (бұл республикалық орташа көрсеткіштен 0,7 п.к. жоғары). Азық-түлік тауарларының бағалары 4,2%-ға, азық-түлікке жатпай-

Развитие инфляции в Восточно-Казахстанской области в первой половине 2004 года

Мулюкова А.И.

к. э. н., ведущий специалист-экономист Восточно-Казахстанского филиала Национального Банка

Восточно-Казахстанская область, особенно г. Усть-Каменогорск, в плане развития инфляционных процессов является интересным объектом для исследований. Это не столично-финансовый или нефтяной регион, но тем не менее уровень цен традиционно высокий, и темпы инфляции мало уступают, а порой и превышают соответствующие показатели в вышеназванных районах республики.

Инфляция 2004 года носит ярко выраженный и значительный характер: цены на потребительском рынке первой половины 2004 года по сравнению с аналогичным периодом 2003 года существенно выросли. Так, если в январе-июне 2003 года индекс потребительских цен увеличился на 1,7% (что на 0,6 п.п. ниже среднереспубликанского показателя), то в январе-июне 2004 года тот же индекс вырос на 3,1% (что на 0,7 п.п. выше среднереспубликанского показателя). Цены на продовольственные товары возрос-

	2004 ж. қаңтар-маусым / январь-июнь 2004 г.	2004 ж. қаңтар-маусым 2003 ж. қаңтар-маусымға қарағанда / январь-июнь 2004 г. к январю-июню 2003 г.	2004 ж. II тоқс. 2003 ж. II тоқс. қарағанда / II кв. 2004 г. ко II кв. 2003 г.
Барлық тауар және қызмет көрсету / Все товары и услуги	103,1	107,1	107,3
Азық-түлік тауарлары / Продовольственные товары	104,2	108	108,4
Жармалар, нан және нан өнімдері / Крупы, хлеб и хлебобродукты	108,2	116,2	117,3
Ет, ет өнімдері, құс / Мясо, мясопродукты, птица	107,2	105,4	106,7
Балық және балық консервілері / Рыба и рыбные консервы	104,6	109,7	109,2
Сүт және сүт өнімдері / Молоко и молочные продукты	95,6	111,9	114,7
Жұмыртқа / Яйца	92,7	117,8	122,3
Сары май және мал майлары / Масло и жиры	100,1	102,2	101,5
Жемістер мен көкөністер / Фрукты и овощи	110,2	111	107,7
Қант / Сахар	99	98,8	98,4
Азық-түлікке жатпайтын тауарлар / Непродовольственные товары	101,3	107,1	107,3
Қызмет көрсету / Услуги	102,8	105,2	105,3

тын тауарлар 2,8%-ға, ақылы қызмет көрсету тарифтері 2,8%-ға өсті. Бағалардың бір жыл ішінде өсуі облыстық статистика басқармасының деректері бойынша төмендегі кестеде толығырақ көрініс тапқан.

2004 жыл тұтыну тауарларының және қызмет көрсету бағаларының көтерілуінен басталды. Жылдың алғашқы екі айы тұтынушыларға едәуір қобалжу әкелді. Тұтыну тауарлары мен қызмет көрсетуге бағалар мен тарифтер индексі өткен айға қарағанда қаңтарда 101%-ды құрады. Республиканың басқа аймақтарының арасында инфляцияның көрсеткіші бойынша Шығыс Қазақстан кему шкаласы бойынша Астана қаласынан кейін Алматы қаласымен бірге екінші позицияны иемденді.

Бағалар индексінің артуы және халыққа қызмет көрсету тарифтерінің 101,6%-ға дейін ұлғаюы тұтыну тауарларының және қызмет көрсету бағаларының өсуінде шешуші рөл атқарды. Бұл республика облыстарының ішінде алғашқы ең жоғарғы позиция. Көрсетілетін қызметтердің жалпы тізбесінен почта қызметі (115,1%), ыстық су және жылу беру (облыс бойынша 105,1% және Өскемен қаласы бойынша 107,7%) тарифтерінің өсуі бірден көзге түседі. Баға артуының заңгерлер көрсететін қызметтерге де қатысы болды (105,2%), өйткені нотариалдық және заң қызметін көрсету рыногында жария етілмеген картельдік келісім (көрсетілген қызметтерге бірыңғай бағалар жөнінде) орын алып отыр.

Бұдан басқа, 2004 жылдың 1 қаңтарынан бастап кәсіпорындар үшін электр энергиясына тарифтің 33%-ға артуына байланысты инфляциялық процестер едәуір күшейді. Электр энергиясын өндірушілер өздерінің өнімін «AES Қазақстан» компаниясына сағады, ол табиғи монополист емес және сөйтіп, монополияға қарсы заңнаманың юрисдикциясына бағынбайды.

Тұтыну бағаларының индексі өткен айға қарағанда ақпанда 100,6%-ды, оның ішінде азық-түлік тауарларының 101,1%-ды құрады. Азық-түлік тауарлары өткен айда ұн бағасының көтерілуі салдарынан негізінен нан және нан өнімдері бағаларының көтерілуі есебінен: жоғары сортты бидай наны 13,5%-ға, бірінші сорт 5,6%-ға, арпа және арпа-бидай наны 3,8%-ға қымбаттады. Қалалық әкімшіліктің алып-сатарлық жоғары сауда үстемелерін төмендету жөніндегі табанды іс-қимылының нәтижесінде ақпан айының аяғында жоғары сортты ұннан жасалған бидай наны облыс орталығының дүкендерінде 1,6%-ға арзандады.

Бүкіл ай бойы ұн бағасының өсуі жалғаса берді. Қаңтардағы сияқты ақпанда да макарон бұйымдары және құс еті бағаларының артуы жалғасты. Құс шаруашылығы өнімдеріне бағаның артуы тауықтар үшін негізгі жем болып табылатын дән бағасының көтерілуіне байланысты болды (тары 2003ж. II тоқсаны мен 2004ж. II тоқсаны аралығында бір жыл ішінде 51,5%-ға қымбаттады). Оның үстіне, 2003 жылы сала-

ли на 4,2%, непродовольственные – на 2,8%, тарифы на платные услуги – на 2,8%. Более полная картина роста цен в течение года представлена в таблице по данным областного управления статистики.

2004 год начался с повышения цен на потребительские товары и услуги. Первые два месяца года преподнесли потребителям значительные переживания. Индекс цен и тарифов на потребительские товары и услуги в январе по отношению к предыдущему месяцу составил 101%. Среди других регионов республики Восточный Казахстан по показателю инфляции занял вторую позицию вместе с г. Алматы по шкале убывания после г. Астана.

Решающую роль в росте цен на потребительские товары и услуги сыграло увеличение индекса цен и тарифов на услуги для населения до 101,6%. Среди областей республики это первая наивысшая позиция. Из общего перечня услуг сразу выделяется рост тарифов на почтовые услуги (115,1%), за горячую воду и отопление (105,1% по области и 107,7% по г. Усть-Каменогорск). Повышение коснулось и услуг юристов (105,2%), т. к. на рынке нотариальных и юридических услуг имеет место негласное картельное соглашение (по поводу единых цен на услуги).

Кроме того, значительное усиление инфляционных процессов произошло в связи с повышением тарифа на электроэнергию для предприятий на 33% с 1 января 2004 года. Производители электроэнергии продают свою продукцию компании «AES Казахстан», которая не является естественным монополистом и, таким образом, не подпадает под юрисдикцию антимонопольного законодательства.

В феврале индекс потребительских цен по отношению к предыдущему месяцу составил 100,6%, в том числе на продовольственные товары – 101,1%. Продовольственные товары подорожали в основном за счет повышения цен на хлеб и хлебобулочные продукты вследствие повышения цен на муку в предыдущем месяце: хлеб пшеничный высшего сорта – на 13,5%, первого сорта – на 5,6%, хлеб ржаной и ржано-пшеничный – на 3,8%. В результате настойчивых действий городского акимата по снижению спекулятивно высоких торговых надбавок в магазинах областного центра к концу февраля хлеб пшеничный из муки высшего сорта подешевел на 1,6%.

В течение всего месяца продолжался рост цен на муку. Как и в январе, в феврале продолжилось повышение цен на макаронные изделия и на мясо птицы. Повышение цен на продукцию птицеводства связано с повышением цен на зерно, которое является основным кормом для кур (пшено подорожало на 51,5% в течение года со II квартала 2003 г. по II квартал 2004 г.). Более того, в 2003 году произошло сокращение числа действующих предприятий отрас-

ның ет өндіру, сол сияқты жұмыртқа өндіру бойынша да жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарының саны қысқарды (жұмыс істеп тұрған 5-еуден 3-еуі қалды).

Наурыз 2004 жылдың I тоқсаны айларының ішінде бағалардың өсуі тұрғысынан алғанда барынша қалыпты ай болды. Бұл ай біраз тауардың маусымдық ауытқуымен, сондай-ақ ұн және макарон бұйымдарына бағаның бір қалыпты өсуімен сипатталады.

Ағымдағы жылдың II тоқсанында бағалардың өсуі жыл басынан басталған инфляция өршуінің жалғасы болды. Жалпы алғанда инфляцияның дамуы II тоқсанда өткен кезеңдегімен салыстырғанда әсерлі болмады, бірақ I тоқсандағы оқиғалардың салдары сезілді. Егер Шығыс Қазақстан кему шкаласы бойынша I тоқсанда инфляция көрсеткіші бойынша Астана қаласынан кейін Алматы қаласымен бірге екінші позицияны иемденсе, II тоқсанда Астана және Алматы қалаларынан кейінгі үшінші орынға ие болды.

Өнеркәсіп өнімдеріне және азық-түлік тауарларына бағаның көтерілуі 2004 жылдың I тоқсанында электр энергиясына тарифтің өсуіне, ал азық-түлік тауарларының тобы астық бағаларының көтерілуіне және тапшылығына тікелей байланысты болды, оның үстіне, маусымда жанар-жағармай материалдарының едәуір – 9,1%-ға, оның ішінде бензиннің – 8,1%-ға, дизель отынының – 18,2%-ға қымбаттауы байқалды (республика бойынша тұтас алғанда бензин бағасы 8,5%-ға, дизель отыны – 12,3%-ға өсті).

ЖЖМ бағаларына қатысты: бензиннің литрі астаналық қалаларға қарағанда Өскемен қаласында тұтынушыларға 4-5 теңгеге қымбатқа түсіп тұр. Бұл факт былайша түсіндіріледі: Өскемен – түкпірде жатқан қала, тасу қашық. Алайда облыстың қиырдағы аудандарына тасу одан да қымбатқа түседі, ал бағалар облыс орталығына қарағанда әлдеқайда төмен. Бұның бәрі ЖЖМ рыноктарында монополиялық уағдаластықтар бар деген фактіні растай түседі.

II тоқсанда нан және нан өнімдері тауарлары тобында бірінші сортты наннан және бидай ұнынан басқа барлық тауар қымбаттады. Нәтижесінде бұл топтың өнімдеріне баға 2003 жылдың II тоқсанынан бастап бір жыл ішінде көп өсті: ұн 34,7-38,7%-ға, нан 16,4-22,7%-ға, макарон бұйымдары 19,6%-ға қымбаттады.

Астық рыногындағы проблемалар дән және ұн бағасының артуына ғана әсер етіп қоймады, олардың біраз тапшы болуына да себепші болды. I тоқсанда астықтың және тиісінше малға беретін жемдердің қымбаттауының нәтижесінде II тоқсанда еттің бағасы (7,4-9,3%, тауық етін қоспағанда), бұдан кейін шұжық өнімдерінің бағалары көтерілді (5%-ға дейін). Оның үстіне, астықтың жетіспеуі салдарынан сәуір және маусым айларында жем өндіру тиісінше 9,8%-ға және 7,3%-ға қысқарды. Ет бағасының артуына сондай-ақ облыстың Шемонаиха ауданында ірі қараның қараталақпен ауыру фактісі әсерін тигізді.

ли (осталось 3 из 5 действовавших) и по производству мяса, и по производству яиц.

Март среди месяцев I квартала 2004 года стал наиболее умеренным с точки зрения роста цен. Этот месяц характеризуется сезонными колебаниями ряда товаров, а также продолжением умеренного роста цен на муку и макаронные изделия.

Рост цен во II квартале текущего года стал продолжением инфляционного всплеска с начала года. В целом развитие инфляции во II квартале происходило не столь остро, чем в предыдущем периоде, но с последствиями событий I квартала. Если в I квартале по показателю инфляции Восточный Казахстан занял вторую позицию вместе с г. Алматы по шкале убывания после г. Астана, то во II – третье место после гг. Астана и Алматы.

Повышение цен на промышленную продукцию и продовольственные товары оказалось напрямую связанным с ростом тарифов на электроэнергию I квартала 2004 года, а группа продовольственных товаров – с повышением цен и дефицитом зерна, кроме того, в июне наблюдалось значительное подорожание горюче-смазочных материалов – на 9,1%, в том числе бензина – на 8,1%, дизельного топлива – на 18,2% (в целом по республике цены на бензин возросли на 8,5%, дизельное топливо – на 12,3%).

Относительно цен на ГСМ: литр бензина в г. Усть-Каменогорске обходится потребителям на 4-5 тенге дороже, чем в столичных городах. Объясняется этот факт следующим образом: Усть-Каменогорск – город тупиковый, перевоз – дальний. Но в отдаленные районы области перевоз обходится еще дороже, а цены намного ниже, чем в областном центре. Все это подтверждает факт наличия монополистических договоренностей на рынке ГСМ.

Во II квартале в группе товаров хлеба и хлебопродуктов подорожали все товары, кроме хлеба и муки пшеничной первого сорта. В итоге цены на продукты из этой группы в течение года со II квартала 2003 года намного выросли: мука подорожала на 34,7-38,7%, хлеб – на 16,4-22,7%, макаронные изделия – на 19,6%.

Проблемы на рынке зерна повлияли не только на повышение цен на зерно и муку, но и стали причиной их некоторого дефицита. Результатом подорожания зерна и соответственно кормов для животных в I квартале стало повышение цен во II квартале на мясо (7,4-9,3%, за исключением мяса кур), а затем и на колбасные изделия (до 5%). Более того, из-за нехватки зерна производство кормов в апреле и июне сократилось на 9,8% и 7,3% соответственно. На повышение цен на мясо также повлиял факт заболевания сибирской язвой крупного рогатого скота в Шемонаихинском районе области.

Балық және балық өнімдері тобының өнімдеріне бағалар маусымдық ықпалға түспейді, бұл өнімдердің үнемі қымбаттауы байқалып отыр. Бір жыл ішінде (2003 ж. II тоқсанынан бастап 2004 ж. II тоқсанына дейін жас балық пен тоңазытылған балық 30,8%-ға қымбаттады). Балық шаруашылығының ортасы байлығы батыстық тұтынушыларды немқұрайлы қалдырмаған Зайсан көлі болып табылады. Көптеген фирмалар валюталық балық үшін күрес жүргізіп отыр, аймастан браконьерлік жасап, балықты аулап, әкетуде, балықшылармен санаспайды, оларға тиесілі жалақысын да төлемейді.

Көкөніс-жеміс өнімдеріне қатысты. Облыста муниципалдық рыноктар желісі құрылған. Олардың құрылу себебі – көпшілік сатып алушы үшін ыңғайлы бағаны ұстау. Келесі маңызды міндет – ауыл шаруашылығы өнімдерін шығарушыларды қолдау. Бірақ жекеменшік рыноктарда бұрынғыша сатып алып қайта сатушылардың жағдайы мығым болып отыр, олар шаруалардан олардың өнімдерін көтерме саудамен сатып алып, содан кейін оны 1,5-2 есе қымбаттатып қайта сатады. Коммуналдық рыноктар бағаларды тек қана 5-10 теңгеге төмендетуге мүмкіндік береді. Бұл рыноктардың нақты ықпалы тек көтерме саудамен сатып алудың ауыл шаруашылығы өнімдерін сақтаудың құрылымын құруды көздейтін тиімді жүйесі құрылғанда ғана мүмкін болады. Сауда-сатып алу базасын құру коммуналдық рыноктарға бағалардың маусымдық ауытқуы кезеңінде әсіресе маңызды болып табылатын стратегиялық қор сақтауға мүмкіндік берген болар еді. Бірақ мемлекеттік коммуналдық кәсіпорындардың, оның ішінде муниципалдық рыноктардың да өнімдерді мол етіп сатып алумен айналысуға заң бойынша құқығы жоқ. Заңнамаға тиісті өзгерістер қажет. Облыстық индустрия, сауда және кәсіпкерлікті қолдау басқармасының басшылығы бұл мәселені көтеріп отыр.

Біздің аймағымызда бағалардың өсу мәселесі, әрине, республиканың сауда орталықтарынан географиялық жағынан алшақтығына да, тым континентальды климатына және жалақының металлургиялық кәсіпорындарда салыстырмалы түрде жоғары екендігіне де байланысты. Мұның бәрі объективті себептер. Алайда, соңғы кезеңдердің фактілері облыстың, әсіресе облыстық орталықтың бүкіл экономикасын тынышсыз күйге әкелетін басқармай, объективті емес факторларды айқындап отыр.

Цены на продукты из группы рыб и рыбопродуктов не поддаются сезонному влиянию, регулярно происходит удорожание этих продуктов. За год (со II квартала 2003 г. по II квартал 2004 г. рыба свежая и охлажденная подорожала на 30,8%). Местом рыбного промысла является озеро Зайсан, богатства которого не оставили равнодушными западных потребителей. Борьбу за валютную рыбу ведут многие фирмы, которые нещадно браконьерствуют, ловят и вывозят рыбу, не считаются с рыбаками, не выплачивая им положенный заработок.

Что касается цен на овощи-фрукты. В области создана сеть муниципальных рынков. Цель их создания – держать доступные для массового покупателя цены. Другая важная задача – поддержать сельхозпроизводителей. Но по-прежнему тон на частных рынках задают перекупщики, выкупая оптом у крестьян их продукцию, а затем перепродавая ее в 1,5-2 раза дороже. Коммунальные рынки дают возможность снизить цены только на 5-10 тенге. Реальное влияние этих рынков возможным будет тогда, когда будет создана эффективная система оптовых закупок, которая предполагает создание структуры хранения сельхозпродукции. Создание торгово-закупочной базы позволило бы коммунальным рынкам хранить стратегический запас, что особенно важно в период сезонных колебаний цен. Но государственные коммунальные предприятия, в том числе и муниципальные рынки, по закону не имеют права заниматься закупкой продуктов. Необходимы соответствующие изменения в законодательстве. Эту проблему подняло руководство областного управления индустрии, торговли и поддержки предпринимательства.

Проблема роста цен в нашем регионе, конечно, связана и с географической отдаленностью от торговых центров республики, с резко континентальным климатом, и с тем, что заработки на металлургических предприятиях относительно высоки. Это все объективные причины. Но факты последних периодов говорят как раз о других, необъективных факторах, приводящих к лихорадочному состоянию всю экономику области и особенно областного центра.

Қазіргі кезеңде Шығыс Қазақстан облысында шағын кәсіпкерлікті дамыту

*Ұлттық Банктің Шығыс Қазақстан филиалы-
ның экономикалық талдау және статистика
бөлімі*

Рыноктық экономиканың жеке меншікке және бәсекелестікке негізделетіні белгілі. Ірі кәсіпкерлер де, ұсақ кәсіпкерлер де рыноктық экономиканың тең құқықты субъектілері болып табылады. Кәсіпкерлік табиғи жолмен қалыптасқан дамыған елдермен салыстырғанда, Қазақстанда әлеуметтік-экономикалық реформалар жүргізу барысында кәсіпкерліктің даму барысын жылдамдататын іс-әрекеттер жүзеге асырылды. Жаңа Конституция, шаруашылық қызметті реттейтін заңдар қабылданды, жекешелендіру жүргізілді, кәсіпкерлік субъектілері қалыптастырылды. 1992 жылдан бастап рыноктық реформалар жылдары кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламалары қабылданды және іске асырылды.

1997 жылы қабылданған «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы экономика дамуының жаңа кезеңіне айналды. Онда шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау қажеттігі, оны дамытуға басымдық беру және т.б. атап көрсетілді. Бұл бағдарлама шеңберінде оны іске асыру тетіктері әзірленді, Үкімет Ұлттық Банкпен бірлесіп шағын кәсіпкерлік субъектілеріне кредит беру үшін екінші деңгейдегі банктерді ынталандыру механизмдерін құрды. Шағын кәсіпкерлікті дамытуды қаржыландыру Еуропалық Қайта құру және даму банкінің кредит және Азия Даму банкінің бағдарламалық заем желісі бойынша көзделді.

Мемлекеттік қолдау шаралары тұтастай алғанда экономиканың және шағын кәсіпкерлік саласының дамуына оң ықпалын тигізді. Үрдістерді талдау шағын кәсіпкерліктің дамуы серпінді-шұғыл сипатта екенін және әлеуметтік шиеленісті төмендету факторына, халықты еңбекпен қамтудың негізіне айналғанын көрсетеді. Мысалы, облыстық статистика басқармасының деректері бойынша жұмыс істеп жатқан және белсенді шағын бизнес кәсіпорындарының саны жылдан-жылға өсіп отыр, өнімді өткізуден түскен кірістер де өсуде.

Берілген кредиттер жөніндегі деректер облыста шағын кәсіпкерліктің дамығанын көрсетеді. Егер де

Развитие малого предпринимательства в Восточно-Казахстанской области на современном этапе

*Отдел экономического анализа и статистики
Восточно-Казахстанского филиала Национального
Банка*

Рыночная экономика, как известно, основывается на частной собственности и конкуренции. Равноправными субъектами рыночной экономики являются как крупные, так и мелкие предприниматели. В отличие от развитых стран, где предпринимательство формировалось естественным путем, в Казахстане в ходе проведения социально-экономических реформ были осуществлены действия, ускоряющие ход развития предпринимательства. Была принята новая Конституция, законы, регулирующие хозяйственную деятельность, проводилась приватизация, шло формирование субъектов предпринимательства. За годы рыночных реформ, начиная с 1992 года, были приняты и реализованы государственные программы поддержки и развития предпринимательства.

Новым этапом развития экономики стал Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства», принятый в 1997 году. В нем подчеркнута необходимость государственной поддержки малого предпринимательства, приоритет его развития и т. д. В рамках этой программы были разработаны механизмы ее реализации, Правительство совместно с Национальным Банком создали механизмы стимулирования банков второго уровня для кредитования субъектов малого предпринимательства. Финансирование развития малого предпринимательства предусматривалось по линии кредита Европейского Банка реконструкции и развития и программного займа Азиатского Банка развития.

Меры государственной поддержки оказали позитивное воздействие на развитие экономики в целом и сферы малого предпринимательства. Анализ тенденций свидетельствует, что развитие малого предпринимательства имеет динамично-поступательный характер и стало фактором снижения социальной напряженности, основой обеспечения занятости населения. Так, по данным областного управления статистики количество действующих и активных предприятий малого бизнеса растет из года в год, растут и доходы от реализации продукции.

1998 жылы шағын кәсіпкерлік кредиттерді сауда, автомобиль және тұрмыста қолданатын бұйымдарды жөндеу салаларын (86,7%), өнеркәсіпті (3,5%) және қызметтің басқа түрлерін (9,8%) дамыту үшін пайдаланса, 2001 жылдан бастап-ақ кредиттер барлық қызмет салаларына алынды.

Берілетін кредиттердің көлемінде де оң үрдістер көзге түседі. Мысалы, 1998 - 2003 жылдар аралығында шағын кәсіпкерлікке берілген кредиттер тиісінше 2380,0 млн. теңгеден 28008,0 млн. теңгеге дейін 11,8 есе өсті (салыстыру үшін, 1998 - 2003 жылдар аралығында республикалық деңгейде шағын кәсіпкерлікке берілген кредиттер тиісінше 53136,0 млн. теңгеден 417556,0 млн. теңгеге дейін 7,9 есе өсті). Алайда, бұл жылдары шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттердің үлес салмағы біркелкі өспеді (1-кесте).

Абсолюттік көрсетілуінде шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттердің көлемдері жылдан-жылға өсіп отырды, ал пайыздық көрсеті-

О развитии малого предпринимательства области свидетельствуют данные о выданных кредитах. Если в 1998 году малое предпринимательство использовало кредиты для развития сфер торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования (86,7%), промышленности (3,5%) и других видов деятельности (9,8%), то уже с 2001 года кредиты были востребованы во всех сферах деятельности.

Положительные тенденции прослеживаются и в объемах выдаваемых кредитов. Так, например, кредиты, выданные малому предпринимательству с 1998 по 2003 годы, выросли в 11,8 раз с 2380,0 млн. тенге до 28008,0 млн. тенге соответственно (для сравнения, рост кредитов малому предпринимательству на республиканском уровне с 1998 по 2003 годы составил 7,9 раз с 53136,0 млн. тенге до 417556,0 млн. тенге соответственно). Однако удельный вес кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства за эти годы, рос неравномерно (таблица 1).

1-кесте

	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	1-ші жарты-жылдығы / 1-ое полугодие 2004 г.
Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттер (млн. теңге) / кредиты, выданные субъектам малого предпринимательства (млн. тенге)	2380,0	2632,1	5845,0	12199,0	16956,0	28008,0	14945,2
Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттердің үлес салмағы, берілген кредиттердің жалпы көлемінде (%) / удельный вес кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства, в общем объеме выданных кредитов (%)	41	44,4	33,5	25,2	26,9	41,9	37

Таблица 1

луінде олардың үлесі үш жыл ішінде төмендеді және тек 2002 жылдан бастап қана қайтадан өсе бастады. Бұл факт кез келген жаңалықтың орнығуының күрделілігімен түсіндіріледі, оның үстіне сол жылдардағы кезең облыстағы ірі кәсіпорындардың белсенділігін жаңарту кезеңі болды.

Соңғы жылдары конъюнктураның осы жағдайларында кәсіпорындардың санын және шағын бизнес кәсіпорындарының алған кредиттерінің шамаларын оңтайландыру орын алды: шағын кәсіпкерлік алған кредиттердің үлесі мәні жағынан саладағы шағын бизнес кәсіпорындарының үлесіне жақын (2-кесте).

Шағын кәсіпкерлік саласында едәуір бәсекелестіктің болуына байланысты кәсіпорындардың бір

В абсолютном выражении объемы выданных для субъектов малого предпринимательства кредитов из года в год росли, а в процентном выражении их доля в течение трех лет падала и лишь с 2002 года начала снова расти. Этот факт объясняется сложностью становления всего нового, кроме того, период тех лет был временем возобновления активности крупных предприятий области.

За последние годы в данных условиях конъюнктуры произошла оптимизация количества предприятий и величины полученных кредитов предприятиями малого бизнеса: доля кредитов, полученных малым предпринимательством, близка по значению доле предприятий малого бизнеса в отрасли (таблица 2).

2-кесте

Таблица 2

Шағын кәсіпкерліктің іс-әрекет жасау саласы / Сфера действия малого предпринимательства	Шағын бизнес кәсіпорында- рының саладағы 2003 ж. үлесі /Доля предприятий малого бизнеса в отрасли в 2003 г.	Шағын бизнестің 2003 ж. алған кредиттерінің үлесі / Доля кредитов, полученных малым бизнесом в 2003 г.
Сауда, автомобиль және тұрмыста қолданатын бұйымдарды жөндеу / Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	45,9	48,4
Өнеркәсіп / Промышленность	15,2	14,7
Құрылыс / Строительство	9,6	10,1
Жылжымайтын мүлікпен операциялар / Операции с недвижимым имуществом	12,7	11,1
Коммуналдық, білім беру, медициналық және әлеуметтік қызмет көрсету / Коммунальные, образовательные, медицинские и социальные услуги	2,7	5,6
Көлік және байланыс / Транспорт и связь	4,6	3,9
Ауыл шаруашылығы / Сельское хозяйство	2,9	3,3
Қонақ үйлер мен мейрамханалар / Гостиницы и рестораны	3	2,5

бөлігі іс-әрекет жасау саласынан тыс қалады, нәтижесінде кәсіпорындардың саны оңтайландырылады. Кәсіпорындардың саны барлық салаларда жылдан-жылға өсіп отырды; 2003 жылы көптеген қызмет салаларында жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың саны қысқарды, саны арту рынок әлі жеткілікті дәрежеде өндіріспен толықпаған және пайда салыстырмалы түрде жоғары болған (қонақ үйлер мен мейрамханалар, жылжымайтын мүлікпен операциялар, жалдау және қызмет көрсету, денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет көрсету) немесе бәсекелестік деңгейі жоғары болуы себепті орташа кәсіпорындар шағын кәсіпорындар (құрылыс) қатарына қосылған жағдайда ғана болды.

Бұрынғыдай басым үлес салмағы сауда, автомобиль және тұрмыста қолданатын бұйымдарды жөндеуге тиесілі, ірі қаржылық салымдар және оларды ақтау үшін үлкен мерзімдер қажет болуына байланысты шағын кәсіпкерлік аз дәрежеде өнеркәсіпте, ауыл шаруашылығында, құрылыста және т.б. жұмыс істейді. Нәтижесінде біраз жылдар бойы сауда-делдалдық қызмет кәсіпкерлер үшін өздерінің қаржы қаражатын жинақтаудың қол жетер әдісі болып қалып отыр.

Берілген кредиттердің жалпы сомасында қысқа мерзімді кредиттер басым болып отырғанын атап айтқан жөн, орташа және ұзақ мерзімді кредиттер шағын кәсіпкерлікке аз мөлшерде беріледі. Дегенмен, кредитті орташа және ұзақ мерзімдерге беру

Ввиду наибольшей конкуренции в сфере малого предпринимательства часть предприятий выбывает из сферы действий, в результате происходит оптимизация количества предприятий. Количество предприятий во всех отраслях из года в год росло; в 2003 году во многих сферах деятельности количество действующих предприятий сократилось, увеличение произошло только там, где рынок еще недостаточно насыщен производством, и прибыли относительно высоки (гостиницы и рестораны, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, здравоохранение и социальные услуги) или там, где из-за высокой степени конкуренции происходит преобразование средних предприятий в разряд малых (строительство).

По-прежнему наибольший удельный вес приходится на торговлю, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования, в меньшей степени малое предпринимательство работает в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и т. д. в силу необходимости больших финансовых вложений и больших сроков их окупаемости. В результате на протяжении ряда лет торгово-посредническая деятельность для предпринимателей остается доступным методом накопления собственных финансовых средств.

Необходимо отметить, что в общей сумме выданных кредитов преобладают краткосрочные кредиты, средне- и долгосрочные выдаются малому предпринимательству в незначительных размерах.

көлемінің үлесі артуында оң үрдістер байқалады. Мысалы, егер 2000 жылы қысқа мерзімді кредиттер жалпы кредит сомасының 84,2%-ы, ал орташа және ұзақ мерзімді кредиттер 15,8%-ы болса, 2003 жылы орташа және ұзақ мерзімді кредиттердің үлесі 23,9%-ға дейін артты.

Егер 2004 жылдың бірінші жартыжылдығындағы жағдайды қарастырсақ, мынадай ахуалды көреміз. 2004 жылдың бірінші жартыжылдығында 2003 жылдың сондай кезеңімен салыстырғанда шағын кәсіпкерлікке берілген кредиттердің үлес салмағы абсолюттік және салыстырмалы көрінісінде 15136,6 млн. теңгеден (44,3%) 14945,2 млн. теңгеге дейін (37%) қысқарды. Соған қарамастан, кезең аяғындағы берешек өсу үрдісін байқатады, яғни кредит рыногында шағын кәсіпкерліктің заем қаражатына сұранысын біршама қанағаттандыру байқалды (3-кесте).

3-кесте

	Шағын кәсіпкерлік субъектілеріне берілген кредиттердің кезең аяғындағы үлес салмағы (%) / Уд. вес кредитов, выданных субъектам малого предпринимательства на конец периода (%)	
	2003 жыл / год	2004 жыл / год
Қаңтар / Январь	21,6	27,6
Ақпан / Февраль	22,2	29,4
Наурыз / Март	20,2	30,9
Сәуір / Апрель	20,6	30,5
Мамыр / Май	26,2	29,9
Маусым / Июнь	25,6	29

Таблица 3

Берілген қаражаттың сапалық құрамы да жақсы жаққа өзгеріп отыр: орташа және ұзақ мерзімді кредиттердің үлесі 2003 жылғы 19%-дан 2004 жылғы 25,4%-ға дейін ұдайы арту үрдісіне ие болып отыр.

Алайда осындай азды-көпті сәтті жағдай қалаларда және оларға жақын орналасқан аудандарда ғана қалыптасып отыр. Облыстың шеткері жақтарындағы жағдай мүлдем басқаша. Мысалы, ауыл кәсіпкерлері үй-жайларды жөндеуге, жем сатып алуға, мал басын арттыруға және т.б. кредит “ала алмайды”, өйткені жартылай қираған, оның үстіне түпкірдегі жылжымайтын мүлік банктердің көкейіне қонбайды. Оның үстіне мал кепіл болып есептеле алмайды. Банктер тәуекелге барғысы келмейді; шағын кәсіпкерлікті дамытуға арналған облыстық бағдарламалар да бәрін бірдей қамти алмайды. Нәтижесінде, кредит қаражатына мұқтаждардың бір бөлігі мүлдем құр қалады.

Жалпы шағын бизнестің жағдайын анықтаған кезде, шағын кәсіпкерлікті дамыту проблемаларының бірі ретінде субъектілердің көпшілік бөлігінің өздерінің инвестициялық және айналымдық қажеттіліктерін қам-

Однако наблюдаются положительные тенденции в увеличении доли объемов кредитования на средне- и долгосрочные периоды. Так, если в 2000 году на краткосрочные кредиты приходилось 84,2%, а на средне- и долгосрочные – 15,8% от общей суммы кредитов, то в 2003 году доля средне- и долгосрочных кредитов увеличилась до 23,9%.

Если рассматривать ситуацию первого полугодия 2004 года, то складывается следующее. В первом полугодии 2004 года по сравнению с аналогичным периодом 2003 года удельный вес кредитов, выданных малому предпринимательству, в абсолютном и относительном выражении сократился с 15136,6 млн. тенге (44,3%) до 14945,2 млн. тенге (37%). В то же время задолженность на конец периода имеет тенденцию к росту, т. е. на кредитном рынке происходит некоторое удовлетворение спроса малого предпринимательства в заемных средствах (таблица 3).

Качественный состав выданных средств также меняется в лучшую сторону: доля средне- и долгосрочных кредитов имеет неуклонную тенденцию к увеличению с 19% в 2003 году до 25,4% в 2004 году.

Но такая более-менее благополучная ситуация складывается в городах и близлежащих районах. Совсем иначе обстоят дела на периферии области. Так, например, сельские предприниматели не могут «пробить» кредиты на ремонт помещений, закуп кормов, увеличение поголовья скота и т. д., так как полуразрушенная недвижимость, да и еще в глубинке, банки не устраивает. В то же время животные не могут считаться залогом. Банки не хотят подвергать себя риску; областные программы на развитие малого предпринимательства тоже всех охватить не могут. В результате часть нуждающихся в кредитных средствах вообще остается без них.

В целом, определяя ситуацию с малым бизнесом, следует отметить, что одной из проблем развития малого предпринимательства является отсутствие у большей части субъектов достаточных финансовых ресур-

тамасыз ету үшін жеткілікті қаржы ресурстарының болмауын атап өту керек. Шағын бизнес кәсіпорындарының қормен қамтамасыз етілу деңгейінің жеткіліксіздігі еңбек өнімділігі төмен болу салдарынан шағын кәсіпкерлік секторының экономикалық тиімділігін арттыруға жәрдемін тигізе алмайды, оның үстіне негізгі құрал-жабдықтарды кепілге сала отырып шағын кәсіпкерлікке кредит беруге кедергі болып отыр. Шағын кәсіпкерліктің кепіл қабілеттілігінің төмен болуына байланысты, банктер заемдар бойынша пайыздық ставканы арттыру арқылы тәуекел құнын кредиттерге жылжытуға мәжбүр. Әсіресе меншікті активтері және өтімді кепілі жоқ жаңадан құрылған кәсіпорындардың кредит алуы қиын мәселе.

Бұдан басқа, шағын кәсіпкерлік дамуының тежелу себебі жалпы алғанда елдің бүкіл экономикасы негізгі капиталын жаңартуды, қорлармен қамтамасыз етілуді арттыруды және т.с.с. қажет етіп отыруында. Экономика жоғары деңгейде дамығанда ғана шағын бизнес өзіне жүктелген міндеттерді (жұмыс орындарын құру, инновациялық белсенділік және т.б.) шешуге қабілетті, бүгінгі күні одан талап етіліп отырған деңгейге сай болады.

Дамыған елдердің тәжірибесі шағын кәсіпкерлік кәсіпорындарының қомақты саны өндіріс саласында табысты жұмыс істеп қана қоймай, сонымен қатар корпоративтік бизнеспен де ынтымақтасып отырғанын көрсетеді. Бұл елдерде алып монополистер шағын бизнестің мүдделеріне нұқсан келтірмейді, себебі техниканың соңғы құралдарымен жасақталған шағын кәсіпорындар ірі фирмалардың әріптестері бола отырып, оларды ірі өндірістің технологиялық тізбегінде қажет, бірақ экономикалық тұрғыдан алғанда ең соңында өндіру тиімсіз болатын өніммен қамтамасыз етеді. Сондықтан ірі бизнес өзінің технологиясының бір бөлігін шығынсыз ғана емес, тіпті өзара тиімді жағдаймен шағын бизнеске “береді”. Шағын кәсіпкерліктің өндіріс саласында белсенді түрде дамуы жалпы ел экономикасының ахуалына, экономиканың инновациялық бағытта қаншалықты серпінді дамуына тікелей байланысты.

сов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Недостаточный уровень фондовооруженности предприятий малого бизнеса не способствует повышению экономической эффективности сектора малого предпринимательства из-за низкой производительности труда и в то же время сдерживает кредитование малого предпринимательства под залог основных средств. Банки в силу низкой залогоспособности малого предпринимательства вынуждены переносить стоимость риска на кредиты путем увеличения процентной ставки по займам. Особенно проблематично получение кредитов для вновь созданных предприятий, которые не располагают собственными активами и ликвидным залогом.

Более того, торможение развития малого предпринимательства происходит потому, что в целом вся экономика страны нуждается в обновлении основного капитала, повышении фондовооруженности и т. п. Только при высоком уровне развитости экономики малый бизнес будет способен решать возлагаемые на него задачи (создание рабочих мест, инновационная активность и т. д.), соответствовать тому уровню, который от него требуется на сегодняшний день.

Опыт развитых стран показывает, что внушительное количество предприятий малого предпринимательства не только успешно работает в сфере производства, но и сотрудничает с корпоративным бизнесом. В этих странах интересы малого бизнеса не ущемляются гигантами-монополистами в том числе и потому, что малые предприятия, оснащенные по последнему слову техники, являются партнерами крупных фирм, снабжая их той продукцией, которая необходима в технологической цепи крупных производств, но которую экономически нецелесообразно производить последним. Поэтому крупный бизнес «отдает» часть своей технологии малому бизнесу не только без потерь, но даже взаимовыгодно. Активное развитие малого предпринимательства в сфере производства напрямую связано с состоянием экономики страны в целом, насколько экономика динамично развивается в инновационном направлении.

2004 жылдың бірінші жартыжылдығында облыстың әлеуметтік-экономикалық дамуының кейбір көрсеткіштері

Ибраева А.

Ұлттық Банктің Атырау филиалының экономикалық талдау және статистика бөлімінің бастығы

Атырау аймағы елдің ең қолайлы дамыған провинциясының бірі болып есептеледі. Мұнайдың, газдың және басқа пайдалы қазбалардың мол қоры, оларды белсенді түрде игеру, шетелдік инвестициялар, өндіруші компаниялардың әлеуметтік бағдарламалары облыстың дамуына мол артықшылықтар береді.

Статистиканың ресми деректері бойынша 2004 жылдың қаңтар-маусым айларында өнеркәсіп өндірісінің көлемі үй шаруашылығын қоса алғанда іс жүзіндегі бағаларда 354,4 млрд. теңге болды, бұл өткен жылғы тиісті кезеңмен салыстырғанда 4% артық. Ағымдағы жылдың аяғына дейін алдын ала деректер бойынша облыста өнеркәсіп өнімдері 668,7 млрд. теңге көлемінде өндірілетін болады.

Өнеркәсіп өндірісінің құрылымында бар жаңа өндірістердің іске қосылуына, түрлендіруге және қайта құруға байланысты өңдеу саласының үлесі ұлғая түсті. Өткен жылғы осындай кезеңмен салыстырғанда өңдеу салаларының үлес салмағы 9,1%-дан 9,6%-ға дейін аздап өсті. Бұл мұнай мен газ өңдеу, полиэтилен құбырларын, құрылыс материалдарын, сүт өнімдерін және нан өнімдерін шығару көлемінің ұлғаюымен байланысты еді. Тұтастай алғанда осы саланың кәсіпорындары 35,8 млрд. теңгеге өнімдер шығарды. Физикалық көлемінің индексі – 114,1%.

Сонымен қатар бекіре балықтары қорларының азаюы байқалады. Дайындалған және консервіленген балық өндірісінің көлемі осының салдарынан өткен жылдың бірінші жартыжылдығымен салыстырғанда 19,1% азайды. Балық қорлары азаюының негізгі себебі су қоймаларының ластануы, браконьерлік, теңіз қайраңынан мұнай өндіруді қарқынды жүргізу болып табылады.

Ағымдағы жылдың бірінші жартыжылдығында ауыл шаруашылығының жиынтық өнімінің көлемі 3,1 млрд. теңгеге дейін ұлғайды, физикалық көлемінің индексі 106% болды.

Агроазық-түлік бағдарламасын іске асыру шеңберінде 2004-2006 жылдардың ішінде сүт өнімдерін

Некоторые показатели социально-экономического развития области в первом полугодии 2004 года

Ибраева А.

начальник отдела экономического анализа и статистики Атырауского филиала Национального Банка

Атырауский регион считается одним из самых благополучных провинций страны. Огромные запасы нефти, газа и других полезных ископаемых, их активное освоение, иностранные инвестиции, социальные программы добывающих компаний дают области большие преимущества в развитии.

По официальным данным статистики за январь-июнь 2004 года объем промышленного производства с учетом домашних хозяйств в действующих ценах составил 354,4 млрд. тенге, что на 4% больше по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. До конца текущего года по предварительным данным в области будет произведено промышленной продукции в объеме 668,7 млрд. тенге.

Благодаря вводу новых производств, модернизации и реконструкции существующих в структуре промышленного производства произошло увеличение доли обрабатывающей отрасли. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года удельный вес обрабатывающих отраслей незначительно вырос с 9,1% до 9,6%. Это связано с увеличением объемов переработки нефти и газа, выпуска полиэтиленовых труб, строительных материалов, молочных продуктов и хлебобулочных изделий. В целом предприятиями данной отрасли произведено продукции на 35,8 млрд. тенге. Индекс физического объема – 114,1%.

Наряду с этим наблюдается снижение запасов осетровых рыб. Вследствие этого по сравнению с первым полугодием прошлого года объем производства приготовленной и консервированной рыбы снизился на 19,1%. Основной причиной уменьшения запасов рыбы является загрязнение водоемов, браконьерство, интенсификация нефтедобычи на шельфе моря.

В первом полугодии текущего года объем валовой продукции сельского хозяйства увеличился до 3,1 млрд. тенге, индекс физического объема составил 106%.

В рамках реализации агропродовольственной Программы в течение 2004-2006 годов запланиро-

кайта өңдеу бойынша 6 цех, ет және балық өнімдерін өңдеу бойынша 5 цех, көкөніс пен тері шикізатын өңдеу бойынша 4 цех құру, 15 жылжымай салу жоспарланып отыр. Аграрлық секторды дамытуға жергілікті бюджет қаражатынан ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерге 80 млн. теңге кредит беру көзделген, оның 24,3 млн. теңгесі 1 жартыжылдықта берілді.

Өсудің қол жеткен қарқындарына қарамастан, облыстың ауыл шаруашылығы секторы іс жүзінде аймақтағы халықтың қажеттілігін қамтамасыз ете алмай отыр. Ет өнімдерімен, көкөніспен және бақша дақылдарымен қамтамасыз етудің ең аз нормаларына барынша жақындатуға республиканың басқа аймақтарынан және жақын шетелдерден әкелу есебінен қол жеткізіледі. Әсіресе ет, сүт, көкөніс өнімдері импортының үлесі жоғары. Сонымен бірге, облыстың жер қыртысы мен ауа райының қиын жағдайлары жергілікті өнімнің өзіндік құнының жоғары және бәсеке қабілетінің төмен болуына себеп болып отыр.

Көрсетілген факторлардың салдарынан азық-түлік тауарлары құнының тұрақты түрде өсуі байқалады, бұл бағалардың жалпы деңгейінің жоғарылай түсуінің негізгі себебі болып табылады. Ағымдағы жылдың маусымында барлық тауарлар мен қызмет көрсетудің тұтыну бағаларының индексі 2,2%, азық-түлік тауарлары – 3,6%, азық-түлікке жатпайтын тауарлар – 1,7% деңгейінде қалыптасты.

Негізгі тамақ азық-түлігін тұтынудың ең аз нормасына қарай есептелген халықтың жан басына шаққанда күн көрістің ең аз көлемі республика бойынша ең жоғары болып табылады. 2003 жылғы желтоқсанға қарағанда 2004 жылғы маусымда 6943 теңге болып, 7,1%-ға ұлғайды.

2004 жылдың бірінші жартыжылдығында негізгі капиталға инвестициялардың көлемі 156,4 млрд. теңге болды, бұл өткен жылғы бағалармен салыстырғанда 18% көп.

Көмірсутекті шикізатқа бай Каспий теңізінің қайраңын белсенді түрде игеру алдағы уақытта инвестициялар тарту үшін тартымды инвестициялық климат жасайды. Соның нәтижесінде экономикалық қызметтің түрлері бойынша инвестициялар құрылымында мұнай мен табиғи газ өндіруде басым жағдайға ие болып қалады. Мұнай өндіру саласына 120,1 млрд. теңге немесе инвестициялардың жалпы көлемінің 76,8%-ы инвестицияланды.

Өнеркәсіптің дамуына, халықтың әл-ауқатының өсуіне, басқа аймақтардан мамандардың келуіне байланысты тұрғын үй сапасына қойылатын талаптар өсуде. Жартыжылдықта тұрғын үй құрылысына 8,5 млрд. теңге инвестициялар жіберілді, бұл өткен жылғы тиісті кезеңге қарағанда 8 есе дерлік көп. Меншіктің барлық нысанындағы кәсіпорындар мен ұйымдар 1385 жаңа пәтерлер салды (өсуі 1,6 есе). Сонымен бірге тұрғын үй рыногында теңсіздік байқ-

вано создание 6 цехов по переработке молока, 5 цехов по переработке мяса и рыбы, 4 цеха по переработке овощей и кожевенного сырья, строительство 15 теплиц. На развитие аграрного сектора из средств местного бюджета предусмотрено кредитование сельхозпроизводителей на 80 млн. тенге, из которых за 1 полугодие выдано 24,3 млн. тенге.

Несмотря на достигнутые темпы роста, сельскохозяйственный сектор области практически не обеспечивает потребности населения региона. Некоторое приближение к минимальным нормам обеспечения мясopодуктами, овощами и бахчевыми культурами достигается за счет завоза из других регионов республики и стран ближнего зарубежья. Особенно высока доля импорта в продукции мяса, молока, овощей. Кроме того, тяжелые почвенно-климатические условия области обуславливают высокую себестоимость и низкую конкурентоспособность местной продукции.

Вследствие указанных факторов наблюдается постоянный рост стоимостей продовольственных товаров, что является основной причиной повышения общего уровня цен. Индекс потребительских цен на все товары и услуги в июне текущего года сложился на уровне 2,2%, продовольственных товаров – 3,6%, непродовольственных товаров – 1,7%.

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, является одной из высоких по республике. В июне 2004 года относительно декабря 2003 года она составила 6943 тенге, увеличившись на 7,1%.

В первом полугодии 2004 года объем инвестиций в основной капитал составил 156,4 млрд. тенге, что в сопоставимых ценах больше уровня прошлого года на 18%.

Интенсивное освоение шельфа Каспийского моря, богатого запасами углеводородного сырья, создает привлекательный инвестиционный климат для дальнейшего привлечения инвестиций. Как следствие, в структуре инвестиций по видам экономической деятельности доминирующее положение остается за добычей нефти и природного газа. В нефтедобывающую отрасль инвестировано 120,1 млрд. тенге или 76,8% общего объема инвестиций.

С развитием промышленности, ростом благосостояния населения, притоком специалистов из других регионов растут требования к качеству жилья. За полугодие на жилищное строительство направлено 8,5 млрд. тенге инвестиций, что почти в 8 раз больше, чем в соответствующем периоде прошлого года. Предприятиями и организациями всех форм собственности построено 1385 новых квартир (рост в 1,6 раза). При этом стоит отметить, что на рынке жилья наблюдается диспропорция – не в

алады, бұл – тұрғын үй-жайлардың сапасы төмен бола тұрып, бағаларының шамадан тыс жоғары болуы.

Облыс бойынша демографиялық ахуал халықтың табиғи өсуі есебінен санының өсуі, сол сияқты халықтың миграциялық ағынының өсуімен де сипатталады. Аймақ халқының саны 1 шілдеде 459,9 мың адам болды. 2004 жылдың қаңтар-маусым айларында туғандардың саны 4784 адамға жетті.

Халық санының өсуімен қатар өлім-жітім санының ұлғаюы да байқалады. Өлім деңгейі өсуінің себептерінде өлімнің барлық жағдайларының 44,1%-ы – қан айналысы органдары аурулары айқындаушы роль атқарады. Сонымен бірге қалалық жерлерде осы аурудың үлесіне – 47,7%-ы, ауылдық жерлерде – 51,1%-ы тиесілі. Жас сәбилердің өлімі жоғары деңгейде қалып отыр: қаңтар-маусым айларында 1 жасқа дейінгі 72 сәби қайтыс болды. Сәбилер өлімі себептерінің ішінде перинатальдық кезеңде (барлық оқиғалардың 52,8%-ы) пайда болатын және іштен пайда болған кемістіктермен туғандықтан (22,2%) өлім-жітімге ұшырайтын жағдайлар басым болып келеді.

2004 жылдың бірінші жартыжылдығында облыс экономикасында экономикалық жағынан белсенді 225,1 мың адамның экономика саласында жұмыспен қамтылғандары 204,2 мың адам болды. Аймақ экономикасында жұмыспен қамтылғандар ішінде жалданып жұмыс істейтіндер 155,5 мың адам (жұмыспен қамтылған халықтың 76,1%-ы), өздігінен жұмыспен қамтылғандар – 48,7 мың адам (23,9%) болды.

Ағымдағы жылдың қаңтар-маусым айларында қызметкерлердің орташа нақтылы жалақысы 2003 жылғы кезеңмен салыстырғанда 12,3% ұлғайып, 51,1 мың теңге болды. Бұрынғыдай, орташа республикалық деңгейден бірнеше есе асатын жалақыны мұнай-газ саласы өнеркәсібінің қызметкерлері алады. Шамамен алғанда аймақ тұрғындарының жартысына жуығында күн көрістің ең аз мөлшеріне тең кірісі бар. Мысалы, тау-кен өндіру саласындағы қызметкерлер жалақысының орташа деңгейі маусымда 116,8 мың теңгеге жетті. Жалақының мұндай көлемі әлеуметтік саладағы жалақының дәрежесінен 7,4 есе және орташа облыстық деңгейден 123,4% жоғары.

Мұнай мен газ қорының көп болуы аймақты қолайлы дамыған облыстар қатарына қояды. Солай бола тұрса да бұл - өмір сүру деңгейі төмен, құнарсыз топырақты, ауру деңгейі жоғары облыс.

меру высокие цены при низком качестве жилых помещений.

Демографическая ситуация по области характеризуется увеличением численности населения как за счет роста естественного прироста, так и миграционного притока населения. Численность населения региона на 1 июля составила 459,9 тыс. человек. Число родившихся в январе-июне 2004 года достигло 4784 человек.

Одновременно с ростом численности населения наблюдается увеличение уровня смертности. Определяющую роль в причинах роста уровня смерти играют болезни органов кровообращения – 44,1% от всех случаев смерти. При этом в городских поселениях на долю данной болезни приходится 47,7%, в сельских – 51,1%. Остается высоким уровень младенческой смертности: за январь-июнь умерло 72 ребенка до 1 года. Среди причин младенческой смертности преобладают смертности от состояний, возникающих в перинатальном периоде (52,8% от всех случаев) и врожденных аномалий (22,2%).

В первом полугодии 2004 года число занятых в экономике области составило 204,2 тыс. человек из 225,1 тыс. человек экономически активного населения. Среди занятых в экономике региона наемные работники составили 155,5 тыс. человек (76,1% от численности занятого населения), самозанятые – 48,7 тыс. человек (23,9%).

Среднемесячная номинальная заработная плата работников за январь-июнь текущего года увеличилась на 12,3% по сравнению с периодом 2003 года и составила 51,1 тыс. тенге. Как и прежде заработную плату, в несколько раз превышающую средне-республиканский уровень, получают работники нефтегазовой отрасли промышленности. Приблизительно половина жителей региона имеют доход, равный прожиточному минимуму. К примеру, средний уровень зарплаты работников горнодобывающей отрасли в июне достигла 116,8 тыс. тенге. Данная величина зарплаты в 7,4 раза выше степени зарплаты в социальной сфере и на 123,4% средне-областного уровня.

Наличие больших запасов нефти и газа ставит регион в ряд благополучных областей. В то же время это – область с низким качеством жизни, неплодородной почвой, высоким уровнем заболеваемости.

Бүгінгі күні техникалық қызметкерлерді оқыту

Серебрякова Т. А.

Ұлттық Банктің Қызылорда филиалының компьютерлік жүйелерді пайдалану бөлімінің бастығы

«Өз бетінше ой әрекетімен шұғылдану оны басынан кешпегендер немесе өмір ағысында оған елікпегендер үшін ғана жағымсыз іс болып табылады»

Эдвард де Борно

Осыдан біраз уақыт бұрын алдыңғы қатарлы ақпарат технологияларын қолдана отырып банк жұмыстарын толық компьютерлендіру орындалмас арман болып көрінетін еді. Бүгін ол шындыққа айналып отыр. Қазіргі заманғы кез келген ақпарат жүйесі компьютерлік техника кеңінен қолданылатын адам-машина жүйесі болып табылады және ол адамның – техникалық қызметкердің қатысуынсыз өмір сүре алмайды. Ақпарат жүйелерінің (АЖ) үнемі қиындай түсуі, өзіне тән бағыты және барған сайын терең ғылыми негізді қажет етуі Ұлттық Банк филиалы қызметкерлерінің, әсіресе ақпарат технологиялары саласындағы мамандардың біліктілігіне қойылатын талаптардың өсуіне әкеліп отыр.

АЖ-мен жұмыс істейтін қызметкерлердің біліктілік, қабілет және дағдыларының деңгейі АЖ-ның өзінің сапалы және толыққанды жұмыс істеуіне, нәтижесінде келіп Ұлттық Банктің қызметіне тікелей әсерін тигізеді. Сондықтан да техникалық қызметкерлерді оқытуға және жаттықтыруға көп көңіл бөлу қажет.

Сондықтан да, осы салада жеткілікті дәрежеде жұмыс істеген, бірнеше рет қосымша оқытудан өткен маман ретінде осы жөнінде кейбір ойларымды ортаға салғым келеді.

Ең оңайы, жұмысқа сертификаты бар “дайын” маман ала салған дұрыс сияқты болып көрінеді. Бірақ бұл жерде “күтпеген кедергілер” жатыр. Мысалы, ірі компаниялардың IT-мамандарының арасында әдетте желі әкімшісі, деректер базасының әкімшісі, WEB-сервер әкімшісі тәрізді және т.б. бірнеше “стандартты” мамандықтар болады. Ұлттық Банктің филиалдары сияқты кішірек компанияларға келсек, қызмет орнына үміткерге қойылатын талаптардың стандарттыларға қарағанда айтарлықтай айырмашылығы бар. “Бесаспап” (әдетте, желі әкімшісі - деректер базасы-

Обучение технического персонала сегодня

Серебрякова Т. А.

начальник отдела эксплуатации компьютерных систем Кызылординского филиала Национального Банка

«Самостоятельные умственные усилия являются неприятными только для тех, кто их не испытывал или по стечению жизненных обстоятельств ими не увлеченным»

Эдвард де Борно

Совсем недавно полная компьютеризация банковских работ с применением передовых информационных технологий казалась несбыточной мечтой. Сегодня это реальность. Любая современная информационная система представляет собой человеко-машинную систему с широким применением компьютерной техники, и она не может функционировать без участия человека – технического персонала. Постоянное усложнение, специфическое направление и повышение наукоемкости информационных систем (ИС) ведет к возрастанию требований к квалификации сотрудников филиала Национального Банка и, в особенности, к специалистам в области информационных технологий.

Уровень квалификации, способностей и навыков сотрудников, работающих с ИС, непосредственно влияют на качественное и полноценное функционирование самой ИС, а в итоге и на деятельность Национального Банка. Поэтому особое внимание необходимо уделять обучению и тренингу технического персонала.

Поэтому, как уже достаточно проработавший в этой области специалист, неоднократно проходивший дополнительное обучение, хочу выразить свои мысли на этот счет.

Казалось бы, проще всего взять на работу уже «готового» сертифицированного специалиста. Но здесь есть свои «подводные камни». Так, среди IT-специалистов крупных компаний обычно имеется несколько «стандартных» специальностей, таких как администратор сети, администратор баз данных, администратор WEB-сервера и т. д. Что касается небольших компаний, таких как филиалы Национального Банка, то здесь требования к кандидату на должность существенно отличаются от стандартных. Нужен «и швец, и жнец, и на дуде игрец» (типичный пример – адми-

ның әкімшісі де өзі және офистік өнімдерге қызмет көрсету бойынша маман да өзі) болу керек. Жұмыс берушіге жұмысқа маман таңдау соншалықты оңай емес екен, өйткені диплом – тек бастауыш білім туралы, ал негізгі оқу содан кейін басталады.

Бұл мәселені шешуді, оны сапалы ұйымдастыруды Ұлттық Банктің әкімшілік аппараты өз қолына алған.

Бүгінгі күні ақпарат технологиялары мамандарын қосымша оқыту немесе біліктілігін арттыру қажет пе, жоқ па деген сұрақ еріккеннің ермегі болып көрінбейді. Дегенмен, осы оқытудан мамандардың өздері және олардың басшылары не күтеді деген мәселе жөнінде ойланған артық емес сияқты. Және ұстаздар өздерінің көп жағдайда жұмыс тәжірибесі мол, арнайы басылымдарды үнемі оқитын, қауіпсіздікті қамтамасыз ету құралдарының техникалық негізімен жан-жақты таныс “студенттеріне” не ұсына алады және нені ұсынуы тиіс? Бұл жағдайда оқу процесін оңтайлы ұйымдастыру қандай болуы тиіс?

Ұлттық Банктің техникалық қызметкерлерін оқыту және жаттықтыру “анда-санда бір” өткізілмеуі тиіс. Мұндай іс-шараларды үнемі дерлік түрлі-түрлі жолмен (техникалық қызметкерлердің біліктілігін арттыруды түрлі курстар мен семинарлардың көмегімен, сынақ жүргізу жолымен және тәжірибе алмасу үшін көрші облыстарға іссапарлар ұйымдастыру арқылы және т.б. жүргізуге болады) жүзеге асыру керек. Біз бәріміз әртүрлі адамдармыз. Біздің арамызда компьютердің алдында отырып алып, кітап бойынша оқуды, не Интернетке орналастырылған немесе басқаша жолмен қол жеткізуге болатын таныстырулар мен оқу материалдарын қарауды, сөйтіп өз бетінше оқып үйренудің жылдамдығын және жұмыс кестесін реттеуді ұнататындар бар. Керекті білімді басқалардың қалай жасағанына қарап, өзі соны қайталап үйренгенді тәуір көретіндер де бар, сонда олар үшін оқудың ең тиімді тәсілі курстар болып табылады. Ал енді біреулерге оқытушыдан кейін ештеңе қайталамай, жай ғана қарап отырып есте сақтау ыңғайлырақ болып келеді, мұндай жағдайда ол үшін ең дұрысы курстар мен семинарлар болар еді.

Мен үшін ең қолайлысы жеке қарым-қатынас арқылы жұмыс істеу болып табылады, себебі оқулық нақты сұрақтарына жауап береді, нақты міндеттерді шешуге көмектеседі және соңғы бетіне қарап, өзінің берген жауабың мен дұрыс жауапты салыстырып, өзінді бақылап отыруға мүмкіндік береді. Ал қандай сұрақ қоятынын білмейтіндер мен оны дұрыс құра алмайтындар не істеуі керек? Бұл үшін классикалық оқу орындарында қамқор болып, студентті білім дәлізімен алып жүретін дәріс оқушы бар, ол неден бастау керек екенін түсінеді және “студенттің” жауаптары бойынша өз тәжірибесіне сүйе-

нистратор сети, он же администратор базы данных и специалист по сопровождению офисных продуктов). Получается, что работодателю выбрать грамотного специалиста на работу не так-то просто, потому что диплом – лишь документ о начальном образовании, а основная учеба начнется потом.

Решение данного вопроса, качественную организацию его, взял на себя административный аппарат Национального Банка.

Сегодня вопрос о том, нужно ли дополнительное обучение или повышение квалификации специалистам по информационным технологиям, не представляется праздным. Однако нелишним было бы задуматься о другом: чего от этого обучения ждут сами специалисты и их руководство? И что могут и должны предложить преподаватели своим «студентам», зачастую имеющим уже солидный опыт работы, регулярно читающим специализированные издания, неплохо знакомым с технической базой средств обеспечения безопасности? Какова в этом случае должна быть оптимальная организация учебного процесса?

Как мне видится, обучение и тренинг технического персонала Национального Банка не должны проводиться «от случая к случаю», подобные мероприятия должны осуществляться достаточно регулярно с большим разнообразием (повышение квалификации технического персонала можно осуществлять с помощью различных курсов и семинаров, путем проведения тестирования и организацией командировок по обмену опытом в соседние области и т. д.). Ведь мы все разные. Среди нас есть и любители учиться по книгам, сидя возле компьютера, либо просматривать презентации и учебные материалы, размещенные в Интернете или доступные каким-то иным способом, и тем самым регулировать скорость и расписание собственного обучения самостоятельно. Есть такие, кто лучше всего усваивает те или иные знания, когда смотрит, как что-то делают другие, и повторяет это сам, и тогда для него курсы являются самым эффективным способом обучения. Кому-то удобнее просто смотреть и запоминать, не повторяя ничего за преподавателем, и тогда для него больше подходят семинары и конференции.

Для меня более приемлемы формы обучения с применением личного общения, потому что учебник дает ответы на конкретные вопросы, помогает решать конкретные задачи и позволяет контролировать себя, заглядывая на последнюю страничку и сверяя правильный ответ с полученным. А как быть тем, кто не знает, какой вопрос задать или не может правильно его сформулировать? В классических учебных заведениях для этого существует лектор, который заботливо проводит студента по коридору знаний, понимает, с чего начать, и по ответам «сту-

не отырып, “студенттің” жалпы білім деңгейі туралы қорытынды жасайды (яғни оған интегралды баға береді).

Жұмыс істеп жүрген, ізденістерді шешу үшін жалпы жүйелі тәсілді қалыптастыру ең басты нәрсе болып табылатын маманның көзімен қарағанда, өз бетінше жеке жұмыс істеу оқытушылардан дәріске кірмеген қосымша ақпарат алуға, басқа тыңдаушылармен тәжірибе алмасуға, қабылданған шешімдердің дұрыстығын бағалауға жақсы мүмкіндік береді.

Мәтіндік ақпаратты пайдаланып оқытқан кезде оқытудың қарқындылығы 25%, мәтіндерді дыбыстық құралдармен жасақтағанда оның 50%-ға дейін өсетіні, ал мәтіндік, дыбыстық және бейне ақпараты пайдаланғанда оның шамамен 75% болатыны оқыту теориясынан белгілі. Сонымен, ең нәтижелі оқыту тәсілі оқыту курстары болып табылады.

Сонымен қатар оқыту курстары көптапсырмалылық - бәрі жөнінде аздап және бір нәрсе жөнінде бәрін беру - талаптарына сай келуі керек деп есептеймін, яғни негізгі тақырып олардың арасындағы өзара ықпал және жалпы жүйедегі әрқайсысының орны көрінетіндей болып жан-жақты, ал сабақтары шолу ретінде ашылады. Курстардың мазмұны жаңадан бастаған адамға да, бұрыннан жұмыс істейтіндерге де бағдарлануы тиіс. Біріншісі неден бастау керек, не нәрсеге баса көңіл бөлу керек екенін, ал екіншілері жасалғандарды теориямен байланыстыруды анықтайды, таңдаған жолдың дұрыс немесе бір мәселелерді түзету керек екендігіне көзін жеткізеді. Бұл тәрізді сұрақтарды шешуге тәжірибе алмасу үшін шектесетін облыстарға іссапарлар ұйымдастыру да көмектеседі.

Бұдан басқа, желі әкімшісінің ұйымдастырушылық-құқықтық қолдау қызметінің тақырыптарын, корпоративтік желілерді бұзып кірушінің модельдерін, компьютерлік қылмыстарды талдауды, кәсіпорынның корпоративтік желісінің қауіпсіздік саясатын, бұзып кірушілікті анықтауды, есептеу жүйесіндегі ақпарат қауіпсіздігін тексеруді толық зерделеуге мүмкіндік беретін желі қауіпсіздігі әкімшісінің курстары қажет деп ойлаймын.

Компьютер мамандарының арнайы құқықтық білімдері мүлдем тапшы. Менің ойымша, бұл - осы бағыттағы мамандарды оқыту курстарына құқықтық сауаттылық негіздерін енгізу қажеттігінің куәсі. Құқықтық құжаттар жиынтығы қауіпсіздік әкімшілерін заңдық жағынан қолдауды қамтамасыз етуі тиіс.

Қазіргі кезде дүниежүзілік Интернет желісі ақпарат және телекоммуникация технологияларының ажырамас бөлігі болып табылады. Мұнда бәрін кейін қайта жасамайтындай етіп және кез келген ТЖ-ны болдырмайтындай етіп жасау керек. Әрине, бұл жынды құмырадан шығаруға тура келеді, негізінде біз мұны қазір аздап жасап та отырмыз. Бірақ бұл

дента» на основе собственного опыта делает вывод об уровне знаний «студента» в целом (то есть дает ему интегральную оценку).

С точки зрения уже работающего специалиста, для которого главное – формирование общего системного подхода к поиску решений, личное общение дает хорошую возможность получить от преподавателей дополнительную информацию, не вошедшую в лекции, обменяться опытом с другими слушателями, оценить правильность уже принятых решений.

Из теории обучения известно, что если при обучении с использованием текстовой информации интенсивность обучения составляет около 25%, а при сопровождении текстов звуковым рядом она возрастает до 50%, то при совместном использовании тестовой, звуковой и видео информации она равна приблизительно 75%. Таким образом, самым результативным способом обучения будут обучающие курсы.

Также считаю, что обучающие курсы должны отвечать требованию многозадачности – что-нибудь обо всем и все о чем-нибудь, т. е. основная тема освещается подробно, а смежные – обзорно, так что видно взаимодействие между ними и место каждой в общей системе. Содержание курсов должно быть ориентировано как на начинающего, так и на уже давно работающего. Первый может определить, с чего начать, на что обратить главное внимание, второй – соотнести уже сделанное с теорией, убедиться в правильности выбранного пути или что-то скорректировать. Помочь решить подобные вопросы может и организация командировок по обмену опытом в смежные области.

Кроме того, думаю, что есть необходимость в курсах администратора безопасности сети, позволяющих более полно изучить темы организационно-правовой поддержки деятельности администратора безопасности, модели нарушителя в корпоративных сетях, анализа компьютерных преступлений, политики безопасности корпоративной сети предприятия, обнаружения вторжений, обследования вычислительной системы на предмет информационной безопасности.

Катастрофически не хватает специальных правовых знаний у компьютерных специалистов. На мой взгляд, это свидетельствует о необходимости включения в программы обучения специалистов этого профиля основ правовой грамотности. Набор правовых документов должен обеспечивать юридическую поддержку администраторов безопасности.

Сегодня неотъемлемой частью информационных и телекоммуникационных технологий является всемирная сеть Интернет. Здесь надо сделать все так, чтобы не переделывать потом и избежать любых ЧП. Конечно, выпускать этого джина из бутылки нам придется, чем мы в принципе уже помаленьку и

процесті ұйымдастыру тиісті деңгейде болуы керек, бұған «Интернет. Ресурстарды толыққанды пайдалану. Қауіпсіздік», «Ақпарат алу құрылғыларын (тәсілдерін) анықтаудың және қарсы әрекет жасаудың әдістемесі, техникалық құралдары», «Ақпаратты байланыс арналары бойынша жария болудан қорғау» сияқты оқыту тақырыптары үлесін қосқан болар еді».

Біліктілігінді көтерудің өз бетінше оқу тәрізді тәсілін жете бағаламауға болмайды. Мысалы, компьютерлік индустрия саласының барынша динамикалық дамуынан еркін хабардар болып отыруы үшін, локальды желі әкімшісі жұмыс уақытының кем дегенде 40%-ын ақпарат қауіпсіздігін қамтамасыз етудің жаңа тәсілдерін зерделеуге жұмсауға, компьютерлік желінің әр түрлі аспектілерімен терең танысуға міндетті. Басқаша айтқанда, маманның біліктілік талаптарына сәйкес келу үшін, ол өзінің «білім» тізімін үнемі толықтырып отыруы тиіс. Өкінішке орай, іс жүзінде жұмыс уақытын бұлай бөлу өте сирек кездеседі және ылғи да мүмкін бола бермейді.

Бұдан басқа, техникалық қызметкерлердің өзі-өзі тексеруі, өзінің білім деңгейін анықтауы үшін Ұлттық Банктің барлық филиалдары бойынша орталықтандырылып таратылатын сынақ бағдарламалары жақсы мүмкіндік пе деп ойлаймын. Олар мамандарға өздерінің біліміндегі олқылықтарды анықтауға, оларды ретке келтіруге, қажетті тақырыптарды зерделеуге көмектескен болар еді.

Жалпы алғанда, кез келген түрде білім көтерудің оқып үйренушінің өзі үшін де белгілі бір артықшылығы бар, өйткені өз білімін көтеріп, оны ретке келтіреді, мәртебесі өсіп, қызмет бабында көтерілуіне себін тигізеді.

Басшылық тарапынан болатын материалдық жәрдем, қызмет сатысын көтеру және т.б. арқылы білім көтеруге ынталандыру IT-мамандары қызметіндегі маңызды сәт деп санаймын. Орталық аппарат тарапынан филиалдардағы IT-мамандардың қызметі жөнінде пікірлер айтылуы, филиалдардың басшылығына филиалдардағы техникалық қызметкерлердің басқа облыстарға қарағандағы кәсіби деңгейі туралы жеткізіп отыру артықшылықты, мүмкін тіпті қажетті компоненттердің бірі болып табылады, себебі кез келген нәрсе салыстыру кезінде жақсы танылады.

Барлық жоғарыда айтылғандарды қорыта келе, тағы да қайталап өткім келеді:

– бүгінгі күні ақпарат технологиялары мамандарын оқыту немесе біліктілігін арттыру (тіпті жалпы орталықтандыру аясында) қажет пе, жоқ па деген мәселені еріккеннің ермегі деп қарауға болмайды;

занимаемся. Но организация этого процесса должна быть на соответствующем уровне, чему способствовали бы такие темы обучения, как «Интернет. Полноценное использование ресурсов. Безопасность», «Методика, технические средства обнаружения и противодействия устройствам (способам) съема информации», «Защита информации от утечки по каналам связи».

Нельзя недооценивать такой способ повышения своей квалификации, как самостоятельное обучение. Так, например, чтобы свободно ориентироваться в чрезвычайно динамично развивающейся отрасли компьютерной индустрии, администратор локальной сети обязан не менее 40% рабочего времени затрачивать на изучение новых подходов в обеспечении информационной безопасности, углубленное знакомство с различными аспектами компьютерной сети. Другими словами, он должен постоянно пополнять свой «список» знаний, чтобы соответствовать квалификационным требованиям специалиста. На практике, к сожалению, подобное распределение рабочего времени очень редко и не всегда возможно.

Кроме того, думаю, хорошей возможностью для самоконтроля технического персонала, определения уровня собственных знаний были бы тестирующие программы, распространяемые централизованно по всем филиалам Национального Банка. Они помогли бы определить специалистам пробелы в своих знаниях, привести их в порядок, нацелить на изучение необходимых тем и моментов.

Да и вообще любое повышение квалификации имеет определенное преимущество и для самого обучаемого, хотя бы потому, что расширяет и приводит в порядок собственные знания, способствует повышению статуса и продвижения по службе.

Важным моментом в деятельности IT-специалистов, считаю, является стимулирование к повышению квалификации со стороны руководства в виде материального поощрения, продвижения по службе и т. д. Предпочтительным, а может быть, и необходимым компонентом могут быть отзывы со стороны центрального аппарата о деятельности IT-специалистов филиалов, доведение до руководства филиалов об уровне профессионализма техперсонала филиалов на фоне других областей потому, как все познается в сравнении.

Подводя итог всему вышесказанному, хочу повторить вновь:

– вопрос о том, нужно ли обучение и повышение квалификации специалистам по информационным технологиям, сегодня (даже в свете всеобщей централизации) не представляется праздным;

– Ұлттық Банктің техникалық қызметкерлерін оқыту және жаттықтыру “анда-санда бір” өткізілмеуі тиіс;

– мұндай іс-шаралар осы мәселенің әрқилы қырларын қарастыра отырып, түрліше жүзеге асырылуы тиіс;

– IT-мамандарының өзін-өзі тексеруін қамтамасыз етуі үшін, білімді тексеретін жүйе қажет;

– білімін көтеруге ынталандыру IT-мамандары қызметіндегі маңызды сәт болып табылады.

– обучение и тренинг технического персонала Национального Банка не должны проводиться «от случая к случаю»;

– подобные мероприятия должны осуществляться с большим разнообразием, затрагивая различные аспекты данного вопроса;

– необходима система контроля знаний для обеспечения самоконтроля IT-специалистами;

– важным моментом в деятельности IT-специалистов является стимулирование к повышению квалификации.