

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (33), 2012**

**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая**



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (33)**

Алматы, 2012

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2012. - № 3 (33). – 92 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2012. - № 3 (33). - 92 с.

Бас редактор

экон.ғыл.д., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смағұлов**, (бас ред. орынбасары),

ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нәрібаев**,

ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **Н.К. Мамыров**

экон.ғыл.д., профессор **С.К. Қасымов**,

экон.ғыл.д., доцент **Е.К. Калдыбаев**,

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева** (Қырғызстан),

ShD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, professor **Месут Йылмыз** (Түркия),

экон.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева** (*жауапты хатшы*)

Главный редактор

д.э.н., профессор **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **А.С. Смағұлов** (зам.гл.редактора),

академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нарibaев**,

академик НАН РК, д.э.н., профессор **Н.К. Мамыров**

д.э.н., профессор **С.К. Қасымов**,

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Турция),

д.э.н., профессор **К.Д. Джумабаев** (Киргизстан),

магистр – преподаватель **А.К. Адельбаева** (*ответ.секретарь*)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2012

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

THE PROCESS OF DEVELOPING INVESTMENT IN THE KAZAKHSTAN

Yertargyn Kaldybayev -

PhD in Economics

Kazakh National Pedagogical University named after Abai

Almaty, Kazakhstan

Consequently, investments from economic point of view represent allocation of capital into activity for its' further growth. More deeply investments mean process of parting with funds or another assets in order to get an economic profit in a future.(1)

Investments from overall sources of financing into the national fixed capital during 2004-2009 achieved KZT 1357,4 billions. However, as for our point of view, the dynamics of latter investment volumes have been generally maintained by Western Kazakhstan regions, rich for hydrocarbon raw materials. For the research period investments into Atyrau region's fixed capital had increased up to 3,3 times, Aktobe region – up to 3,1 times, Uralsk region – up to 12,4 times, and Mangystau region – up to 2,9 times. Thereby a gas-and-oil producing industry complex turned out as a prioritized investment sector of an economy. On a republic-wide level the weight unit of an a.m. complex had raised up to 46,7% in 2009, as against 31,4% in 2000.

However, a regional priority, in our point of view, can and should not be limited by gas-and-oil producing industry complex only. Necessity for complex realization of investment policy means consistent alignment of social-economic level in all regions, via mechanisms favorable for investment inflow.

Differentiation of tasks worked out on region peculiarity targeted for realization of investment policy requires a separate attention. For example severe and ecologically adverse regions require general conditions for stimulation of investments besides direct investment funding. At the same time, it's hard to acknowledge the fact of stimulation of private investments by criteria of commercial effects or return rate regardless to the sphere of capital investment. Actually, local entrepreneurs would prefer to invest their funds into safe sectors in other regions, as it seems, the national insurance of investment risks would be much less than investment returns from fuel-energy complex, telecommunication or transport sectors.

Investment policy tasks for developed regions such as initiating effective investment projects for development of high tech facilities are subject for discussion. This is due to the fact that investment projects protection depends mostly on legal authority opinion rather than on expertise, since legal authorities are lead by political interests crucial at definite moment.(2)

The main issue for agricultural regions is to create a competitive environment for agricultural manufactures together with targeted national investments into modernization and technical refit of an enterprise.

Generally, it can be stated, that new tasks targeted for regions' investment attractiveness increase are summarized into the following issues list:

- To legalize and work out the system of state guarantees relative to investments into fixed capital;
- To support of domestic manufactures and producers of goods and services;
- To improve state program aimed for small and middle business support;
- Goal oriented targeted use of capital charges

Thereby, the accent on regional priorities and tasks is a subject for refraction of goals and expected results of coherent strategy of an investment policy.

General estimate of efficiency of Regional systems' operation where the key point is an estimate of efficiency of region's investment potential proposes various methodic approaches to solve the problem, such as:

- a) comparison of a factual level of using an investment potential with a maximum probable;
- b) comparison of level of using an investment potential in a variety of changing circumstances;
- c) efficiency comparison of using an investment potential in the different economic systems of regions;
- d) Linkage of investment abilities of regional economic systems with final results of their operation, i.e. assessment of level and efficiency of using these abilities. As for the first probable approach, it was proposed and tested by us, and was based on a quantitative assessment of regions' investment potential size and on a level of its usage, in terms of calculated total integral weighted indexes of socioeconomic attractiveness and financial wealth by analogy with human development index evaluation.

For calculation of integral indexes we defined primary indexes of chosen groups of indicatives characterizing social-economic development of a region and its' financial base. Derived index of investment potential takes into account financial resources size, which comprises of investment climate and level of development of social-economic potential.(3)

Another methodic approach presented by "Expert PA" Russian Rating agency suggests comparison of investment potential levels in different regional systems basing on classification of each region by its' portion in the combined investment potential of Kazakhstan. Russian experts find an investment potential of a region as set of potentials of main factors of a manufacture in a region (natural resources, labor force, fixed assets,, etc.) taking into account customer demand, investment demand that affects to investment volume. Private potential, that define combined investment potential comprise of the following (table 1):

- mineral and raw (natural resources extraction volume); work comparison (work force and level of proficiency, education level);

- manufacturing (set of region's economic activity considering monopoly level for main production);
- customer (customers' purchasing capacity); financial (manufacture's income and population income); infrastructural (infrastructural level of a territory);
- institutional (presence of market structures on a territory);
- innovational (level of development and implementation of science achievements high-tech);

Each of the above mentioned private potentials is defined by set indicators, and final investment potential of region is calculated as average total of private potentials, adjusted to weight coefficient, obtained through experts interview – potential and factual investors.

Table 1 – Kazakhstan regions investment potential rating

	1 st methodic approach		2 nd methodic approach	
	Investment potential index	Region's investment potential rating	Region's portion in the combined investment potential, %	Region's investment potential rating
Akmola	0,2610	11	3,70	12
Aktobe	0,2635	10	4,18	10
Almaty	0,1894	15	4,38	9
Atyrau	0,6339	1	5,37	6
East-Kazakhstan	0,3172	8	11,61	3
Zhambyl	0,1590	16	3,99	11
West-Kazakhstan	0,2900	9	2,94	15
Karagandy	0,3684	5	12,68	2
Kyzylorda	0,2319	13	2,30	16
Kostanai	0,3213	7	6,02	5
Mangystau	0,3781	4	3,18	14
Pavlodar	0,3365	6	6,09	4
North-Kazakhstan	0,2565	12	3,33	13
South-Kazakhstan	0,2034	14	5,13	7
Astana city	0,4272	3	4,69	8
Almaty city	0,6272	2	20,40	1

As a result of testing two methods, we conclude that the methods proposed by us, i.e. comparison of factual level of using an investment potential with maximum probable evaluates the use of an investment potential more precisely. Thus, region ratings defined according to the first method reflect the situation more correct. Indeed, according to the second method West Kazakhstan and Kyzylorda regions

take last the last but one place in the rating. Whereas, potential abilities of these regions are distinguished by “Kashagan” and “Kumkol” oilfields, that maintain high investment attractiveness for these regions. Zhambyl region that fall behind not only by its’ investment potential, but also by economic indicators (population wealth, manufacture income, other financial means and infrastructure) according to Russian method is not an outsider. The weak part of this method is eliminating external factors (for example, world oil price, energy dependence etc.) and political risks.

Generally, deficiency of the first and the second method is possibility of expert’s bias opinion while evaluating each factor and defining coefficients. For more reliable assessment of investment potential of a region and efficiency of use we found the method based on correlation of volumes involved into the process of regional investment reproduction and obtained social-economic results. Development of the method applicable for evaluation of regions’ investment potential use was based on the following theory:

- calculation of transformational features of investment process peculiar to market reformation of economic systems;
- reflection of regional specifics of regional resources formation;
- investment maintenance sources systematization and evaluation of their use;
- fixing correlation between investments and the result of regional economic system activity;

Efficient investment potential conditions are:

- maximum use of all financial sources of investment;
- right choice of an investment strategy and prospective economic development of a region;
- building best investment flow;
- rational allocation of investment resources based on effective mechanism of transfer (state and market);
- Presence of measured regional policy, which maintains rational allocation of investment transfers, and other types of state investment support sources in the region.
- Efficient local management of internal and external debts of a region;
- Applying secure mechanisms for blocking irrational use of investment resources, including foreign.

Efficiency of using investment resources of a region is defined by the economy of a region and its’ balance, development of manufacture infrastructure and communication system, availability of market infrastructure with investment institutions, local authority activities in involving foreign investments and realization of economic reforms, development of investment activity stimulating mechanisms, guarantee and security of investments.

1. *I.A.Bayev, S.V.Kozhin - Investment appeal of commercial banks. 2002. – p.317.*

2. *I.A.Buzova, G.A.Makhovikova, V.V.Terekhova – Commercial evaluation of investments. – St.Peter, 2003. – p. 235.*

3. *Y.K.Kaldybayev – Kazakhstan in the international economic integration – Almaty, 2008. – p.194.*

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы инвестициялық саясаттың жағдайы қарастырылған сонымен қатар аймақтар бойынша инвестициялық тартымдылығы бағаланған. Обыстар экономикалық көрсеткіштеріне қарай инвестициялық тиімділікті рет қатарына қойған.

Резюме

В статье рассматриваются вопросы инвестиционной политики в Республике Казахстан, кроме того дается оценка возможностей инвестиционного климата по регионам. С учетом экономических возможностей произведено ранжирование областей по инвестиционной привлекательности.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ КОМПАНИИ

У.К. Джакишева -

к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ Имени Абая

Актуальность данной темы обуславливается тем, что достижение высоких результатов деятельности компании, максимизация прибыли и повышение эффективности производства или же реализация товарно-материальных запасов, невозможно достичь без эффективного управления доходами и расходами компании.

В соответствии законом РК, элементами, непосредственно связанными с измерениями результатов деятельности в отчете о прибылях и убытках, являются доходы и расходы.

Доходы - увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или прироста активов или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличному от увеличения, связанного с взносами лиц, участвующих в капитале.

Расходы - уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме оттока или уменьшения активов или возникновения обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, отличному от уменьшения, связанного с распределением лицам, участвующим в капитале [1, глава 3, ст.13].

В современных условиях деятельность предприятия не может осуществляться без планирования доходов и контроля их расходования.

Доходы предприятия являются его финансовой базой, обеспечивающей решение трех важнейших задач:

1) обеспечение самоокупаемости текущей хозяйственной деятельности предприятия. Основная часть доходов предприятия является источником возмещения всех текущих затрат, связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности;

2) обеспечение выполнения финансовых обязательств предприятия перед государством. Часть доходов предприятия является источником выплат различных налоговых платежей в государственный и местные бюджеты и обязательных взносов в государственные внебюджетные фонды;

3) обеспечение самофинансирования развития предприятия. Часть доходов предприятия является источником формирования его прибыли, за счет которой образуются фонды производственного развития, дополнительного материального стимулирования работников, социальных выплат, выплат владельцам предприятия [3, с. 265].

В зависимости от характера доходов, условий их получения и направлений деятельности организации доходы подразделяются на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы.

Прочие доходы, в свою очередь, делятся на:

- операционные доходы;
- внереализационные доходы;
- чрезвычайные доходы [3, с. 265].

Не признаются доходами поступления:

- налогов;
- сумм в пользу комитента, принципала;
- предварительной оплаты, авансов, задатка, залога (если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю);
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику [3, с. 265].

В зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности расходы организаций подразделяются на:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Прочие расходы, в свою очередь, делятся на:

- операционные расходы;
- внереализационные расходы;
- чрезвычайные расходы [4, с.86].

Не признается расходами организации выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов;
- вклады в уставные капиталы других организаций, приобретение акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала;

- в порядке предварительной оплаты, авансов, задатка;
- в погашение кредита, займа, полученных организацией [4, с. 86].

Расходы признаются в учете независимо от намерения получить выручку и иные доходы и от формы осуществления расхода (денежной, натуральной и иной).

Расходы относятся к тому отчетному периоду, в котором они были осуществлены (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности). Исключением является кассовый метод (принятый организацией в разрешенных случаях), при котором расходы признаются после погашения задолженности.

Величина прочих расходов определяется следующим образом:

- расходы, связанные с продажей, выбытием имущества, со сдачей объектов в аренду, предоставлением прав на нематериальные активы, участием в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации), уплатой процентов за кредиты и займы, расходы, связанные с услугами кредитных организаций, — в сумме, равной величине оплаты в денежной или иной форме или величине кредиторской задолженности, то есть так же как расходы по обычным видам деятельности;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещения причиненных организацией убытков — в суммах, присужденных судом или признанных организацией;
- дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, - в сумме, в которой она была отражена в бухгалтерском учете организации;
- суммы уценки активов - в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов [5, с. 124].

Прочие расходы зачисляются на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда законодательством или правилами бухгалтерского учета установлен иной порядок. [6, с.51].

Источниками информации для управления доходами и расходами являются документы компании. Среди документов, подлежащих изучению, выделяют приказ об учетной политике организации, первичные документы, регистры учета, отчетность.

1. Первичные документы: накладные на сдачу готовой продукции; требования на отпуск продукции; карточки складского учета; счета-фактуры; журнал регистрации полученных и выставленных счетов-фактур; книга продаж; инвентаризационные описи; накладные на реализацию готовой продукции, грузовые таможенные декларации, коносаменты; количественно-суммовые карточки, оборотные ведомости; калькуляции.

2. Регистры синтетического и аналитического учета: главная книга, журналы-ордера, ведомость.

4. Бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, Приложение к бухгалтерскому балансу;

5. Другие документы: договоры на реализацию продукции, планово-экономическая документация; решения о предоставлении отдельным категориям покупателей льгот по оплате продукции; решения собственника о покрытии убытков предприятия; отчеты об использовании бюджетных ассигнований предприятием; решения суда; ведомости учета результатов, выявленных инвентаризацией; документы, подтверждающие факт обращения в правоохранительные органы; акты; сметы; претензионные расписки.

Основным источником информации для управления доходами и расходами организации является Отчет о прибылях и убытках. Он построен таким образом, что в нем отдельно отражаются доходы по различным направлениям деятельности организации. Раздел первый «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» представляет информацию о доходах, расходах и прибыли, полученной от основной деятельности - производства и продажи продукции, товаров, работ, услуг. [6, с. 85]

Различных пользователей бухгалтерской отчетности интересуют только определенные показатели доходов и расходов предприятия. Например, администрацию предприятия интересуют объем полученных доходов и произведенных расходов, их структура и факторы, воздействующие на их величину. Налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации обо всех доходах и расходах как слагаемых налогооблагаемой базы прибыли. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества доходов и их соотношение с расходами, т.е. рентабельности предприятия, устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации. [7, с. 88]

Для успешного формирования бухгалтерской информации для управления доходами и расходами компании все больше становится необходимым применение персональных компьютеров, с использованием новейших бухгалтерских программ и информационных технологий.

Все имеющиеся компьютерные бухгалтерские программы работают с тем или иным видом журнала хозяйственных операций по традиционной схеме: первичные документы — журнал хозяйственных операций — промежуточные документы — баланс и отчетность. Формирование журнала хозяйственных операций осуществляется по-разному. Самый простой для программы вариант и самый сложный для бухгалтера — когда составление журнала бухгалтер берет полностью на себя. Другие варианты формирования журнала хозяйственных операций предполагают использование вспомогательных и справочных данных, вплоть до автоматического написания отдельных блоков. Таким образом, реализуется способности пользователей разной квалификации и опыта.

Современное программное обеспечение в области бухгалтерского учета, с точки зрения практического бухгалтера, имеет следующие недостатки:

- сложность изложения инструкций для пользователей;
- ограниченный выбор программ бухгалтерского учета для самых простых пользователей, в том числе, для предпринимателей, ведущих учет самостоятельно;
- отсутствие программы бухгалтерского учета для наиболее подготовленных профессионалов, занимающихся поисковыми исследованиями и проблемами оптимизации финансового результата и минимизации налоговых платежей;
- недостаточность охвата направлений коммерческой деятельности и отраслей хозяйствования;
- малая совместимость программ с международными стандартами бухгалтерского учета.

Значение доходов и расходов в современной рыночной экономике огромно.

Все факты хозяйственной жизни предприятия, отражаемые в бухгалтерском учете, складываются из двух групп - это доходы и расходы. Доходы и расходы - это те факты хозяйственной жизни, которые влияют на финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Они могут быть рассмотрены и истрактованы с экономической, юридической и бухгалтерской точек зрения [8, с. 25].

Несмотря на то, что если уровень доходов любой компании будет находиться в хорошем состоянии, необходима работа по дальнейшему повышению доходов, поскольку все предприятия страны работают в условиях жесткой конкуренции.

1. *Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО)*
2. *Экономика и управление предприятием. / Под ред. Ю.М. Соломонцева. – М.: Высшая школа, 2005. – 624 с.*
3. *Экономика предприятия: Учебник / под ред. Проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА М, 2007. – 416 с.*
4. *В.П. Грузинов. Экономика предприятия. - М.: Экономика. – 2007. – с. 124.*
5. *Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие. – Мн.: 2006. – 208 с.*
6. *Чернов В.А. Экономический анализ. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 686 с.*
7. *Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2006. – 752 с.*
8. *Липчу Н.В., Шевченко Ю.С. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организаций // Экономический анализ. Теория и практика. – 2007. - № 7. – С. 32-33*

Түйін

Компанияның кірістері мен шығыстарын басқару үшін бухгалтерлік ақпаратты қалыптастыруды жетілдіру жолдары.

Summary

WAYS OF FORMING accounting information for management of revenues and expenses of the company.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ РЕГУЛЯТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РК

Г.Б. Естекова -

к.э.н. КазНПУ имени Абая

Сложность объекта и широта спектра аспектов регулирования обуславливают развертывание государственного участия в инновационных процессах в систему целевых установок и способов их осуществления. Под государственной инновационной политикой понимается комплекс целей, а также методов воздействия государственных структур на экономику и общество в целом, связанных с иницированием и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов. Инновационная политика призвана обеспечить увеличение валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий на базе развития научно-технического потенциала, создания системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства. Необходимы учет сложившегося уровня спроса на продукцию отраслей промышленности на внешнем и внутреннем рынках и тем самым определение перспектив их развития, структурных изменений основных производственных фондов, объемов ресурсов, необходимых для обновления и модернизации производственного потенциала на основе реализации отечественных достижений науки и техники. В данной связи следует отметить комплексность, взаимосвязанность инструментов государственной инновационной политики.

Спонтанные, изолированные меры по стимулированию инноваций, даже весьма радикальные, как правило, малорезультативны, а зачастую приносят противоположный эффект. В настоящее время инновации пронизывают буквально все стороны экономической жизни и государственная инновационная политика все теснее переплетается с другими составляющими государственного регулирования социально-экономических процессов [1].

Меры государственной инновационной политики можно разделить на создающие благоприятную для инноваций социально-экономическую среду

и непосредственно иницирующие и регулирующие инновационные процессы.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов объясняется не только их общенациональным значением, но и экономическим содержанием. С одной стороны, в настоящее время инновации становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. С другой стороны, в условиях классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов было бы существенно затруднено, а многие инновации не внедрены в хозяйственную практику. Деятельность крупных корпораций в значительной степени модифицирует механизмы совершенной конкуренции и позволяет частично интегрировать научно-инновационные процессы в общий воспроизводственный цикл. Однако в конце XX в. сложившиеся в большинстве отраслей ведущих стран механизмы олигополистической конкуренции были не способны обеспечить полное использование инновационного потенциала современных достижений науки и техники. Ограниченность рыночных механизмов как среды продуцирования и распространения инноваций можно проследить по ряду направлений.

В-первую очередь, отдельным хозяйствующим субъектам невозможно сконцентрировать средства, необходимые для осуществления масштабных инноваций. Совершенствование процессов научного познания делает НИОКР все более дорогостоящими. Новые научные результаты достигаются высококвалифицированными, т. е. высокооплачиваемыми кадрами; при этом опережающими темпами растет фондовооруженность научного труда. Развитие науки приобретает все более междисциплинарный характер. Кооперация представителей различных областей науки и техники также требует дополнительных расходов. Еще больших затрат требует реализация нововведений. Это значительные капитальные вложения, связанные с техническим переоснащением производства, расходы на поиск и приобретение научно-технической информации, прогнозирование конъюнктуры, обучение персонала, организационные мероприятия, а зачастую и на модификацию сложившихся взаимосвязей с поставщиками ресурсов и потребителями продукции и услуг. Определенных затрат требуют экспертиза, патентование, сертификация новой продукции и т. д.

Во-вторых, многие инновации могут оказаться экономически эффективными лишь при масштабах внедрения, превосходящих определенный критический минимум, и наличии достаточно емкого рынка. Поскольку абсолютные масштабы расходов на НИОКР и внедрение инноваций возрастают, увеличивается и доля условно-постоянных затрат в производственных издержках. Для отдельного хозяйствующего субъекта, имеющего ограниченную производственную базу и лимитированный рынок

сбыта продукции, инновационные вложения могут оказаться недостаточно прибыльными, так как он не сможет получить значительную экономию на масштабах производства. Особенно характерна такая ситуация для отраслей с низкой скоростью оборота капитала.

В-третьих, изолированное осуществление инноваций ведет к существенным потерям как для отдельных фирм, так и для экономики в целом. С ростом научно-инновационных затрат неоправданное дублирование расходов на НИОКР и инновации зачастую становится непозволительной роскошью для цивилизованного общества. Кроме того, гипертрофированная самостоятельность хозяйствующих субъектов в реализации инновационных процессов может привести к несовместимости различных звеньев технологических цепей, что в нынешних условиях также сопряжено с крупными экономическими потерями.

В-четвертых, существуют инновационные процессы, которые вообще не могут осуществляться на коммерческой основе. К ним относятся фундаментальные научные исследования, результаты которых, как правило, не могут быть коммерциализованы. Однако, в конечном счете, большинство инноваций связано с успехами фундаментальной науки. Сюда же относятся инновации в областях и видах деятельности, полностью или преимущественно направленных на удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, охрана правопорядка, экология и т. д.), а также в тех областях, которые финансируются за счет государственных средств (здравоохранение, образование и др.). Расходы на эти составляющие инновационных процессов неизбежно ложатся на плечи всего общества.

В-пятых, инновационные проекты в большинстве случаев характеризуются значительной степенью неопределенности результата и длительностью лага получения отдачи. Вкладывая средства в инновации, предприниматель или фирма подвергает себя значительному инновационному риску, складывающемуся из нескольких элементов. Технологический риск связан с возможной неудачей проекта с технической стороны; хозяйственный риск — с возможностью превышения величины требуемых ресурсов над имеющейся в распоряжении хозяйствующего субъекта; коммерческий риск — с неопределенностью конъюнктуры рынка; динамический риск — с возможностью значительного изменения общеэкономической среды за время реализации проекта. Требуются определенные внешние стимулы либо гарантии полного или частичного возмещения потерь в случае неудачи, чтобы предприниматель предпочел инновационный проект альтернативным, менее рискованным способам помещения капитала.

В-шестых, экономический эффект инноваций проявляется в различных видах и во многих сферах. Сопряженные инновационные эффекты зачастую превышают величину прибыли, рассчитанную на этапе инициирования проекта.

Возможности коммерциализации инноваций могут расширяться, например, за счет охвата дополнительных сегментов рынка, применения инновационных технологий в других отраслях, разработки инновационных проектов в других областях с использованием элементов первоначальной разработки, стимулирования инноваций у поставщиков и потребителей через технологические цепочки и т. п. На микроуровне весьма сложно заранее оценить полную эффективность проекта (с учетом как позитивных, так и негативных факторов) и принять обоснованное решение о его реализации. Помимо этого, значительная доля сопряженных инновационных эффектов реализуется вне сферы приложения средств первоначального инвестора.

В-седьмых, существует стремление к стабильному извлечению сверхприбыли за счет монопольного обладания научно-техническими достижениями. Развитие информационных систем и патентно-лицензионных механизмов позволяет предотвращать вступление понятного с коммерческой точки зрения стремления хозяйствующих субъектов в острый конфликт с интересами общества.

В-восьмых, высокая стоимость новых видов продукции и услуг часто делает их недоступными для массового потребителя. Это непосредственно связано с высокими затратами как на начальных этапах инновационного цикла, так и на стадии освоения инноваций. Отсутствие внешней «подкачки» платежеспособного спроса может исказить реальную потребность и затормозить.

Вместе с тем, развитие перерабатывающей промышленности в Казахстане столкнулись с рядом проблем.

Во-первых, присутствует риск неверного определения основных отраслей для оказания помощи. Рынок сам способен выявить отрасли и сектора, которые имеют конкурентные преимущества лучше, чем любая экономическая модель или теория. Это особенно справедливо в перспективе, так как конкурентное преимущество меняется по мере развития технологий. Кроме того, обозначение отраслей в качестве «лидеров» может привести к неэффективному поведению, когда эти отрасли будут тратить ресурсы из государственных субсидий вместо того, чтобы стараться добиться преимущества перед конкурентами, работая на рынке. Государству часто бывает непросто сопротивляться подобному давлению. Кроме того, поддержка, которая сначала оказывается на временной основе, может превратиться в постоянную.

Во – вторых, отсутствие инновационных стратегий на перерабатывающих предприятиях Республики Казахстан привело к тому, что основные перерабатывающие отрасли не смогли стать опорой для страны в разразившемся мировом экономическом кризисе 2007 – 2008 годов, не способствовали смягчению финансового кризиса, так как кроме отсутствия инновационной стратегии не обладали продуктами высоких технологий, конкурентоспособных на мировом рынке.

В-третьих, объем перерабатывающей промышленности в Республике Казахстан не превышает 20,0% от промышленности в целом.

В-четвертых, существует проблема в ассортименте продуктов переработки. Все эти факторы привели к противоречию, когда существенная государственная поддержка перерабатывающей промышленности не приводит к ее конкурентоспособности, как на мировом рынке, так и на внутреннем. Основной причиной сложившейся ситуации является отсутствие инновационных технологий, отсутствие модернизации на перерабатывающих предприятиях Республики Казахстан.

Безусловно, для того чтобы пробиться на мировой рынок, отечественным предприятиям необходима не только технологическая модернизация, но и создание собственных логистических цепочек; развитие внутренней сети транспортировки; устранение разрыва между сырьевой базой и имеющимися мощностями перерабатывающей, газодобывающей, химической, нефтехимической, тяжелой и пищевой промышленности. Все это требует принятия комплекса мер по повышению привлекательности производства: переноса налоговой нагрузки из сферы производства в сферу торговли продуктами, работами и услугами; установления налоговых льгот казахстанским технологам и ученым, занятым в модернизации перерабатывающих предприятий и развитии производства.

Соответственно, инновационное развитие перерабатывающих предприятий на сегодняшний день является одной из актуальных задач казахстанской экономики.

1. Дагаев А. А. *Фактор НТП в современной рыночной экономике*. - М.: Наука, 1994.

2. Арзамасцев Н.В. *Повышение конкурентоспособности отечественного промышленного производства — основа государственной инновационной политики* // *Инновации*. 2000. № 7-8.

3. Афанасьев М. *Забытая амортизация* // *Вопросы экономики*. 1996. №11.
А.Дежина И. *Финансирование российской науки: новые формы и механизмы* // *Вопросы экономики*. 1996. № 10.

4. *Инновационная и инвестиционная политика структурной перестройки народного хозяйства Российской Федерации*. -М.: ИЭ РАН, 1993.

5. *Инновационный менеджмент: Справ, пособие* / Под ред. П.Н.Завлина, А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели. 2-е изд., перераб. и доп.- М., 1998.

6. *Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998—2000 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998 г. № 832* // *Российская газета*. 1998. 19 авг.

7. Копейкин М. *Российская государственная политика в области инвестиций и инноваций* // *Маркетинг*. 1995. № 4.

8. *Научно-технический прогресс и инвестиционная политика: Зарубежный опыт.* - М., ИНИОН, 1995.

9. *Николаев И. А. Приоритетные направления науки и технологий: Выбор и реализация.* - М.: Машиностроение, 1995.

Түйін

Мақалада ҚР өнеркәсібіндегі әлеуметтік – экономикалық үдерістерді реттеу жүйесіндегі мемлекеттік инновациялық саясат қарастырылған.

Summary

State innovation policy in the system controls social and economic processes in the industry of Kazakhstan.

ӨНІМНІҢ ӨЗІНДІК ҚҰН ҚҰРЫЛЫМЫ ЖӘНЕ ОНЫ ТӨМЕНДЕТУ ЖОЛДАРЫ

Э.О. Телагусова -

Абай атындағы ҚазҰПУ - э.ғ.к., аға оқытушы

Нарықтық қатынастар жағдайында ауқымды сипатқа ие болып отырған, басқару мәселелерін шешудің қажеттілігі мен оның өткірлігі республиканың барлық экономикалық субъектілерінің басты мәселесі болып табылатына ешбір күмән жоқ. Осы тұрғыдан алғанда, өндірістік-шаруашылық жүйесіндегі өндіріс шығындарының есебі мен аудитіне және талдауға басқарудың басты құралы айрықша орын беріліп отыр. Себебі, қатаң бәсекелестік күрісте табыс пен ұйымның қызмет етуін сақтап қалудың басты факторы болып өнімнің өзіндік құнын төмендету үшін өндіріс шығындары мен өнімнің өзіндік құны туралы дер кезінде және сенімді ақпараттар қажет болады. Ал, бұл өз алдына өнімнің сапасы мен өндірістің тиімділігін, сондай-ақ оны одан әрі жетілдіру жолдарын іздестіруге, өнімнің өзіндік құнын төмендету резервтерін анықтауға толық мүмкіндіктер береді

Өндіріске жұмсалған шығындар мен өткізу шығындарының құрамын және олардың есебін дұрыс қалыптастырудың маңызды екендігі белгілі. Өнімдерді өндіру, жұмыстарды орындау және қызметтерді көрсету барысында жұмсалатын шығындардың негізгі бөлігін құрайтын материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануға тек алынатын табыстың мөлшері ғана емес, сондай – ақ табысқа салынатын салық, ұйымның өміршеңдігі және басқа да аспектілер тәуелді.

Шетелдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, нарықтық экономика қоғамды ресурстармен оңтайлы қамтамасыз етудегі маңызды шарт - бәсеке саясатын жүргізуді негізге алады. Бәсекеге қабілетті ұйымға өзінің өндірістік ресурстарын экономикалық тұрғыдан қолайлы пайдаланатын, әрі одан пайда ала білетін ұйым жатқызылады.

Бүгінгі күні отандық өндірістік есептің нарықтық экономиканың талаптарына, ұйымды басқарудың экономикалық әдістерінің талаптарына біртіндеп бейімделуі жүріп жатыр, бірақ оны ойдағыдай жүзеге асыру үшін ұйымдастыру және әдістемелік тұрғыдан тыңғылықты дайындалу талап етіледі.

Нарықтық қатынастар жағдайында өндіріс шығындарын, жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құндарын және кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижесін қалыптастыру тәртіптері бухгалтерлік есеп тәжірибесі мен әдістемесінің маңызды мәселелерінің бірі болып саналады.

Нарықтық экономикадағы бәсекелестік пен баға саясатының еркін даму мүмкіндіктеріне қарай, табыс деңгейіне әсер етуші факторы ретінде және басқарудың негізгі құралы ретінде өзіндік құнның рөлі арта түсуде.

Өнімнің өзіндік құны туралы түсініктер осыған дейін де қазіргі уақытта да экономистер мен ғалымдардың еңбектерінде айтылып келеді. Солардың бірі А.П. Бортниковтің пікірі бойынша “...өзіндік құн – бұл кәсіпорынның өнімді өндіру және сатуға байланысты ағымдағы шығындардың ақшалай нысанындағы көрінісі”. Дегенмен де, мұндай анықтама зерттеп отырған категорияның жан-жақты, жеткілікті мазмұнын аша алмайды, ол тек өзіндік құнның пайда болу түріне түсініктеме береді.

Г.А. Соколовская, өнімнің өзіндік құнын ресурстарды үнемдеу деңгейі деп сипаттайды. Өзіндік құнның мұндай түсінігімен де толық келісуге болмайды, өйткені ол көрсеткіш өзіндік құн мазмұнының өзіне қарсы келеді. Өзіндік құн кәсіпорынға қандай да бір өнімнің өндірісі қаншаға шығатынын көрсетеді, яғни өндірістік шығындардың белгілі бір деңгейін сипаттайды. Ал, ресурстарды үнемдеу деңгейі өндіріс процесіне жұмсалған өндірістік құралдар мен жұмысшы күшінің көлемін білдіреді.

Өнімнің өзіндік құны ұйымның өндірістік-шаруашылық қызметін сипаттайтын негізгі экономикалық көрсеткіштердің бірі бола отырып, кәсіпорын табысының қалыптасуына, қорлар мен резервтердің жасақталу деңгейіне ықпал етіп қана қоймайды, сонымен бірге салық салу жүйесіне де әсерін тигізеді. Өндіріс шығындары мен өзіндік құн жөніндегі мәліметтер бұрын бухгалтерлік есеп жүйесінде жинақталып, өзінің мазмұнына қарай орталықтанған басқару экономикасының талаптарына жауап бергендіктен, мемлекеттік орталық бағаландыру мақсаты үшін өндіріс процесіне жіберілген барлық шығындар туралы және өнімнің жалпы өндірістік (нақты) өзіндік құны туралы ақпараттарды алумен шектеліп отырды.

Ал нарықтық қатынастар жағдайында өнімнің бағасы нарықта қалыптасқан сұраныс пен ұсыныс механизмдері арқылы айқындалады. Соған байланысты ұйымдар өнімнің өзіндік құнына енгізілетін шығындар тізбесін отандық бухгалтерлік есеп стандарттары мен халықаралық қаржылық есеп стандарттарының әдістемелік ұсынымдарына сәйкес өздері белгілеу керек.

Өнімнің өзіндік құны объективтік көрсеткіш болып саналады және ол қандай да бір нормативтік актілердің мазмұнына тәуелді болмайды және

оның мазмұны бірнеше экономикалық ұстамдарға негізделіп анықталады, яғни өнімнің өзіндік құны ұйымның өндірістік қызметімен байланысты болуға тиісті, яғни өнімнің, жұмыс пен қызметтің өзіндік құндарына өндіріс процесімен байланысты шығындар енгізіледі. Өндірістік қызметке қатысы жоқ шығындар өндірістік емес шығындар категориясына жатқызылып, өзіндік құнның құрамына қосылмайды.

Сонымен құн қоғамға белгілі бір өнім өндірісінде шығынның қаншаға шығатынын көрсетсе, ал өзіндік құн кәсіпорын үшін өнімнің осы түрін өндіруге қанша шығын шығарылатынын көрсетеді. Өзіндік құн нақты категория бола отырып, ол сапа жағынан да, сан жағынан да құнмен сәйкес келмейді. Міне, осыдан өнімнің өзіндік құнын оның құнынан бөліп қараудың қажеттілігі туады.

Өзіндік құнның экономикалық мазмұнына тоқталсақ, ол өнім құнының құрамына айналған және ұдайы өндіріс процесін жалғастыру үшін орын толтыруды қамтамасыз ететін өнім шығаруға жұмсалған өндіріс құралдары және еңбекақы шығындарын білдіреді. Іс жүзінде мұны біз құрылыс компаниясында келтіре аламыз. «Consult» ЖШС-де орындалатын жұмыстардың өзіндік құн есебінің міндеттері құрылысқа, жөндеу жұмыстарына және оны тапсыруға байланысты жұмсалған шығындар жөнінде дер кезінде толық және дұрыс мәліметтерді жинақтау, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарының тиімді пайдалануын бақылауды қамтамасыз ету болып саналады. Құрылыс - монтаж жұмыстары мен қызметтерінің өзіндік құнының құрамына оларды жүзеге асыруға байланысты барлық өндірістік шығындар енгізіледі. Өнімнің өзіндік құнына қосылу тәртіптеріне қарай олар тікелей және үстеме шығындар болып бөлінеді.

Құрылыс кәсіпорынының құрылыс-монтаж жұмыстарының өзіндік құны деп құрылыс процесінде пайдаланатын материалдардың, еңбек құралдарының, басқа ұйымдар көрсеткен қызметтер құндарының және еңбекақы шығындары мен үстеме шығындардың жиынтығын айтамыз.

Ал объектінің сметалық құны осы объектінің құрылысына жұмсалған барлық қоғамдық қажетті шығындардың жиынтығын білдіреді, оларға құрылыс-монтаж жұмыстарын орындауға, құрылғыларды сатып алу мен монтаждауға, жобалау мен іздену жұмыстарына және т.б. жұмсалған шығындар жатады.

Мысал ертінде «Consult» ЖШС-нің жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құн құрамына енетін шығындары келесідей топталған:

1. Негізгі және көмекші материалдар: Өндіріс жұмыстарының негізін қалыптас-тыратын негізгі және көмекші материалдардың құндары, оларға: қиыршық тас, құм, асфальт-бетоны, цемент және өндіріс процесіне тікелей жұмсалатын отын мен энергияның құны.

2. Құрылыс тетіктері мен бөлшектері: Сатып алынған және құрылыс ұйымдарының өзі шығарған құрылыс тетіктері мен бөлшектерінің құны, оларға: құбырлар, белгі бағаншалары және т.б.

3. Негізгі еңбекақы және одан аударымдар: Өндіріс процесіне тікелей қатысатын (соның ішінде тізімдік емес құрамдағы) жұмыс-шылардың негізгі еңбекақылары мен одан аударымдар

4. Құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалану шығындары: Механиктер, машинистер, мотористер және тағы басқалардың еңбекақылары, техникаға жұмсалған отын мен энергияны қоса есептегендегі материалдық қорлардың шығыны, тозу сомалары, жалдау ақысы, техникалық қызмет көрсету, диагностика, жөндеу шығындары, құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалануға байланысты басқа да шығындар

5. Өндірісті игеру және дайындау шығындары: Жаңа өндірістік және технологиялық процестерді игеру және дайындау бойынша шығындар (болашақ кезең шығындарын қоса)

6. Басқадай үстеме шығындар: Жоғарыда көрсетілген шығындардан басқалары: өндіріс жұмысшыларының қосымша еңбекақылары мен одан аударым-дар құрылыс жұмыстарына пайдаланатын негізгі құралдардың тозуы; күзет және өрт сөндіру қызметтерін, уақытша пайдаланатын жолдар мен құрылыс-жайларын және басқа да құрылғыларды ұстау бойынша шығындар, өндірістегі ақаулар, шеберлердің еңбек-ақылары, үйлер мен ғимараттардың тозуы және оларды ұстау шығындары және тағы басқа да шығындар жатады

Құрылыста тікелей шығындарға материалдық шығындар, өндірістік жұмысшылардың негізгі еңбек ақысы және құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалану шығындары жатқызылады.

Құрылыс өндірісі – материал сiңiрiмдiлiгi жоғары саланың бiрi. Себебi құрылыстағы өндірістік шығындардың басым бөлігін (64 %) материалдық шығындар алады.

Материалдық шығындарға құрылыс – монтаж жұмыстарын орындау барысында, сонымен бiрге құрылыстық конструкцияларға және тетiктерге, отын, электрқуаты және бу мен суға (көмекшi және қосалқы өндірістердiң, қызмет көрсетушi шаруашылықтардың өнiмдерi мен қызметтерiн қоса алғандағы) жұмсалған шығындар жатқызылады.

Құрылыс – монтаж жұмыстарына жұмсалған материалдық қорлардың құны олардың нақты өзiндiк құны бойынша анықталады. Материалдардың нақты өзiндiк құнына енгiзiледi:

- материалдарды сатып алу құны немесе қосалқы және көмекшi өндірістің өнiмi болып табылатын материалдардың өзiндiк құны;
- материалдарды объектi маңындағы қоймаға дейiн жеткiзу шығындары;
- дайындау – қойма шығындары, тиеу – түсiру жұмыстарына жұмсалған шығындарды қоса;

Материалдық шығындарға құрылыс машиналары мен механизмдерін ұстауға жұмсалған жанар – жағар май, электрқуаты шығындары, қосалқы және көмекші өндірістер мен қызмет көрсетуші шаруашылықтарда пайдаланылған материалдарға жұмсалған шығындар, сондай – ақ жалпы және әкімшілік шығындарының, үстеме шығындардың құрамында қарастырылған әкімшілік – шаруашылық және құрылыстың өзгедей мақсаттарына жұмсалған материалдық шығындар жатқызылмайды.

Өндіріске босатылған материалдардың алғашқы құжаттары болып лимиттік – заборлық карта және накладной – талаптама құжаттары табылады.

Лимиттік – заборлық карта өнімдерді дайындау, жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсету кезінде жүйелі түрде тұтынылатын материалдардың босатылуын рәсімдеу үшін қолданылады.

Лимиттік – заборлық карта материалдардың бір немесе бірнеше түріне екі данада толтырылады. Бір данасы ай басында құрылыс жұмыстарын орындап жатқан учаскеге (шеберге), екіншісі учаскенің қоймашысына беріледі. Өндіріске материалдарды босату учаске өкілінің лимиттік – заборлық картаның өзіндегі данасын қоймашыға көрсеткен жағдайда ғана жүзеге асады. Қоймашы екі данасына да босатылған материалдардың күні мен санын қояды, содан кейін материалдардың әрбір түрі бойынша лимиттің қалдығын шығарады. Учаскенің лимиттік – заборлық картасына қоймашы, ал қоймашыдағы құжатқа учаске өкілі қолын қояды.

Құрылыс ұйымдары жұмыстардың жекелеген түрлерін орындау барысында айналымды материалдарды (мысалы, темірбетон мұнараларын, шпалдарын және рельстік кран асты жолдарын көтеру кезінде ағаштарды, металл, ағаш шарталарды бірнеше қайтара қолдану) пайдаланады. Оларды пайдалану құрылыс жұмыстарының өндірістік нормаларында қарастырылған.

Өндірістік шығындардың құрамына қосылатын айналымды материалдар құнының бір бөлігі олардың әрбір айналымы сайын төмендегі формула бойынша анықталады:

**Шығыстың нормативтік шамасы = айналымды материалдардың
нақты өзіндік құны – материалдардың қайтарылатын құны ÷
айналым саны**

Айналымды материалдардың қайтарылу құны оларды пайдаланғаннан кейін құрылыс ұйымымен олардың пайдаланылуы мүмкін бағасымен анықталады.

Материалдарды өндірістік шығындарға есептен шығару ұйымда қабылданған материалдардың жұмсалыу нормаларына сәйкес қатаң жүргізіледі, ал нормадан артық пайдаланылуы актімен рәсімделеді, онда материалдардың нормадан артық жұмсалыуына себеп болған жағдайлар көрсетіледі. Осы актілердің негізінде басқарма артық жұмсалымның негізділігі және өндірістік шығындардың құрамына жатқызылуы немесе артық жұмсалыуға себеп болған кінәлі тұлғалардан өндіріп алу туралы шешім шығарады.

Еңбек ақы шығындарының есебі құрылыс – монтаж жұмыстарының технологиялық үрдісінің жекелеген сатыларындағы жұмыс құрамының ерекшелігіне негізделген, бұл осы шығындардың құрылыс – монтаж жұмыстарының көлемі және сапасына тікелей байланыстылығымен көрсетіледі. Еңбек ақы шығындары өндірістік шығындардың 13–16 % құрайды. Сондықтан еңбекке ақы төлеу есебін дәл ұйымдастыру үлкен маңызға ие.

Жұмысшылардың негізгі еңбек ақысына құрылыс, монтаж және де өзгедей мердігерлік жұмыстармен тікелей айналысатын жұмысшылардың (штатта тұрмайтын жұмысшыларды қоса), сонымен бірге материалдарды бір орыннан екінші орынға қолымен тасымалдайтын немесе қалауға дайындайтын жұмысшылардың негізгі еңбек ақысы жатқызылады.

Құралдарды монтаждау кезінде негізгі еңбекақы шығындары бойынша тек монтаждаушылардың ғана емес, монтаждау алаңында құрылғылардың желілері мен бөліктерін сырлаумен, оларды сыртқы орамаларынан ажырату, әрі босаған орам қаптарын жинаумен, және де құрылғыларды сынақтан өткізумен айналысатын жұмысшылардың еңбек ақылары да есептелінеді.

Жұмысшылардың негізгі еңбек ақысына нақты орындалған жұмыстар үшін төлемдер, мерзімінен тыс жұмыстар үшін қосымша төлемдер, жұмысшылардың кінәсіне жатпайтын ақаулар үшін төлемдер, жұмыстың күрделілігіне сәйкес төленетін үстеме ақы жатқызылады.

Бұл шығындардың құрамына құрылыс машиналары мен механизмдерін басқарумен және оған қызмет көрсетумен айналысатын жұмысшылардың, қосалқы және көмекші өндіріс жұмысшыларының, уақытша ғимараттардың, құрылғылар мен жабдықтардың құрылысымен айналысатын, құрылыс алаңын көріктендірумен айналысатын жұмысшылардың еңбек ақысы енгізілмейді.

Үстеме шығындардың құрамында құрылыс – монтаж жұмыстарының негізгі өндіріс жұмысшыларының қосымша жалақылары, құрылыс машиналарын пайдалану және қызмет көрсетумен айналысатын, күрделі емес жұмыстармен айналысатын жұмысшылардың қосымша жалақылары есепке алынады. Үстеме шығындардың құрамына іс – сапар шығындары, жұмыстың жылжымалы сипаты үшін қосымша төлемақы да жатқызылады..

Құрылыс объектілерінің шығындарына негізгі еңбек ақы тікелей белгісі бойынша енгізіледі. Үстеме ақылар мен қосымша ақылардың кейбір түрлерін тікелей енгізу мүмкін болмаған жағдайда олар объектілер бойынша негізгі еңбек ақы сомасына (үстеме және қосымша ақыларсыз) пропорциональды түрде бөлінеді.

Құрылыс – монтаж жұмыстарымен айналысатын жұмысшылардың негізгі еңбек ақысы алғашқы құжаттардың негізінде құрылыстың сәйкесті объектісіне тікелей жатқызылады. Негізгі еңбек ақының құрамына енгізілгенімен, объектіге тікелей жатқызуға болмайтын қосымша ақының

кейбір түрлері осы объектілердің арасында жұмысшылардың негізгі еңбек ақысына пропорциональды түрде бөлінеді.

Қазіргі уақытта құрылыс жұмыстарына тапсырыстардың түсуіне орай жинақталған құрылыс бригадаларын уақытша жұмысқа тарту тәжірибелері кең етек алды. Бұл жағдайда аккордты еңбек ақы сомасын және оны анықтау тәртібін еңбек келісім – шартында айқындайды.

Еңбек ақы жұмысшы мен жұмыс беруші арасындағы өзара келісімге қарай төленеді. Еңбек ақының сметалық деңгейі жұмыс беруші үшін еңбек ақы шығындарының экономикалық тиімді шегін анықтайды.

Еңбек ақының негізгі көзі - еңбекке ақы төлеу қоры. Сонымен бірге жалақының екінші түріне жұмысшыларға ұжым еңбегіне қосқан жеке нәтижелері үшін төленетін әртүрлі төлемдер жатқызылады. Бұл кезде жұмысшыларға сыйақы беру орындалған жұмыстың сапасын бағалай отырып, ынталандыру қорын еңбекке араласу коэффициентінің көмегімен жұмысшылардың арасында бөлу арқылы жүзеге асырылады.

Құрылыс ұйымдарының машиналар мен механизмдерді ұстау және пайдаланумен байланысты шығындарына машиналар мен механизмдерді басқарумен және қызмет көрсетумен айналысатын жұмысшылардың еңбек ақысы, электрэнергиясының, отынның, жанар – жағар май және өзге де көмекші материалдардың құны, машиналарға техникалық қызмет көрсету және жөндеу жұмыстарының құны, жалға алынған машиналар мен механизмдерді пайдаланғаны үшін төленетін жал ақы, амортизациялық аударымдар, құрылыс машиналары мен механизмдерін қайта орналастыру шығындары, машиналар мен механизмдерді пайдалануға жұмсалған басқада шығындар, үстеме шығындар жатқызылады.

Құрылыста сан алуан құрылыс машиналары мен механизмдері қолданылады. Өзінің мақсатына сай оларды жер, жол және қазу жұмыстарына, инертті материалдарды өңдеуге, бетонды және ерітіндіні дайындау мен тасымалдауға, әрлеу және сырлау жұмыстарына, көлденең тасымалдау, арматураларды кесу және түйіндеуге, жолдың жоғарғы қабатын нығытуды және қалауға арналған механизмдерге жіктейді.

Құрылыс ұйымдарында машиналар мен механизмдерді тек қолданылу мақсатына қарай топтастыру осы механизмдердің пайдалану тиімділігін сипаттайтын көрсеткіштерді анықтауға мүмкіндік бермейді. Мұндай көрсеткіштерді есептеу үшін оларды біртекті түрлері бойынша топтастыру қажет.

Машиналар мен механизмдерді түрлері бойынша топтастыру оларды пайдалануға жұмсалған шығындардың аналитикалық есебін жүргізу үшін де қажет.

Құрылыс машиналарын ұстау және пайдалану шығындарын есепке алу тек меншікті және жалға алынған машиналар мен механизмдер бойынша жүргізіледі. Есепте құрылыс машиналарының әрбір тобының шығындары калькуляция баптары бойынша жіктеледі.

Құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалану әралуан шығындарды тудырады. Бұл шығындарды бірмезгілдік және ағымдық шығындарға жіктейді.

Бірмезгілдік шығындарға :

- құрылысқа машиналар мен механизмдерді тасымалдау, оларды тиеу және түсіру, монтаждау, бұзып – жинау және сынақтан өткізу, құрылыс алаңына механизмдерді орналастыру шығындары, жүк көтергіш механизмдердің жұмысының құны, соның ішінде жұмысшылардың еңбек ақысы, материалдар шығыны және т.б.;

- құрылыс машиналары мен механизмдерін бекітуге қажетті әртүрлі көмекші уақытша құрылғыларды орнатуға және де осы құрылғыларды қайта жинауға жұмсалған шығындар, соның ішінде жұмысшылардың еңбек ақысы, материалдар шығыны, т.б. енгізіледі.

Шығыстарға апарылуы тиіс шығындар сомасын құрылыс техникаларын пайдалану шығындарының құрамына ай сайын төмендегі формуламен анықталған мөлшерде көшіреді:

$$C = E / \Pi,$$

мұндағы: С – ай сайынғы есептен шығарылуға жататын бірмезгілдік шығындардың сомасы;

Е – бірмезгілдік шығындардың жалпы сомасы;

Π – құрылыс техникасын пайдалану кезеңдерінің саны, ай.

Ағымдағы шығындардың құрамына төмендегілер енгізіледі:

- машиналар мен механизмдерді басқарумен және қызмет көрсетумен айналысатын жұмысшылардың еңбек ақысы (машинистер, мотористер, бульдозершілер, т.б.);

- электрэнергиясының, отынның, жанар – жағар май және өзге де көмекші материалдардың құны;

- машиналарға техникалық қызмет көрсету және жөндеу жұмыстарының құны;

- жалға алынған машиналар мен механизмдерді пайдаланғаны үшін төленетін жал ақы;

- машиналар мен механизмдерді пайдалануға жұмсалған басқа да шығындар.

Ұйымның өз меншігіндегі құрылыс машиналары мен механизмдерін пайдалану шығындарын және сырттан тартылған механизмдер қызметінің құнын, көбіне, объектілердің өзіндік құнына тіке жолмен қосады.

Нарықтық қатынастар жағдайында орындалған жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құндарының дұрыс қалыптасуы құрылыс ұйымының қаржылық-шаруашылық қызметінің соңғы нәтижесіне әсерін тигізеді. Яғни, шаруашылық субъектілерінің үздіксіз өндіріс процесін қамтамасыз ету үшін төменде берілген өзіндік құнды төмендету жолдарын іс жүзінде қолдану арқылы нақты нәтижелерге қол жеткізуге болады. Соған байланысты құрылыс-монтаждау, жөндеу жұмыстарымен айналысатын ұйымдар үшін

өндіріс шығындарын тиімді, әрі үнемді пайдалану мақсатында және саладағы қызметтердің өзіндік құндарын төмендету үшін төмендегі шаралардың орындалуы қажет деп санаймыз:

- құрылыс материалдарын үнемді пайдалану, яғни құрылысқа жұмсалатын негізгі және көмекші құрылыс материалдарының сапасын жоймай, оларды норма бойынша дер кезінде құрылысқа жіберу, материалдарды сақтау және тасымалдау шығындарын азайта отырып, құрылыс жұмыстарына пайдалану кезінде ғана тасымалдау, құрылыс ұйымының өзінде шығарылған материалдарды пайдалану мүмкіндіктерін жоғарылату; жолдарды күрделі және ағымдағы жөндеу жұмыстарына бұрын пайдаланған материалдарды қайтадан өндеп қолдану, құрылыс орындарына жақын орналасқан жабдықтаушылармен тиімді байланыс жасай отырып транспорттық шығындарды азайту; тиеу-түсіру кезінде ысыраптарды болдырмау үшін арнайы тиеу және түсіру құралдарын пайдалану;

- еңбекті ұйымдастыру мен құрылысты басқаруды жетілдіру, яғни құрылыс ұйымдарының мамандану деңгейін жоғарылату; құрылыста алдыңғы қатарлы еңбекақы формаларын қолдану; жұмыс уақытын тиімді пайдалану үшін өндірісте тұрып қалу жағдайлары мен жұмысшылар ағымын қысқарту; жұмысшылардың қосымша еңбекақыларын дабыл құжаттарындағы мәлімет-терді қатаң тексере отырып төлеу;

- санитарлық-тұрмыстық қызмет көрсету мен құрылыс алаңдарындағы жұмысты ұйымдастыруға жұмсалатын шығындарды, сонымен бірге өндірістегі ақауларды болдырмау арқылы үстеме шығындардың сметаға сәйкес жұмсалуды бақылау;

- тұрғын-үй құрылысы жұмыстарын механизацияландыру, яғни өнімділігі жоғары жаңа машиналар мен механизмдерді пайдалану арқылы машина-сағат және машина-смена сандарын қысқарту, орындалатын құрылыс жұмыстарының сапасын жоғарылату мақсатында және жұмыс уақытын үнемді пайдалану үшін қол еңбегін ауыстыратын асфальт-бетон қоспаларын төсейтін кішігірім жол құрылысы техникаларын пайдалану; машиналар мен механизмдердің өнімділігін ескере отырып, оларды орындалатын жұмыстың түрлері арасында дұрыс бөлу; құрылыс машиналарына пайдаланатын отын мен қосымша материалдарды үнемді пайдалану; жөндеу және техникалық қызмет көрсетуге байланысты шығындарды азайту; құрылыс техникасының кідірістерін қысқарту.

1. Радостовец В.В., Шмидт О.И. Теория и отраслевые особенности бухгалтерского учета. – Алматы.: Центр аудит Казахстана, 2000.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов / Пер с англ. Под ред. Н. Дэриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.

3. Назарова В. Л. Бухгалтерский учет в отраслях. – Алматы: Издательство “Экономика”, 2005.

Резюме

В статье рассматривается состав себестоимости продукции и пути его снижения.

Summary

The article deals with the composition of the cost of production and ways to reduce it.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

А.Ж. Асанова -

ст.преп. КазНПУ имени Абая,

К.Ж. Кадырова - ст. преп.КазАТиСО

Международный туризм в настоящее время является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей внешнеэкономической деятельности. Неуклонный рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов является одной из наиболее значительных, постоянных и долгосрочных тенденций, которая сопутствует формированию и развитию мирового хозяйства. Становится очевидным превращение туризма в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики, деятельность которой направлена на удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями других отраслей, что обуславливает значение туризма как одного из факторов мультипликативного воздействия на развитие экономики. Туризм является одним из факторов мировых интеграционных процессов, а туристский бизнес становится сейчас значимым сектором экономики. На развитие туризма в мире оказывают влияние научно-технический прогресс, повышение качества жизни населения, увеличение продолжительности свободного времени, отпусков, экономическая и политическая стабильность и ряд других факторов. Казахстан, обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой кочевого народа, имеет огромный нереализованный потенциал для развития туризма на международном и региональном рынках. Туристический потенциал рекреационных ресурсов и историко-культурного наследия позволяет Казахстану гармонично интегрироваться в международный рынок туризма и достичь интенсивного развития туризма в стране. Это обеспечит устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличение притока инвестиций в национальную экономику. Индустрия туризма в Республике Казахстан на государственном уровне признана одной из приоритетных отраслей экономики. В реализации положений индустриально-инновационного развития экономики Казахстана ведущая

роль принадлежит системе отечественных кластеров. Особое место среди них занимает туристский кластер. Сегодняшние тенденции в развитии этой отрасли таковы, что туристы, которые хорошо изучили известнейшие курорты мира, стремятся в страны, где туристический сектор только начинает развиваться. Казахстан – в их числе. Президент Н.Назарбаев отметил на необходимость разработки плана по созданию и развитию, по крайней мере, 5-7 кластеров в таких сегментах рынка, как туризм, нефтегазовое машиностроение, пищевая и текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия и строительные материалы. «Они и определяют долгосрочную специализацию экономики страны в несырьевых отраслях», - говорится в Послании.

Основной целью развития туризма в Казахстане является создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, на базе которого будут обеспечиваться условия для развития отрасли как сектора экономики, интеграции в систему мирового туристского рынка и развитие дальнейшего международного сотрудничества в области туризма [1].

Доходы от туризма в Казахстане в январе-сентябре прошлого года (2011г.) выросли на 5,2%, до 82 млрд тенге (\$554 млн). Министерством туризма и спорта РК прогнозируется, что по окончании 2012 года доход пересечёт рубеж 100 миллиардов тенге. Для этого необходимо развивать туристскую индустрию вблизи основных приоритетных рекреационных зон, культурно-исторических деловых центров республики с развитой транспортно-коммуникационной инфраструктурой [2].

В рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития принята отраслевая Программа по развитию перспективных направлений развития туристской индустрии на 2010-2014 гг.

В ходе первого года реализации указанных Программ согласно данным Агентства по статистике за 2011 год достигнуты следующие результаты.

В 2011 году в Казахстане наблюдалось увеличение туристских потоков по всем направлениям. Так, количество посетителей въездного туризма увеличилось на 14,2%. За январь-сентябрь 2011 года, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, количество посетителей по выездному и внутреннему туризму увеличилось на 24,5%, из этого следует, что туризм постепенно восстанавливается после кризисного периода. В январе-сентябре 2011 года было исследовано 13 569 000 человек: из них по выездному туризму – 3 834 000 (28,3%), по выездному туризму – 5 932 000 (43,7%), по внутреннему туризму – 3 801 000 (28%). В Казахстан туристы в большей степени путешествовали с деловыми целями – 57,5%, отдохнуть приезжали 35,7%.

Таблица 1 - География въездного туризма в Казахстан, человек

Страна	2011 год	2010 год
Россия	4385	4267
Китай	2887	1597
Германия	2068	1653
Турция	2002	642
США	1742	1465
Италия	1419	1548
Великобритания	1370	1024
Франция	912	1871
Индия	1267	1311
Примечание: составлено автором на основе данных Агентства по статистике РК		

Агентство Республики Казахстан по статистике отмечает, в республике 1 273 предприятий и индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей, обслужили 2 548,9 тысяч человек и оказали услуг на 58 283,9 млн. тенге.

Основными задачами развития внутреннего туризма в Казахстане является создание конкурентоспособной туристской отрасли, включающей развитие инфраструктуры и повышение качества предоставляемых услуг. На сегодняшний день по республике имеется 494 мест отдыха, из них: санаториев – 66, гостевых домов – 71, зон отдыха – 54, домов отдыха – 75, турбаз – 190, охотничьих домов – 11, кемпингов и мотелей – 27. Также в республике ежегодно проводятся туристские мероприятия в целях развития внутреннего туризма, такие как: Казахстанская туристская ярмарка «Саркылмас саяхат», Республиканский слет дружбы туристов Казахстана и стран СНГ «Иртышский меридиан» (Павлодарская область), Иле-Балхашская регата (Алматинская область), республиканские туристские слеты под девизом «Туризм против наркотиков» [5].

Министерством туризма и спорта РК на постоянной основе проводится активная работа по продвижению позитивного туристского имиджа Казахстана за рубежом путем участия на ведущих международных выставках в Мадриде, Берлине, Москве, Сеуле, Пекине, Париже, Токио, Лондоне. На данных выставках экспозиция страны неизменно вызывает большой интерес и занимает призовые места. В частности, на самой крупной Международной туристской выставке ITB-2011, прошедшей в городе Берлин, приняли участие представители 188 стран мира. По итогам выставки участникам присуждены награды за лучшие стенды по пяти категориям – «Лучший стенд Европы», «Америки», «Ближнего Востока», «Азии, Тихоокеанского региона и Австралии» и «Африки». При этом после проведенного голосования независимых экспертов, Казахстан получил 1-е место в категории стран Азии, Тихоокеанского региона и Австралии, став лучшим по представлению страны и своего туристского потенциала второй год подряд, тем самым

закрепив свой успех и позиции на арене мирового туристского бизнеса, опередив Республику Корея. Министерство туризма и спорта РК совместно с немецкой консалтинговой компанией «Compass» провело презентацию открытого в городе Кёльн туристического бюро Казахстана и соответствующей интернет-страницы www.kasakhstan-tourismus.de. Это бюро в сотрудничестве с германскими СМИ будет заниматься вопросами продвижения туристского бренда Казахстана в интернете для немецкоязычной аудитории.

Также Министерством разработан официальный туристский сайт www.visitkazakhstan.kz, полностью соответствующий международным стандартам и представляющий Казахстан в качестве нового туристского направления. На сайте полно представлены достопримечательности, туры, гостиницы с онлайн бронированием, постоянно обновляемая лента событий и новостей всех регионов страны. Навигация на сайте ведется на трех языках: государственном, русском и английском.

Определенные перспективы Казахстан имеет в сегменте бизнес-туризма. Прежде всего, это города Алматы, Астана, Атырау. Геополитическое положение и природно-сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес-туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конвенциях. Инфраструктура вышеуказанных центров в основном соответствует международным стандартам. Город Атырау является нефтяной столицей Казахстана, и привлекает бизнес-туристов многих стран мира. Город Астана становится такой же стратегической зоной. Всевозрастающий интерес к городу, как к молодой столице Казахстана, имеющей современный облик и инфраструктуру, послужит стремительному развитию в городе международного и внутреннего туризма. Город Алматы является стратегическими (воздушными, автомобильными, железнодорожными) воротами для республики и основная миграция происходит именно через этот город. Помимо удобных для проведения различных форумов зданий и гостиниц город имеет все необходимое для отдыха и развлечений, вдобавок на территории близлежащей городу в радиусе 500 км расположены замечательные рекреационные зоны.

Кроме того, по регионам Казахстана отрабатываются другие наиболее актуальные инвестиционные и проекты, по которым Министерство оказывает поддержку и продвижение по привлечению инвестиций в целях развития инфраструктуры туризма. Так, были одобрены и рекомендованы для дальнейшей реализации следующие инвестиционные проекты: из Акмолинской области Этнографический комплекс «Шебер ауылы» с выставочным центром «Дворец мастеров» (ТОО «Шеберлер ауылы - 2»), Центр отдыха «ШАРЖУМ» (ТОО «АРКА TOUR»), зона отдыха «Кунбай Сулу»; из Алматинской области Государственный историко-культурный природный заповедник «Тамгалы», Туристский-этнографический комплекс

«Талхиз» (ТОО «Компания Жибек Жолы»); из Атырауской области Строительство базы отдыха в Сарытогайском сельском округе Махамбетского района («ИП Агелеуов»); из Восточно-Казахстанской области Оздоровительно-туристский комплекс «Катон-Карагай» (КХ «Катон-Карагайский олений парк»), Лечебно-оздоровительный комплекс «АНА» (ОО «Женщины Востока: забота о детях»), туристский кластер «Алтайские Альпы» (ТОО «Центр-С»), туристский маршрут «Алтай – золотые горы» (ТОО «Саяхат-Восток»); из Жамбылской области Туристский центр «Тау самалы» (ТОО «Глебай баба»).

Реализация данных проектов приведет к существенной диверсификации экономики страны, повысит ее инновационную и инфраструктурную составляющие, создаст предпосылки для успешного развития несырьевых секторов.

Таким образом, все вышеизложенное будет способствовать повышению конкурентоспособности индустрии туризма и привлекательности Казахстана как туристского направления. Кроме того, дальнейшее развитие отрасли будет направлено на создание конкурентоспособной инфраструктуры индустрии туризма, формирование новых национальных туристских продуктов, их продвижение на международном и внутреннем рынках

1. Концепция развития туризма в Республике Казахстан./Постановление Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2001 года № 333.

2. Стратегический план Управления туризма, физической культуры и спорта Алматинской области на 2011 - 2015 годы.

3. Государственная Программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы. /Указ Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2006 года N 231.

4. Программа развития перспективных направлений туристической индустрии Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

5. О развитии туризма в Республике Казахстан./Аналитический обзор Министерства индустрии и новых технологий РК, Астана, 2012.

Түйін

Осы мақалада туристік саланың қазіргі жағдайда модернизациялау қажеттілігі қарастырылған. Автор туризм индустрияның бәсекеге қабілеттілігін дамытудағы болашағын көрсеткен.

Summary

The article considers the necessity of modernization in tourism branch in contemporary conditions. Author adduce perspectives of development competition in the industry of tourism.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

QUIEN GOBIERNA LA ECONOMIA MUNDIAL GLOBALIZACION Y GOBERNANZA ECONOMICA MUNDIAL DEL SISTEMA DE NACIONES UNIDAS A LAS TEORIAS DE LA CONSPIRACION

Víctor Pou -

Profesor del IESE Business School de la Universidad de Navarra y de la Universitat Internacional de Catalunya (UIC)

La globalización

La economía mundial ha experimentado una profunda transformación que se inició en los años cincuenta del siglo pasado, mediante el incremento y el desarrollo de las relaciones comerciales internacionales en un ambiente de creciente competencia internacional e interdependencia y mayor complejidad de las economías.

El fenómeno característico de la economía mundial de las últimas décadas es la globalización, definida como un conjunto de cambios de naturaleza compleja, con un final difícil de imaginar, que están transformando el mundo de manera profunda e irreversible. Estos cambios son de orden económico, comercial, político, social y cultural. Todos ellos tienen un origen común: la entrada en contacto de economías, países, pueblos y civilizaciones que hasta hoy habían vivido más o menos aislados entre sí.

La globalización, en su vertiente económica, es la formación de un mercado mundial a partir de los mercados nacionales. Se trata, en definitiva, de la interdependencia creciente de las economías nacionales producida por un nuevo sistema económico en el que todo el mundo compite no solamente dentro de las fronteras nacionales, sino también, y cada vez más, fuera de ellas. Esta interdependencia se manifiesta particularmente en el comercio internacional, los flujos financieros y los avances tecnológicos.

La globalización implica actividades que traspasan las fronteras nacionales y sobrepasan los sistemas de reglamentación nacionales, de forma que las nuevas tecnologías hacen que la información y las transacciones económicas y financieras se muevan a lo largo y a lo ancho de todo el mundo en un breve período de tiempo. La globalización ha hecho que el mundo sea “plano”.

El término “globalización” empezó a utilizarse en los años sesenta del siglo pasado y se puso de moda a partir de los años noventa. Sus principales componentes son los siguientes:

- La expansión del comercio mundial.
- Los avances tecnológicos, particularmente en las telecomunicaciones y la circulación de la información.
- El aumento de los flujos internacionales de capitales.

- La internacionalización de la producción.
- El papel clave de las instituciones económicas internacionales.

Esta internacionalización creciente de la economía no se ha visto, sin embargo, acompañada por un sistema bien organizado y eficaz de gobernanza económica global. La economía es global, pero no existe todavía un verdadero gobierno económico mundial. Este desequilibrio entre política y economía se encuentra en la base de muchas reticencias y recelos que genera la configuración actual de la economía internacional. Una pregunta que mucha gente hoy se formula es la siguiente: ¿existe realmente algún tipo de gobernanza económica mundial que establezca reglas y trate de controlar la globalización? Cinco respuestas son posibles a esta pregunta:

- a) El Sistema de Naciones Unidas.
- b) Otras instituciones económicas de alcance universal.
- c) Grupos de países organizados.
- d) Foros económicos internacionales.
- e) Teorías de la conspiración.

a) El Sistema de Naciones Unidas apareció después de la Segunda Guerra Mundial y consistió en la puesta en marcha de una especie de ejecutivo planetario o de gobierno real del mundo, tanto político como económico. Desde el punto de vista político, sus órganos principales son la Asamblea General de Naciones Unidas, el Consejo de Seguridad y la Secretaría General. Desde el punto de vista económico, los actores principales son el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio), posteriormente enmarcado en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La Conferencia de San Francisco de 1945 marca el inicio y el auge del nuevo sistema, que venía a substituir a la fenecida Sociedad de las Naciones. Los gobernantes se dieron cuenta de la importancia de pertenecer a un organismo internacional de alcance mundial, en el que los derechos y los deberes de los Estados tendrían su acogida, sin excluir los de carácter económico. La Conferencia de San Francisco nació con los siguientes propósitos:

- Mantener la paz y seguridad internacionales
- Fomentar las relaciones de amistad entre las naciones
- Realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario
- Servir de centro que armonice los esfuerzos de las naciones para alcanzar estos propósitos comunes.

A partir de 1945 se asiste a un auge de las organizaciones económicas internacionales enmarcadas fundamentalmente en el Sistema de Naciones Unidas. Por tanto, este Sistema se convierte en el conjunto de organizaciones intergubernamentales de carácter universal que constituye el marco básico en el que se producen y desarrollan las relaciones económicas internacionales. La práctica totalidad de las principales organizaciones o instituciones de carácter intergubernamental y universal forman parte de él. Además de las tres principales

antes citadas – FMI ,BM y OMC - están , por ejemplo, la Organización Mundial de la Salud (OMS), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), etc. En el Sistema de Naciones Unidas destacan la propia Organización de las Naciones Unidas (ONU) y dieciocho organismos o agencias especializadas que están directamente vinculadas a la ONU a través del Consejo Económico y Social de la ONU.

Los grandes acuerdos sobre las futuras organizaciones económicas internacionales se decidieron, poco tiempo antes de la Conferencia de San Francisco, en una serie de reuniones que tuvieron lugar en Bretton Woods, cerca de Washington, en 1944. El sistema monetario internacional se reorganizó allí sobre la base del poder económico, político y financiero de Estados Unidos, extendiendo internacionalmente la hegemonía de su moneda y de sus políticas. Puede afirmarse que el FMI y el BM, más que reguladores del sistema de relaciones internacionales, fueron inicialmente forjados como instrumentos de esa dominación estadounidense.

La ONU es la única de las organizaciones que es al mismo tiempo intergubernamental en su carácter, universal en su composición y general en su finalidad. Todo ello la convierte en el principal foro mundial de discusión y posible solución de los problemas internacionales.

Con el paso del tiempo, el Sistema de Naciones Unidas ha dado sus frutos, pero también ha puesto de relieve en numerosas ocasiones su inoperancia, debido a sus grandes inercias burocráticas y principalmente al hecho de que en su máximo órgano de gobierno- el Consejo de Seguridad – funcione el derecho de veto por parte de sus cinco miembros permanentes: Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Rusia y China.

En cuanto al Banco Mundial (BM) y al Fondo Monetario Internacional (FMI), crece la presión de los países emergentes por universalizar la representatividad de ambas organizaciones y, por tanto, aminorar el peso excesivo en su funcionamiento de los países occidentales, esto es, Estados Unidos y países europeos. Claro ejemplo de esta dominación occidental es el hecho de que, desde sus inicios, exista una práctica no escrita, o pacto entre caballeros, según la que la presidencia del BM debe corresponder a un norteamericano y la presidencia del FMI a un europeo.

En estos momentos, no es de extrañar que se haya abierto un debate importante sobre la necesidad de que el BM se adapte a la nueva realidad global, caracterizada por la importancia creciente de los países emergentes, entre los que destacan los denominados países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y África del Sur), que suman casi la mitad de la población y un cuarto de la economía del mundo. El día 15 de febrero, el norteamericano Robert Zoellick, actual presidente del BM, comunicó su decisión de no continuar en el cargo que viene ejerciendo desde 2007. Su mandato acaba el 30 de junio. Probablemente pensó que el demócrata Obama no iba a proponerle un segundo mandato, ya que Zoellick fue

nombrado por el republicano George W. Bush, con lo que se va por iniciativa propia antes de que le echen. Al poco de conocerse su decisión, el Secretario del Tesoro de Estados Unidos, Tim Geithner, comunicó que Estados Unidos presentaría, una vez más, su candidato. Es evidente que los pactos entre caballeros alcanzados hace más de medio siglo chocan con realidades económicas actuales tan evidentes como, por ejemplo, que China es el banquero de Estados Unidos, concede más préstamos a los países en vías de desarrollo que el propio Banco Mundial y, sobre todo, que dentro de pocos años puede convertirse en la primera economía mundial.

El candidato presentado por Obama es el americano de origen coreano Jim Yong Kim, que ha sido el responsable del programa contra el SIDA en la Organización Mundial de la Salud (OMS). Los países BRICS reunidos a finales de marzo en la India no han apreciado la propuesta de Obama. Ellos tienen sus propios candidatos: Ngozi Okonjo-Iweada, ministro de finanzas de Nigeria, y José Antonio Ocampo, ex ministro de finanzas de Colombia. Los BRICS no han demostrado suficiente cohesión interna para llegar a un candidato de consenso. Sí, en cambio, para adoptar una declaración final en la que se puede leer lo siguiente: “Hay una necesidad urgente de reflejar el peso económico de los países emergentes y de los países en vías de desarrollo en la gobernanza económica mundial “. También se han quejado por no haberse cumplido todavía las recomendaciones del G-20 de hace dos años, según las cuales tanto el BM como el FMI reconocerían un mayor peso en su proceso de toma de decisiones a los países emergentes y a los países en vías de desarrollo. Tendremos que esperar a sus respectivas asambleas de otoño de 2012 para ver si, al fin, las recomendaciones del G-20 son atendidas.

b) Dentro de las instituciones económicas de alcance universal, al margen del Sistema de Naciones Unidas, destaca la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) . Se trata de una institución de cooperación internacional, compuesta por treinta y cuatro Estados cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en París. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de propiciar su desarrollo y su crecimiento económico. Se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta, por lo que algunos la califican como “el primer mundo organizado “y otros como “el club de los países ricos “. Los países miembros de la OCDE significan alrededor del 70% del mercado mundial y el 80% de la riqueza mundial.

La OCDE es la sucesora de la OECE (Organización Europea para la Cooperación Económica) , resultado del Plan Marshall y de la Conferencia de los Dieciséis (Conferencia de Cooperación Económica Europea), que existió entre 1948 y 1960 . Su objetivo era el establecimiento de una organización permanente encargada, en primer lugar, de garantizar la puesta en marcha de un programa de recuperación conjunta (el Plan Marshall) y, en particular, de supervisar la distribución de la ayuda.

La organización nació cuando veinte países, tanto de América del Norte como de Europa, se adhirieron a la «Convención de la OCDE» llevada a cabo en París el 14 de diciembre de 1960. Actualmente, la OCDE se ha constituido en uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analizan y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medioambiente. Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente. El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios.

c) Dentro de los Grupos organizados de países, destacan los conocidos por las siglas G-7, G-8, G-20 y G-2.

El G-7 es un grupo de países industrializados cuyo peso político, económico y militar es muy relevante a escala global. Está conformado por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido. La pertenencia al grupo no se basa en un criterio único, ya que no son ni los siete países más industrializados, ni los de mayor renta per cápita ni aquellos con un mayor Producto Interior Bruto (PIB). Los orígenes del G-7 se establecen en marzo de 1973, cuando, a petición del Secretario de Tesoro estadounidense, George Shultz, se reunieron los ministros de finanzas de Estados Unidos, Japón, Alemania Occidental, Francia y el Reino Unido. En la cumbre de 1975, en Rambouillet, Francia, se produjo la entrada de Italia y, dos años más tarde, en 1977, en la cumbre de San Juan, Puerto Rico, se unió a ellos Canadá. Tras este último se formó el G-7, que a partir de 1998, con la integración de Rusia, se denominó G-7+ Rusia ó G-8. Los representantes de estos ocho países se reúnen anualmente en lugares pertenecientes a alguno de los miembros en forma de Cumbres. La finalidad de estas reuniones al máximo nivel es analizar el estado de la política y las economías internacionales e intentar aunar posiciones respecto a las decisiones que se toman en torno al sistema económico y político mundial. A lo largo del año, los ministros de economía, comercio, relaciones exteriores, medio ambiente, trabajo, etc., se encuentran para ir preparando la Cumbre anual, acercando posiciones y negociando consensos.

El G-20 es un foro de 19 países, más la Unión Europea, donde se reúnen regularmente, desde 1999, jefes de Estado (o de Gobierno), gobernadores de bancos centrales y ministros de finanzas. Está constituido por siete de los países más industrializados (G-7), más Rusia (G-8), más once países emergentes de todas las regiones del mundo, y la Unión Europea como bloque económico. Es un foro de cooperación y consultas entre los países en temas relacionados con el sistema financiero internacional. Estudia, revisa y promueve discusiones sobre temas relacionados con los países industrializados y las economías emergentes, con el objetivo de mantener la estabilidad financiera internacional, y de encargarse de temas que estén más allá del ámbito de acción de otras organizaciones de menor jerarquía. Desde 2009, el G-20 ha desplazado al G-7 o al G-8 como foro máximo de discusión de la economía mundial, reconociendo así la importancia creciente de los países emergentes. Los trece emergentes que forman parte del G-20 son: Arabia

Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Rusia, África del Sur y Turquía.

El G-2 está compuesto por la primera economía mundial, Estados Unidos, y la principal potencia emergente y desde hace poco tiempo ya segunda economía mundial, China. Entre las reuniones que mantienen ambas potencias, destaca por su importancia la que se conoce como Diálogo Estratégico y Económico. China y Estados Unidos han mantenido tres rondas del Diálogo Estratégico y Económico entre julio de 2009 y mayo de 2011, para intercambiar puntos de vista sobre temas estratégicos, a largo plazo, y de importancia general para las relaciones bilaterales entre ambas partes.

d) En cuanto a foros o reuniones internacionales, destaca por su importancia el World Economic Forum (WEF), o Foro Económico Mundial, una fundación sin fines de lucro con sede en Ginebra, conocida por su asamblea anual en Davos, Suiza. Allí se reúnen los principales líderes empresariales, los líderes políticos internacionales y periodistas e intelectuales selectos para analizar los problemas más apremiantes del mundo en diferentes ámbitos, como la economía y el medioambiente. El Foro también organiza la “Asamblea Anual de Nuevos Campeones” en China y una serie de asambleas regionales durante el año. Dichas asambleas regionales incluyen reuniones en Europa y Asia Central, Asia Oriental, la Mesa Redonda de Directores Ejecutivos de Rusia, África, Oriente Medio, el Foro Económico Mundial en Latinoamérica, etc. En 2008 se lanzó la “Cumbre Inaugural sobre la Agenda Global” en Dubai, con la presencia de 700 expertos mundiales de cada sector que trataron 68 cambios globales identificados por el Foro. El Foro Económico Mundial fue fundado en 1971 por Klaus M. Schwab, un profesor de economía de Suiza. Además de las asambleas, el Foro produce una serie de informes de investigación e involucra a sus miembros en iniciativas específicas de cada sector.

e) Finalmente, hay quienes piensan que el mundo económico global está gobernado por fuerzas oscuras y poco transparentes, dispuestas a establecer un Nuevo Orden Mundial. Son los partidarios de las teorías de la conspiración. Estas teorías alegan que tanto los sucesos económicos, como los agentes que los causan, están bajo el control de un grupo central todo poderoso, una especie de contubernio, pequeño, secreto y de gran poder. Entre este tipo de fuerzas podrían encontrarse, por ejemplo, el Grupo Bilderberg, la Comisión Trilateral o la entidad financiera Goldman Sachs.

La Conferencia Bilderberg, conocida también como Grupo Bilderberg, Foro Bilderberg o Club Bilderberg, es una conferencia de carácter anual a la que sólo se puede asistir mediante invitación. El título «Bilderberg» viene del que es generalmente reconocido como el lugar de su primer encuentro oficial en 1954: el hotel de Bilderberg, en Oosterbeek, cerca de Arnhem, en los Países Bajos.

La Comisión Trilateral (*Trilateral Commission*) es una organización internacional privada fundada en 1973, establecida para fomentar una mayor cooperación entre los Estados Unidos, Europa y Japón. Fue fundada por iniciativa

de David Rockefeller, miembro ejecutivo del Council on Foreign Relations (principal *think tank* de relaciones exteriores de Estados Unidos) y del Grupo Bilderberg y aglutina a personalidades destacadas de la economía y los negocios de las tres zonas económicas principales del mundo: Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico. La inclusión de miembros de Japón es la principal diferencia con el Grupo Bilderberg.

El Grupo Goldman Sachs (*The Goldman Sachs Group, Inc.*) o simplemente Goldman Sachs (GS) es uno de los grupos de banca de inversión y valores más grandes del mundo. Fue fundado en 1869. Durante la crisis financiera de Estados Unidos del 2008 y ante la posibilidad de afrontar la bancarrota, el 21 de septiembre de 2008 Goldman Sachs recibió autorización de la Reserva Federal (FED) para dejar de ser un banco de inversión y convertirse en un banco comercial. Entre sus anteriores empleados están tres Secretarios del Tesoro de Estados Unidos, incluido Henry Paulson, que sirvió bajo Bill Clinton y George W. Bush, y Fischer Black, autor de la fórmula de Black-Scholes, cuyo trabajo recibió el premio Nobel de economía. Han trabajado para GS Romano Prodi, dos veces Primer Ministro de Italia y Presidente de la Comisión Europea, el actual presidente del Banco Central Europeo (BCE) Mario Draghi, el actual presidente del gobierno italiano Mario Monti (miembro del comité de dirección del Club Bilderberg) y el actual primer ministro de Grecia Lukas Papadimos. A los anteriormente citados Draghi, Monti y Papadimos se podrían añadir otros nombres. El irlandés Peter Sutherland, presidente de la filial europea de Goldman Sachs y miembro de la Comisión Trilateral, es un "contacto clave" y, por ejemplo, ha jugado un papel importante en el rescate de Irlanda. En Francia GS cuenta con el apoyo, entre otros, de Charles de Croisset, exjefe del banco Crédit Commercial de France; en el Reino Unido tiene a Brian Griffiths, ex director del banco de Inglaterra, y en Alemania a Otmar Issing, ex miembro del comité directivo del banco Central Europeo (BCE).

En el libro escrito por Marc Roche, de reciente aparición, titulado "El banco. Cómo Goldman Sachs dirige el mundo", se puede leer lo siguiente: "GS es la entidad financiera que dirige el mundo desde el mayor secretismo, bajo el paraguas de una ley del silencio que nadie se ha atrevido a romper desde su fundación en 1869 por un institutor judío de origen bávaro... Tiene una red de influencia única y muy cerrada, tanto subterránea como pública... La crisis económica mundial que ha empezado en 2007 ha popularizado a GS, hasta entonces totalmente invisible, y lo ha situado en la primera línea de actualidad... Su actual director general Lloyd Blankfein, ha llegado a declarar lo siguiente: "yo hago el trabajo de Dios"... GS mueve sus peones en el tablero mundial mediante una red de influencias sin parangón que le permite contar con representación incluso en los grandes organismos internacionales... El poder de GS y los escándalos que rodean a la firma son carnaza para los adeptos a las teorías de la conspiración. Más allá de controversias, cuatro evidencias están presentes: 1) durante la crisis, GS ha tenido un comportamiento determinante, 2) Grecia manipuló sus cuentas para entrar en la Unión Económica y Monetaria (UEM) europea gracias a GS, 3) ejerce un culto a la

meritocracia, 4) los financieros “goldmanianos” siguen estando entre los mejores, los más inteligentes y los mejor pagados “.

En cualquier caso, Marc Roche cree que hablar de conspiraciones es exagerado y su libro concluye así: “Sus redes no pueden hacerlo todo, su eficiencia es menor en la actualidad, ya que tanto Monti como Draghi serán ahora constantemente supervisados por la prensa, los parlamentarios y las ONG”.

Резюме

В статье рассмотрено кто правит мировой экономикой Глобализации и глобального экономического управления Системы Организации Объединенных Наций теорий заговора.

Summary

WHO RULES THE WORLD ECONOMY Globalization and Global Economic Governance UNITED NATIONS SYSTEM TO conspiracy theories.

DOMINANTS OF POST-INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF GLOBAL WORLD

B.D. Imanberdiev –

Doctor of Economic Sciences, KazNPU named after Abaya

S.M. Kasymov –

Doctor of Economic Sciences, KazNPU named after Abaya

Becoming of world globalism is historically long process of trading expansion, extension of sphere of exchange and distribution of world product which was created on a base of geographical division of work during the period of a rise of early capitalism XV century. After five centuries globalism created a new system of international division of work. There were post-industrial sectors of economy between countries of a developed world. A characteristic of post-industrial countries is a growth of sphere of services. American sociologist used this trend first in his article in 1958. The start of systematical work in this direction was in 1965, when the Futurologist committee was created in USA. At the beginning of 70-es in XX century the conception of post-industrialism was widely accepted. Vice-president of American academy of art and science, the professor of Columbia and Harvard University's gave an expanded definition to it. According to sociologic definition “Post-industrial society is defined as a society in which the economy changed its priority of development from preferential production to industry of service, holding researches, organization of educational system and increasing quality of life; in which class of technical specialists became main professional group and the most important is that the introduction of innovations depends on achievements of theoretical knowledge... Post-industrial society implies uprising of a new class representatives of which perform as advisors and experts[1]. “Post-industrial society” is seen as a form of consumer society which

produces social services out of sphere of material world of producing products. Sector of “services” was tore from real world economy and represented as a new word in a human development society. Of course it is not true; the truth is that they are trying to change definitions from historical sources in order to create hypertrophied illusions and unreasonable expectations which are far away from reality. It misleads whole nations and countries of peripheral world. An important role of industrial and agrarian sectors is passed over in silence in “post-industrial interpretation social development”. These sectors produce oil, gas, metals, products etc. Chosen developed countries in a form of “post-industrial society” – is a falsely created system of consumers in world separated work, which demands powerful financial, military, intellectual, scientific and technical resources and services. Club of “post-industrial countries” is a society of chosen and strong countries. Future competition of entering the club of post-industrial countries is included in an announcement of development of many countries. Premier-minister of Russia in his report about his strategy of developing the country says: “A new model of growth is oriented in post-industrial economy – economy of tomorrow” [2]. President of Republic of Kazakhstan – Leader of Nation, N. N. Nazarbayev in his speech dedicated to the day of 20 years of independence of Republic of Kazakhstan says, “We have the most important task – become an active part of post-industrial world” [3]. It means that the theory of post-industrialism is accepted in Russia and Kazakhstan as the only true and appropriate theory to use. Of course, the wish for a nation to have a good life is a politically good goal, however it’s important to determine what post-industrial development is and what we can take from the global competition.

Here methodically important would be the reference to theorists of post-industrialism to find out more about their evolutionary point of view to the understanding of the point of the phenomenon. D. Bell had an impact in this work called “Future post-industrial society”, which became a bestseller in 1960, there is also work of Z. Bzejinski “In between of two centuries” in 1970, E. Toffler in 1980 “The third wave”, P. Draker in 1995 “Post-capital society” and M. Castel in 1998 “Informational era: economy, society and culture”.

Among Russian scientists who research the problems of transformations of society from positions of post-industrialism, conceptions of informational society and development of informational civilization there are good works of R.F. Abdeev “Philosophy of informational civilization” in 1994. A.I. Rakitov “The global historical change of information, science and technology” in 1998, V.L. Inozemcev “Modern post-industrial society” in 2000 etc.

Today the most popular conception of world development was brought by E. Toffler. It presents a model of modernization of civilization through the scheme of phenomenology of historical process – agricultural, industrial and post-industrial society or first, second or third waves in history of civilization. The “wave” method of chronology of human development is reduced to the well-known statement that demand technical innovation and new technology promise

prosperity, safety, health, long life for people, profit etc., immediately find the application and will spread into increasingly widespread due to individual demand, changing the lifestyle of the individual and the society as a whole. Other author's conclusions are just a form of uncontrolled extrapolation of trends in the development of technology in developing the future evolution. E. Toffler introduced the concept of society based on knowledge and the information and the information society based on knowledge thus went before modern trends in society. However, as shown by studies, sociological studies of "post-industrial society" of scientists and foreign countries are largely phenomenological and more reduced to the classification of social phenomena, they don't give much base for measuring, analyzing, generalize realities of development with economical character, statistical analysis with expected stages of a model of Future development.

It is widely known that in scientific understanding any science and social theories must have two main functions: a) an explanation of factors of researched object, identify the variety of its constituent elements and the structure of cause-effect relationships, b) analyzing its future evolution in order to use the results for the good of society.

For a scientific objectification the method and sources of knowledge of the object "post-industrial development" needs to be looked from system positions. To do this it is necessary to define the machine, mechanism to link, historical time with the definition of stages and phases. "Post-industrial society" needs to be seen as a new fact of world separation of work caused by new reasons of globalization of XX century. From here it is necessary to operate new structures of world economy and use instruments which operate understandings and methods of new global reality.

There can be used methods of civilizational and informational studies of global processes on a base of world system analysis for creating a scientific machine for research of new processes of global reality of world development[4].

World system method became one of the efforts to create a new large theoretical system and became social economical and historical model with unexpectedly high features. Many factors of social life scientists explain in a new key that became accepted as a version of happenings. In particular it applies to the concept of liberalism: cardinally changing the views on the history the author could do historical retrospective analysis. The cognitive construction that claims to realization not only explanation but also analyzing functions of social economical processes based on a historical time. The concepts have classic and modern western machine, it gives a new method to organize the historical material and analyze upcoming social political events.

Scientists with their theory are trying to overcome the euro centrism which appears a lot in a new western political science. According to his views during great geographical discoveries there were first radical changes within the system a world order in a world structure. To replace the original population, relatively

closed and largely self-sufficient civilization, called by scientists “world-empires”, which were the basis of political power, “capitalistic world-economy” came to the main trade, which was first born in western European civilization. Since then during 500 years “capitalistic world-economy” performs as “modern world-system”.

The concept of scientists based on ideas on “world trade industry” has its roots from ideas of western system of reformation of the world order. It has its base in world separate work and launched first processes of world globalization, specific features which are traced in historical civilizational development of world processes, main characteristics of which refers to the following ten thesis’s:[5].

1. Modern world –system is a capitalistic world industry and it means that it is controlled by the goal to the unlimited capital, which sometimes is called the law of value;

2. The initial world-system was formed during XVI century and the separation of work created primarily involved it in a membership of Europe (except Russian and Ottoman empires), and some parts of both Americas.

3. World-system territorially expanded during many centuries, thus incorporating the system of separated work in all regions;

4. East Asia became the last big region from those which were incorporated which happened in the middle of XIX century. After that modern world-system was worldwide.

5. Capitalistic world-system is a body of world industry defined by the relations of center and periphery and political structure contained from international system sovereign states;

6. Fundamental contradictions of capitalistic system are seen on the level of deep processes in order of cyclical fluctuations which are used to solve these contradictions;

7. Two most important cyclical fluctuations are 50-60 year cycles of Kondratyev during which main sources of profit were transferred from productive sphere to financial and vice versa;

8. Cyclical fluctuations caused permanent, slow but significant geographical moves of capital concentrations and power which did not deny existing fundamental inequalities inside the system;

9. World-system cycles were never strictly symmetric and every new of them was bringing insignificant but important structural changes which defined historical trends of the system development;

10. Modern world-system just as any other system cannot be always developing and it will come to an end when historical trends will lead the system to the point where wavering of system will become so chaotic and large that they will be incompatible to provide viability for its institutions. In case of getting to that point bifurcation will happen and as a result the system will be replaced by one or few other systems” [6].

World-system theory of I. Vallerstien reveals the essential underlying trends of historical capitalism development, processes of globalizations and world separating of work. It keeps sociological bases and does not reveal sectorial features of development of economical formations. World capitalism beginning since XV century passes two formations: agricultural and industrial, and since the middle of XX century moves to the stage of post-industrial development. In economical interpretation “post-industrialism” is a stage after industrial development in contrast to sociological and other handlings where post-industrialism is considered as a society of service sphere, intellect and innovations and from here appear reasons for a wrong understanding “post-industrial society”.

The history of human development was covering its need in products and services through the development of agricultural, industrial and service sectors of economy. In primitive communal, feudal and capitalistic sectors there were some types of industries born with human.

In chart 1 we see world-system order of development of economic formations which human sees throughout whole historical civilizational development from agricultural and industrial to post-industrial development. Each formation was contained from sectors: agricultural, industrial and service. There is no absolute mono sectorial economies, in some of them there might be a domination of sectors or needs of leader-countries with service economy that cover up by other countries that import mineral and industrial products and services.

Chart 1. World-system orders of development of economic formations.

Types of systems in world-system	Types of economical formations	Industrial	Post-industrial
Core	Agricultural sector	Industrial sector	Service sector
Periphery	Sectors: Raw industry Industrial Service	Sectors: Agricultural Raw industry Service	Sectors: Agricultural Raw industry Industrial

It is necessary to accept that world economy since the middle of XX century entered the formation of post-industrial development, which has to be understood as a development after industrial formation where the core of world-system is the service sector. Agricultural, raw industry and industrial sectors transfer to peripheral stage. Leader-countries would be right to call countries with service economy in which science, education, innovations, new technologies, informational communications and financial services were highly developed. They

support the development of the world industry. The periphery countries provide mineral and industrial products and services playing an important role in support of material needs of all human, thus development of globalism is seen as positive and the future rationalism of international separation of work in post-industrial formation of human development. The ambitions of some periphery countries to become a leader-country depend on social choice and its political power. The door to the world of leader-countries is opened to every periphery country, however they need to struggle the competition to have a high level and take place on a core of post-industrial world.

The most important sign of economic development is the level of technological development. Post-industrial development is also a stage of economic development. In chart 2 we see the chronology of international development and characteristics of technological bases of capitalistic development starting from the stage of machinery which illustrates system temporary continuity which outgoes technological development which is the most important factor to provide leadership and form bases of global world order and international work separation. This is how the world of human works – “the strongest controls everything”, well but “the weak hope to find their place”.

Chart 2. Chronology of international development and characteristics of technological bases [7,8,9].

Numbers of bases and periods	International regimes of economic regulations	Core of technological base	Technological leader-countries	Technologically developed countries
(I) 1770-1835	The crash of feudal monopolies, limited professional unities, free trade	Water engine, textile industry, textile engineering, smelting of cast iron, iron treatment, constructions of canals, sailing ships	England, France, Belgium	German states, Netherlands
(II) 1830-1890	Free trade, limiting government power, creating industrial unities. Forming social law.	Steam-engine, railway constructions, transport, engineering, steamboat constructions, coal industry, black metallurgy	England, France, Belgium, Germany, USA	Italy, Netherlands, Austria-Hungary, Switzerland
(III)	Expansion of	The use of	Germany,	Italy, Denmark,

1880-1940	institutions of government regulation. Government ownership on essential monopolies, main type of infrastructure including social.	electric energy in industry, electric technical engineering, produce of iron, transmission lines, inorganic chemistry, radio, automobiles, airplanes	USA, England, France, Belgium, Switzerland, Netherlands	Austria-Hungary, Canada, Japan, Spain, Russian, Sweden
(IV) 1930-1990	Development of government institutions of social support, military industry	The use of oil and petroleum, gas, atom energy, communication, new synthetic materials. Mass produce of automobiles, tractors, airplanes, types of defensive weapons, products for human needs. Flying's to the space computers and program products, radars.	USA, West Europe, Japan	USSR, New Industrial Countries (NIC)
(V) 1985-2035	Government regulations of strategic types of informational and communicational infrastructures, liberalization of regulation of financial institutions and capital markets	Microelectronic, Informatics, robots, biotechnology, genes engineer, space studies, satellite and mobile communication, Internet, global informational communications	USA, Japan	NIC, Brazil, Russia, China
(VI) 1990-2040	Strategic plan of scientific technic and economic	Biotechnology, nanotechnology, project of a live	USA, Japan, Russia	CIS, Brazil, China

	development.	robots, artificial intellect, new medicine, system of nonhuman industry. Produce of materials with specific features. High technologies, increase of human abilities and organizations. Project of future and control of the future. The use of hydrogen as ecologically clean energy source		
(VII) 2010-2065	Globalization of world economy, Creating institutions of world regulation by development, realization of planetary project of the Earth development and assimilation the Universe	Creating the avatar – artificial body controlled by thoughts, forming cyber bodies, creating artificial memory, transplanting the brain into an artificial body, developing abilities of avatar	USA, Japan, Russia	Brazil, China

On the stage of post-industrial formation of development there is barrier of scientific processes. New scientific discoveries and technologies are based on early unknown principals and for their realization they need significant scientific potential and financial resources, which can not be provided by a developed country. Humanity is on the threshold of the global integration resources of the planet to provide post-industrial development of world economy. The technological leadership on agricultural and industrial levels of development

including I, II, III, IV and V can provide the expansion of innovations and technologies in the countries of world-system periphery and for this they need only global agreement on human development. More problematic is the situation with perspective technologies VI and VII where a new level of organization of materials, energy and avatar-technology is needed to be discovered. VIII, IX and X changes related to transformation and changing the intellect, creating energetic bodies, bodiless human development and expansion in space all need to be united in planetary scientific mind and financial resources of all humanity. For example, in initiative strategic social movement “Russia-2045” is actively includes many scientists of all developed countries. Scientific resources that USA, China, Russian and Brazil have are not enough to provide modern scientific development. Scientific progress is a global factor of development of world economy and becomes a planetary fact that provides future human development. From this the hypothesis model appears to show the development of world economy future as a united whole world process of humanity, otherwise it will cause technological stops and will hold the future human development. For now unequal development of countries leads to fragmental differentiation. World system which is contained from the “gold milliard” countries and which is provided by the periphery countries lead to the unbalanced separation of work and limits the access to provide a good quality life and worthy future development. The world order based on a model “strong/weak” continues to keep the structure of world economy deformed and its results and effectiveness falls. Crisis of XXI century have all the characteristics of deformed world economy. Fragmentation and opposition of potentials of countries and low regulation of processes of world economy development will hold post-industrial phase of world economy development which will cause a significant lose to future human progress.

1. *New post-industrial wave in the West, Anthology, Moscow, «Academia», 1999.*

2. *Post-industrialism: experience of the critical analysis. Yakunin V. I., Sulakshin S. S., Bagdasaryan V. Э and other., The monograph — M: Scientific expert, 2012.*

3. *www.akorda.kz/. Speech of the President of the Republic of Kazakhstan – the Leader of the Nation N.A.Nazarbayev at the solemn meeting devoted to the 20 anniversary of Independence of the Republic of Kazakhstan, Astana, the Independence Palace, 15.12. 2011.*

4. *Vallerstayn I. The analysis of world systems and a situation in the modern world. – SPb.: University book, 2001.*

5. *Grachev M. N. The concept the world - I.Valerstayn's system analysis: objyanitelny and pro-gnostic possibilities. In KN: Where the world community moves? Geopolitics of the third millennium. M: Institute of social sciences, 2006. – 120 pages.*

6. Vallersteyn I. *End of the familiar world: Sociology of the XXI century.* – M, 2003. Page 50-51.

7. <http://www./ru.wikipedia.org/wiki/Tekhnologichesk...>

8. *Nanotechnologies as a key factor of new technological way in economy. Monograph. Under the editorship of the academician of the Russian Academy of Sciences S.Yu.Glazyev and professor V.V.Kharitonov.* – M: "Trovant". 2009. – 304 pages.

9. <http://www.2045.ru/>, *Strategic social movement of "Rossiya2045"*.

Түйін

Мақалада дамыған елдердің постиндустриалдық кезеңге көшу жолдары талқыланған. Әлеуметтік-экономикалық үрдістерді әлемдік жүйелері түрінде талдау негізінде түсіндірілген. Халықаралық дамуда орныққан технологиялық тәртіп деңгейлері мінездемеленген.

Резюме

В статье анализируется переход развитых стран на постиндустриальный этап развития. Социально –экономические процессы объясняются с позиции анализа глобальных систем. Международное развитие характеризуется уровнем технологического порядка.

МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Рогачева Т.М. -

д.э.н., профессор – КазНПУ имени Абая

Все имеющиеся в странах с рыночной экономикой системы социальной защиты населения (социального обеспечения) имеют в своей основе американскую или западноевропейскую модели общества. Американская система охватывает примерно 20% наиболее бедного населения и сводится к социальному вспомоществованию (welfare). Социальная помощь при этом представляется селективно (адресно) только узкой группе населения, находящегося в бедственном положении.

Американская модель социальной защиты имеет ряд недостатков. Во-первых, ей недовольны средние классы, которые исправно выплачивают налоги на содержание маргинальных групп населения. Во-вторых, предоставление селективных социальных пособий увеличивает контингент лиц, желающих их получить (это характерно не только для США, но и других стран), а также длительность получения пособий. В нашей терминологии это означает рост доли социальных иждивенцев (социальных паразитов). Примечание - Наиболее ярким примером селективных пособий является - "Помощь семьям с детьми на иждивении родителей" (США), предназначенных для одиноких, в первую очередь, женщин, на содержание которых находятся дети. Последствием его применения стало формирование

широкого круга матерей-одиночек, никогда не работавших и рождающих детей с целью получения пособий [1, с. 95].

И, наконец, американская модель вспомоществования уязвима с идеологических позиций, ибо предполагает, по сути, отказ от доктрины общества всеобщего благосостояния, предполагающего известное равенство и социальные взаимосвязи между людьми. Именно по этой причине американский вариант социального обеспечения неприемлем для стран западной демократии.

Западно-европейская модель социальной защиты базируется, прежде всего, на системе социального страхования, в основе которой лежит категория социального риска, присущая всем членам общества. Поэтому социальную помощь государства получают не только нуждающиеся, как в США (люмпен-пролетариат или андеркласс), но и вполне благополучные слои населения. Например, по имеющимся оценкам, основная часть доходов почти 45 % взрослого населения Франции (с учетом лиц, получающих базовые пенсии) зависит от системы социального обеспечения. В частности 60% семей с двумя и более детьми получают пособия к началу учебного года и половина семей среднего класса - субсидии на оплату жилья [1, с. 93].

Базой любого рыночного хозяйства, как известно, является частная собственность на средства производства. Однако чрезмерная концентрация её у отдельных собственников имеет много уязвимых мест (в экономическом, социальном и политическом плане). Поэтому в социально ориентированных экономиках (Швеция, ФРГ) право распоряжения собственностью по личному усмотрению ограничивается социальными обязательствами в интересах общего блага. На практике это целый набор правовых положений по обеспечению социальных функций собственности (участие трудящихся в управлении частным предприятием, противодействие необоснованной концентрации собственности в руках отдельных фирм (лиц) и наращивание общего числа собственников).

Деконцентрации имущества и собственности в известной мере способствуют высокие налоги на наследство, оплата труда, при которой наемные рабочие участвуют в прибылях и удерживаемая часть заработной платы является их долей в капитале предприятия, льготное налогообложение и кредитование для вновь желающих стать собственниками. Свобода применения техники, размещения промышленного и другого производства также увязываются с социальными целями общества: облегчение процесса труда, соблюдение техники безопасности, предотвращение профессиональных заболеваний и загрязнения окружающей среды.

При любом общественном устройстве важнейшие социальные функции выполняет конкуренция. Она имеет место не только в экономической сфере, но и в спорте, культуре (различного рода конкурсы), в политике и даже в сфере межличностных отношений. Она стимулирует достижение максимальных результатов и выявляет носителей этих результатов, а также

наиболее прогрессивные идеи и достижения. Конкуренция способствует наилучшему удовлетворению спроса и социально справедливому (с позиции ценностных ориентаций того или иного общества) распределению доходов.

Вместе с тем, в условиях социально ориентированной рыночной экономики формирование доходов ограничивается социальными рамками (охрана окружающей среды, гуманизация труда, занятость населения, интересы нетрудоспособных и мало-трудоспособных и др.) Даже распределение по качеству и количеству труда корректируется с учетом принципа распределения по потребности (например, многодетные семьи).

Общеизвестно, что человек является важнейшим фактором производства в любом обществе. Однако в социально ориентированной экономике человек должен быть фактором производства только в той мере, в какой это обусловлено насущной необходимостью хозяйствования. Регулирование в сфере труда и социальных отношений не должно допустить превращения работника в "винтик", "инструмент" производства, обязано предусматривать защиту и заботу о его здоровье, человеческом достоинстве и развитии как личности.

В странах, где концепция социально рыночного хозяйства является господствующей (в первую очередь это - ФРГ и Швеция) государство, исходя из приоритетных социальных задач, довольно активно вмешивается в рыночные отношения. Например, в тех случаях, когда люди не могут купить необходимый им товар, особенно социально значимый, государство законодательными и другими мерами регулирует такой рынок. При этом вмешательство в систему рынка должно быть достаточно гибким и учитывать отрицательные последствия. Так, В Швеции этот вопрос решается с помощью дотаций, стимулирующих значительное расширение жилищного строительства. Эти дотации в первую очередь принимают форму льготных кредитов, низкого процента по ссудам на жилищное строительство, благодаря специальным мерам регулирования кредитного рынка [2, с. 66 - 67].

В социально ориентированном рыночном хозяйстве государство также выделяет дотации на производство товаров и услуг, имеющих позитивные внешние эффекты, общественную значимость. Так, образование полезно не только для человека, получающего его, но и для общества в целом. Именно этими соображениями объясняется то, что во многих развитых странах образование относится к государственному сектору и финансируется за счет бюджета. Это в полной мере относится к здравоохранению, которое также в значительной мере субсидируется государством.

При этом услуги указанных отраслей социальной сферы распределяются бесплатно или очень дешево, а не устанавливаются рынком, что имеет особое значение для малообеспеченных и выравнивания уровня жизни различных слоев населения. В зависимости от политического выбора в разных странах соотношение между государственным финансированием

социальной сферы и рыночным ценообразованием её услуг, естественно, различно.

В составе общей западно-европейской модели отдельные исследователи выделяют также более частные: скандинавскую (шведскую), англосаксонскую и средиземноморскую модели [3, с. 77-78], которые различаются между собой главным образом объемом перераспределяемых социальных ресурсов и источниками финансирования социальных программ. Практически все западно-европейские страны считают свои экономики социальными.

В принципе любая экономика социальна. Однако под социальной рыночной экономикой понимается вполне конкретный тип хозяйственной системы западно-европейских стран, отличающийся высоким качеством жизни и социальной защиты населения. Экономическая эффективность - это, прежде всего, рынок. Важнейшая задача государства - обеспечивать баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью.

Германская модель занимает центральное место среди социальных экономик разного типа. Она характеризуется широким спектром мер социальной защиты населения [4, с. 66, 67, 146 - 156, 158, 182 - 202 и др.]. Назовем некоторые из них.

Нормирование защиты работающих по найму распространяется на защиту от опасностей или охрану труда; гарантии в отношении длительности рабочего времени; гарантированность рабочего места. Защита рабочего времени допускает оплачиваемую работу лишь в определенном объеме и в определенные часы, во-первых, в целях сохранения здоровья работающих по найму, и, во-вторых, чтобы, благодаря гарантированному досугу, создать предпосылки для раскрытия личности.

Принцип гарантированности рабочего места определяется законом о защите от увольнений. В его основе лежит мысль о всеобщей защите всей полноты бессрочно предоставляемых возможностей трудоустройства. Положения о защите от увольнений ограничивают лишь право работодателя на расторжение договора, но не работополучателя. Защита работополучателей предусматривает еще защиту заработной платы, призванную обеспечить своевременную выплату в надлежащем порядке. Высшей целью политики рынка труда является обеспечение постоянной занятости для всех способных и желающих трудиться в соответствии с их индивидуальными склонностями и возможностями на самых благоприятных условиях занятости

Выплаты по страхованию распространяются: 1) на мероприятия по предотвращению несчастных случаев на производстве и на обеспечение скорой помощи; 2) на лечение; на компенсационные выплаты частично утратившим трудоспособность вследствие несчастного случая; на профессиональное пособие; на компенсационное пособие частично

утратившим трудоспособность вследствие несчастного случая; на пособие на похороны и на пенсию по случаю утраты кормильца семьи.

При этом лечение предполагает: лечение у врача, снабжение лекарствами, больничный уход и пособие по нетрудоспособности. Профессиональное пособие включает в себя средства по восстановлению или повышению работоспособности, а также по оказанию помощи в подыскании работы.

Так называемые текущие пенсии ежегодно повышаются на процент возрастания реальных доходов работающих по найму (заработной платы и жалования за вычетом налогов) в минувшем году. На основе этого регулирования динамические поправки вносятся и в текущие пенсии. При средних трудовых доходах застрахованных лиц, страховой срок измеряется сорока пятью годами, пенсия составляет примерно 70% от последнего реального уровня дохода за вычетом налогов.

В системе социальной помощи действует принцип индивидуального подхода к каждому случаю ее предоставления. Имеются следующие разновидности социальной помощи: а) индивидуальная помощь, например, консультация по личным вопросам; б) денежные выплаты, например, предоставление пособий, необходимых для поддержания соответствующего уровня, покрытие взносов в больничные кассы и в фонд пенсионного страхования, а также оплата расходов по похоронам; в) неденежная помощь, например, предоставление работы, содействие в профессиональном образовании, попечительство, лечение у врача или стационарное лечение. В Германии семьи с весьма низкими доходами получают государственные пособия для покрытия расходов по найму жилых помещений при условии, если доход семьи не превышает определенного уровня.

Федеральный закон о помощи в получении образования предусматривает предоставление немцам и определенной группе иностранцев беспроцентных ссуд и пособий на жизнь, на жилье, на проезд к месту обучения и на нужды самого учебного процесса. Пособия предоставляются для посещения общеобразовательных школ повышенного типа и средних специальных учебных заведений; вечерних школ, специальных школ, вечерних реальных училищ, вечерних гимназий и коллежей; профессиональных средних школ и средних специальных учебных заведений. Беспроцентные ссуды и пособия в соотношении 50:50 в размере максимум 890 немецких марок ежемесячно предоставляются для обучения в высших специальных заведениях и академиях, а также в высших школах.

Как видно из изложенного материала, для германской модели характерно формирование страховых фондов за счет работодателей, развитая система социального партнерства, стремление к поддержанию полной или в худшем случае - высокой занятости. В странах, применяющих германскую модель (кроме Германии, это - Австрия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Франция) через бюджет перераспределяется около 50% ВВП.

Скандинавская модель. Если в германском варианте рынок оптимально сочетается с государственным управлением на паритетных началах, то в социал-демократической шведской модели верховенство принадлежит государству (хотя на практике эти различия стираются).

В экономике, претендующей на роль социально ориентированной, приоритет, на наш взгляд, и должен быть отдан государственному управлению и финансированию, как это происходит в Швеции. Здесь стремление распределять товары и услуги между гражданами более равномерно, чем это делает рынок, привело к тому, что сумма государственных расходов составляет 60% ВВП, более половины которых представлены социальными трансфертами. Сюда относятся пенсии, пособия на детей, жилищные пособия, субсидии по процентам на жилье, расходы на здравоохранение, образование, дополнительные служебные пенсии, пособия по болезни, помощь многодетным семьям и т.д.

В Швеции осуществляется политика солидарной заработной платы, т.е. равной заработной платы за равный труд, несмотря на уровень прибылей в том или ином предприятии. Это не только обеспечивает соблюдение принципа социальной справедливости, но и способствует закрытию неэффективных производств и ускорению развития высокопроизводительных предприятий и прогрессивных отраслей за счет усиления мотивов роста производительности труда.

В Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии достижение социального благосостояния рассматривается как цель функционирования государства. Основную роль в социальной защите населения играет бюджет, через который перераспределяется большая часть ВВП. Для "шведского социализма" характерна активная социальная политика и реализация идей социальной солидарности (партнерства).

По сравнению с рассмотренными вариантами англосаксонская модель (Великобритания, Ирландия, Канада) предусматривает более низкий уровень перераспределяемого через ВВП социального продукта (около 40%), пассивную политику занятости, ориентацию в оказании социальных услуг на частные компании.

В Греции, Испании и Италии (*средиземноморская модель*) социальная защита не носит всеобъемлющего характера и адресована преимущественно социально уязвимым слоям населения. Хотя в отдельные периоды социальные государства встречаются трудности с эффективностью своей экономики, общая генеральная линия экономического развития (тренд) остается достаточно устойчивой.

Экономическая система обеспечивает достойный уровень жизни для всего населения, в том числе для непроизводительно работающих членов общества и неспособных к труду, эффективную занятость при минимуме безработных, гарантирует основные права человека, координацию интересов предпринимателей и работников, производителей и потребителей.

Распределение доходов и материальных благ осуществляется в соответствии с господствующим принципом ("благосостояние для всех"), что отвечает идеологии человеческой цивилизации XXI века.

При всех своих достоинствах (высокая степень социальной защиты населения) социальные рыночные экономики имеют и крупные недостатки. Бесплатность медицинского обслуживания, образования и другие социальные программы неизбежно порождают рост социальных расходов государства, отвлекая тем самым финансовые ресурсы, необходимые для экономического развития стран. При прочих равных условиях высокая степень социальной защиты населения со стороны государства увеличивает налоговую нагрузку на предприятия, что снижает конкурентоспособность национальной экономики и способствует оттоку из страны капитала.

Именно поэтому на рубеже 80-90-х годов в большинстве западно-европейских социально-ориентированных стран стал отчетливо проявляться кризис социальных расходов, оказавший депрессивное воздействие на динамику экономического развития. Кроме того, поскольку разрыв между доходами и расходами финансируется за счет увеличения налогов, это вызвало стойкое сопротивление среднего класса.

В общественном сознании возникла идея "обиженного и эксплуатируемого" среднего класса, поскольку в ряде случаев налогооблагаемые доходы трудовых домохозяйств сравнивались с доходами семей, живущих на социальные пособия, т.е. последние, по сравнению с налогоплательщиками, оказались в более привилегированном положении.

Увеличение налогового бремени для расширения рамок социальной помощи, по оценке отдельных исследователей, является покушением на право частной собственности: "Подобные привилегии социально слабых означают, что общество в социально правовом государстве делится на тех, в чью пользу перераспределяется национальный доход, и тех, за чей счет он перераспределяется. Поэтому принцип социальной государственности - это несправедливость или уравниловка" [5, с. 57, 59].

Изложенные выше обстоятельства послужили причиной модернизации западноевропейской системы социального обеспечения - все большее число стран вводит гибкие системы социальных выплат в зависимости от общего уровня обеспеченности и других факторов. Государства со значительными объемами финансирования социальных расходов за счет бюджетной системы стали более активно использовать принципы социального страхования и вводить элементы платности государственных социальных услуг.

Экономия государственных расходов достигается не столько за счет прямых социальных выплат населению (это вызывает социальный протест), сколько за счет сокращения строительства новых социальных объектов (это не так заметно для населения), приватизации некоторых объектов социальной сферы, установления более гибких критериев выделения пособий и др.

По нашей оценке степень государственной социальной защиты населения должна строго соответствовать уровню развития экономики, что позволяет нам поставить вопрос о новом принципе социального управления, как соответствии меры государственной социальной защиты уровню развития экономики.

В связи с изложенным, объем перераспределяемых национальных ресурсов в пользу социально слабых (бедных) слоев населения не должен приводить к чрезмерному изъятию собственности у части общества и обязан согласовываться с уровнем социально-экономического развития того или иного общества. В "богатых" странах (типа Германии) государством может перераспределяться 40-50% ВВП, в бедных постсоциалистических странах и 20-процентная доля налоговых изъятий оказывается чрезмерной.

Страны с развивающейся экономикой. Постсоциалистическая трансформация в Казахстане, как и в других странах СНГ, сопровождалась не только изменениями в политическом режиме и формах собственности, как это иногда упрощенно понимается. Произошли радикальные изменения в денежно-кредитной и банковской системе, усилилась активная роль денег, сложились новые социально-трудовые отношения наемного труда (определение заработной платы, режим занятости, отношения на производстве), появилась безработица (вместо избытка рабочей силы), произошел переход от диктата производителя к диктату потребителя и превращение экономики дефицита в экономику избытка.

Аналогичное положение наблюдалось и в других странах СНГ, которые существенно отстали от стран Центральной и Восточной Европы по темпам рыночных преобразований. Польша и Венгрия, например, энергичное проведение структурных преобразований в экономике сочетали с наращиванием объемов социальной защиты населения. За 18 лет социальные расходы возросли в Венгрии с 10 до 32% ВВП [6].

Экономический рост, возобновившийся в Польше в 1992 г., а в Венгрии - в 1994 г. привел к последующему увеличению абсолютной величины реальных социальных расходов. Это явилось одной из причин того, что в Венгрии и Польше, в отличие от всех других постсоциалистических стран, в переходной период коэффициент Джини здесь возрос всего на 2 пункта, в то время как в Казахстане на 7 пунктов, в России - 24 пункта [6]. Это обеспечило относительно бесконфликтное проведение реформ, чего нельзя сказать о Казахстане.

1. Космаровская Т. *Средний класс и социальная политика // Вопросы экономики.* - 2008. - № 7. - С. 88-98.

2. Эклунд К. *Эффективная экономика (шведская модель).* - М. - Экономика, 1991.

3. Нестеренко А. *Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики.* - 2006. - № 8. - С. 71-84.

4. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. М.- Дело, 1993.
5. Конституция Российской Федерации: проблемный комментарий. Под ред. В. Четвернина. - М. - Центр конституционных исследований МОНФ, 2007.
6. *Transition Report 2009. European Bank for Reconstruction and Development. London, 2009.*

Резюме

Англо – американдық және батыс – еуропалық, оның ішінде германия, скандинавия, англосаксондық және жер орта теңіздік сияқты халықты әлеуметтік қамсыздандырудың негізгі үлгілерінің жағымды және жағымсыз құраушылары қарастырылған.

Summary

The positive and negative components of the basic models of social protection: the Anglo-American and West European are considered.

ТРАЕКТОРИЯ КРИЗИСА ДЛЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ: РЕАЛИИ, ПРАКТИКА И УРОКИ

Косанов Расул – *Управляющий директор - Директор филиала АО «Темірбанк», г. Астана, магистрант казахстанско-швейцарской программы МВА "Международный бизнес"*

Конечно, мы должны получать прибыль, но мы должны получать прибыль не только сиюминутно, но и на протяжении долгого времени, поэтому мы должны продолжать вкладывать капитал в исследования, в расширение и в обслуживание.

Акио Морита

Общеизвестно, что экономические катастрофы возникают не из-за внутренних дефектов свободного рынка, а из-за ошибок государственной политики и подобные ошибки могут иметь ужасающие последствия. Серьезным недостатком проводимой экономической политики Казахстана – стремление поставить и решить как можно больше различных задач. По нашему мнению, необходимо ограничить круг подлежащих решению проблем, как в хозяйственной, так и в социальной сфере, обосновать их последовательность и четко разъяснить их содержание. Данное возможно лишь при наличии четко обозначенных целей развития и практически реализуемого перечня мер по реформированию отношений (зачастую такой перечень представлен в программах развития как на -макро, так и на микроуровне). В основе любой экономической программы лежит эффективный экономический рост. Однако данное состояние равновесия и благополучия не всегда представляется возможным, и зачастую сменяются периодами спада и застоя.

Феномен кризиса свойственен всем странам мира, захватывающий своими «щупальцами» отдельные сферы, отрасли, целые регионы и континенты, став

время от времени мировым, и периодически овладевая все новыми сторонами общественной жизни. Многие поколения экономистов-исследователей пытались разгадать тайны и мотивы кризиса, их продолжительность и пути выхода. В этой связи вкратце остановимся на генезисе и ключевых характеристиках категории «кризис». Кризис – явление многоплановое [1]. Многочисленные теории, объясняющие и характеризующие фазы цикличности, обычно классифицируются по двум группам: «внешние» и «внутренние». Сторонники «внешних» теорий видят причину экономических колебаний в действии внешних по отношению к хозяйственной системе факторов – научных и технических открытий, политических событий (революции, выборы), изменений цен на нефть, природных катаклизмов, даже пятен на Солнце.

Представители «внутренних» теорий видят причину цикла в действии присущих самой экономической системе факторов [2]. Синтез "внешних" и "внутренних" теорий осуществил П.Самуэльсон. Суть этого синтеза заключается в том, что внешние факторы по отношению к экономической системе производят первоначальные импульсы, необходимые для начала движения, а внутренние (экономические) факторы преобразуют эти импульсы в циклические колебания. Его теория опирается на кейнсианскую концепцию. Дж.М. Кейнс выдвинул в качестве важнейшей причины циклического развития инвестиционный импульс [3]. Ключевые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1. Генезис теории кризисов и их ключевые характеристики

Наименование теории	Авторы	Ключевые характеристики
Теории природных факторов	С.Джевонс Э.Джевонс [4]	объясняют периодическим появлением пятен на солнце, что приводит к снижению урожайности и это вызывает общий экономический кризис
Теории общественного противоречия	К.Маркс [5]	считал цикличность пороком капиталистической системы, свидетельствующим о ее обреченности, а глубинную причину кризисов видел в основном противоречии капитализма – между общественным характером производства и частно капиталистической формой присвоения
Теории длинных волн	Кондратьев И.Д. [6]	волнообразное движение экономики – теория длинных волн, динамизм экономики определен техническим прогрессом

Денежные теории	Р.Хаутри, М.Фридмен [7]	объясняют деловой цикл расширениями и сжатиями денежного обращения и кредита.
Политические теории	М.Калецкий, У.Нордхаус, Э.Туфте [4]	видят причину колебаний экономической активности в действиях государственных чиновников, манипулирующих денежно-кредитными и налогово-бюджетными инструментами, чтобы добиться своего повторного избрания
Экономический кризис	Филип Кей [4]	экономический дисбаланс психонастроения общества, оказывающее влияние на длительность и формы протекания кризиса, а также его последствия
Финансовые кризисы [4]	Грязнова А.Г.	Кризис финансовой системы, выражающийся в неплатежеспособности финансовых институтов и сопровождается «финансовой паникой»
	Заяц Н.Е.	Нарушение стабильности в финансах с нарушение распределительного процесса объекта финансовых отношений и неспособностью формирования централизованных и децентрализованных фондов
	Б.А. Райзберг, А.А. Благодатин, Л.Ш. Лозовский	Это кризис государственных финансов, при этом акцентируется на централизованные фонды, а национальный доход является объектом исследования
Примечание: составлено автором по материалам исследования		

Таким образом, можно констатировать, что кризис является процессом системным, массовым и неподдающимся для просчета их разумных сроков. Многие грани кризиса 2005-2011 являются новыми и неожиданными как для мировой экономики, так и для национальной. Уникальным данного процесса на современном этапе является то, что проблемы финансовой дестабилизации сочетается с глобальным спадом экономики в целом. В связи этим нам интересны вопросы политики управления БВУ в условиях нестабильности.

Финансовые кризисы – эпизоды, в течение которых происходят широкомасштабные нарушения в функционировании финансовых организаций и финансовых рынков – не являются новым явлением. Не новы и глобально

синхронизированные спады деловой активности. Поэтому следствия из этих выводов для текущей ситуации являются отрезвляющими. Однако, последний спад является в высокой степени синхронизированным и связан с глубоким финансовым кризисом, что является редким сочетанием. Соответственно, спад являлся необычно глубоким, и от последующего подъема можно ожидать замедленного характера. Поэтому неудивительно, что многие экономисты, пытающиеся найти исторические параллели для текущего эпизода, сосредоточивают свое внимание на Великой депрессии 1930-х годов, которая была глубочайшим и наиболее продолжительным спадом в истории большинства стран [8].

В свете изучения финансового кризиса 2008 года нам хотелось бы провести системное осмысление кризиса 2008 года, через определение его причин, и природы его механизма. Во-первых, отметим, что геополитическая специфика кризиса 2008 года состоит в том, что центром или центрами его зарождения стали экономически развитые страны, и в частности США. И только из этих стран лихорадка финансового рынка получила свое распространение на другие страны. Причем в той, или иной степени были затронуты практически все государства мира, включая страны с ресурсной экономикой, к числу которых можно отнести Казахстан. Отметим, что генезис нынешнего финансового кризиса имеет отраслевую специфику. Как известно, кризис 2008 года первоначально возник в сфере жилищного строительства, где имело место искусственного раздувания рынка недвижимости за счет массивных вложений в ипотечный рынок, что впоследствии привело к образованию так называемого «мыльного пузыря», который, как и следовало ожидать, лопнул, обнажив массу внутренних проблем не только рынка недвижимости, но и всего финансового рынка большинства развитых стран, с США во главе. Среди причин начала кризиса 2008 года можно выделить и политическую составляющую. Свои истоки кризис берет в США, где в его преддверии было заметно значительное падение качества государственного администрирования финансового рынка. Несмотря на то, что в кризисе принято обвинять только США, стоит заметить, что прочие государства не стояли в стороне, скопировав ошибку американского финансово рынка. И поэтому пожинать плоды кризиса придется без исключения всем странам, так или иначе, им затронутых.

Абстрагируясь от причин и истоков кризиса, рассмотрим эволюцию его течения в Казахстане. Признаки надвигающегося кризиса в экономике Казахстана стали заметными еще в конце 2005 г., когда отечественные банки начали активно привлекать неконтролируемые внешние заимствования. В начале 2009 г. Н.Назарбаев на заседании Совета национальных инвесторов в Ак Орде, представил казахстанскую программу выхода из кризиса. В числе основных антикризисных мер главой государства были выделены большие государственные инвестиции банковскому сектору, рынку недвижимости, малому и среднему бизнесу, сельскохозяйственному комплексу, а также инновационно-индустриальному сектору. В общей сложности на выполнение

антикризисной программы из Национального Фонда было выделено 10 млрд.долларов, на стабилизацию финансового сектора 4 млрд.долл., решение проблем недвижимости – 3 млрд. долл., поддержку малого и среднего бизнеса – 1 млрд. долл., стимулирование аграрного комплекса – 1 млрд. долл., и прорывные проекты дополнительно еще 1 млрд. долл. Все озвученные меры, по заявлению президента должны были способствовать укреплению финансовой системы страны в целом. Однако, необходимо отметить, что антикризисная политика не была реализована в полной мере в связи с наличием системных эффектов, присущих ресурсным экономикам стран с развивающимися рынками. Масштабы выделенных государственных инвестиций на диверсификацию были недостаточны и расплывлены, что не могло привести к каким-либо серьезным структурным сдвигам. Всемирный банк во многих своих публикациях четко, хотя и предельно дипломатично дает понять, что относительное благополучие Казахстана по-прежнему имеет в своей основе высокие цены на нефть. «Хотя диверсификация в сторону недобывающих торгуемых отраслей является неотъемлемой частью развития Казахстана, ее фактический успех пока является ограниченным», – говорится в апрельском обзоре страновой программы [9].

На сегодняшний день банковский сектор Казахстана по-прежнему остается крупнейшим и доминирующим сегментом финансового сектора страны. Несмотря на присутствие иностранных банков, банковский сектор Казахстана отличается высокой степенью концентрации. В стране доминируют пять крупных банков: АО «Народный Банк Казахстана», АО «Казкоммерцбанк», АО «БТА Банк», АО «Банк ЦентрКредит» и АО «АТФБанк» [10], которые занимают 73% всего рынка. Такую же долю данные банки посредством своих дочерних и аффилированных структур контролируют в пенсионном, страховом и лизинговом рынках. На долю банков с активами, не превышающими 1 трлн. тенге, приходится не более 27% активов от общего объема активов банковского сектора страны. Их число, по состоянию на 01.10.2010 г., составляет 33, или 87% от общего количества банков. Соответственно подавляющая часть активов сосредоточена в пяти крупнейших банках, размер активов которых превышает 1 трлн. тенге [11].

Вместе с тем, уход в будущем с финансового рынка отдельных банков или же консолидации их сил вполне вероятна, а также остается открытым вопрос о состоянии монополизации в этой сфере. Излишняя концентрация данного вида деятельности повышает риски финансовой безопасности страны. Она не может быть обеспечена теми, кто нацелен только на сверхдоходы. Эффект от объединения очевиден – консолидируются денежные потоки, инфраструктура, оптимизируются бизнес-процессы, и в итоге появляется на рынке новый активный институт. Примером данного объединения служит активно обсуждаемая в последнее время тема объединения банков, в которых госфонд «Самрук-Казына» выступает основным акционером – это Альянс банк и Темирбанк. Данное слияние, как отметила в своем интервью заместитель

председателя Самрук-Казына Елена Бахмутова, необходимо с целью «повышения эффективности их работы» [12]. Для справки: в «Альянсе» «видят смысл в объединении с «Темірбанком», а в «Теміре» поддерживают идею объединения с «Альянс банком». АО «Альянс банк», согласно данным комитета по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (КФН) Нацбанка РК, занимает 7-е место по величине активов в банковской системе Казахстана. Активы банка на 01.05.2012 года составили Т528,83 млрд., обязательства – Т518,74 млрд., собственный капитал – Т10,09 млрд. Нераспределенный чистый доход банка за январь-апрель 2012 года сложился в сумме Т19,52 млн. Согласно данным KASE, АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» владеет 67%-ной долей акций банка. АО «Темірбанк» занимает 13-е место по размерам активов в банковской системе Казахстана. Согласно данным комитета по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК, на 01.05.2012 года активы банка составили Т250,37 млрд., обязательства – Т189,34 млрд., собственный капитал – Т61,03 млрд. Нераспределенный чистый доход банка за январь-апрель 2012 года сложился в сумме Т144,27 млн. По информации Казахстанской фондовой биржи, по состоянию на 01.04.2012 года АО «ФНБ «Самрук-Казына» владеет долей в 79,88% акций банка, Bank of New York Mellon (США) – 19,54%, прочие акционеры – 0,58% [13].

Попытаемся спрогнозировать последствия данного объединения. Существуют и плюсы, и определенные минусы, в частности, по словам консультанта департамента Due Diligence «2К Аудит – Деловые Консультации/Морисон Интернешнл» А.Чернявского, результаты «Темірбанка» по сравнению с другими БВУ РК весьма неплохие, но наибольшие опасения вызывает все еще высокая просрочка по кредитам. При этом, добавляет он, наметилась положительная динамика: за прошлый год просрочка сократилась на 10%. Что касается возможного слияния двух банков, то результаты «Альянса» пока не так хороши, как «Темірбанка». Кроме того, внушают опасение и размеры «Альянс Банка», который в два раза больше, отмечает эксперт. Другого мнения придерживается главный экономист УК «Финам Менеджмент» А.Осин, отмечая, что при слиянии двух банков государство получит существенное оздоровление единой структуры. Объединенный банк сможет активнее использовать имеющийся капитал для наращивания своей рыночной доли, иметь большую часть розничного кредитования, оптимальную структуру филиалов, при этом могут быть уменьшены расходы на содержание, а также спустя пару-тройку лет государство может выйти из капитала банков. Кроме того, новый банк изначально станет претендовать на место в первой тройке по объему активов БВУ РК. Результатом станет снижение стоимости заемных пассивов объединенного банка от нескольких десятых до 1-2% годовых, а оптимизация расходов способна повысить операционную рентабельность на 5-10%, но платой за данное станет сокращение числа служащих объединенного банка.

Резюмируя вышесказанного необходимо отметить, что мировой финансовый кризис стал самым жестким испытанием для банковской системы Казахстана за все время ее существования. И в то же время это был объективный тест по отношению к каждому конкретному банку на стрессоустойчивость, проверкой правильности выбранной стратегии, профессионализма менеджмента, запаса прочности и надежности наших финансовых институтов, доверия со стороны клиентов и инвесторов. Отметим, что достаточно быстрому восстановлению казахстанских банков во многом способствовали стабилизация мировых рынков, изменение конъюнктуры и цен на основные продукты нашего экспорта. Однако нельзя не сказать о поддержке со стороны государства и энергичность мер, принятых Правительством по стабилизации не только банковского сектора, но и экономики в целом.

Современные условия формирования финансового сектора Казахстана требуют разработки новых парадигм управления банками с учетом новых факторов и условий развития. Ведь кризис не столько пришел откуда-то, он в нас самих, в наших старых формах работы, в старом, докризисном отношении к рискам и т.д. И среди проблем, требующих решения ключевой первичной является несоответствие менеджмента компаний задачам адаптации в условиях нестабильности. И тут можно говорить о нескольких тормозящих вопросах: отсутствие целостной стратегии развития компаний в новых посткризисных условиях, проблема взаимности между государством как механизмом регулирования «проблема расчистки балансов», а также активное использование методов ранней диагностики кризисного состояния. Потому и необходимо найти то решение, которое предоставит нашим банкам возможность повысить не только цены на их услуги, но и их качество и комфортность, а также научит работать по европейским стандартам и казахстанским традициям.

1. *Электронный ресурс: World press\теория, 08.10.2009 г.*
2. *Самуэльсон П., Нордхаус У. Экономика. -15-е изд. -М., 1997. -С. 595-598.*
3. *Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. В книге Антология экономической классики. Книга 2. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП "Эконов", "Ключ", 1993. -С.137-434*
4. *Борисов Е.С. Хрестоматия по экономической теории. –М.: изд. «Юрист», 1997. -536 с.*
5. *Маркс К., Энгельс Ф. соч. т.1. -М., 1978. -С. 34, 34*
6. *Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. - М., 1989. - С. 225, 226.*
7. *Хаберлер Г. Процветание и депрессия. - М., 1960. – 478 с.*
8. *Сорос Дж. Эпоха ошибок. Мир на пороге глобального кризиса.-М.: «Альпина бизнес Букс», 2008.*
9. *Букеева А. Дожить до рассвета - «Вторая волна» докатилась до Казахстана, Kazakhstan Forbes, июль 2012, №7(11), стр.26.*

10. Комитет по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций НБ РК || Электронный ресурс: <http://studioar.kz/banks/>
11. РА РФЦА по данным АФН, 2011 г.
12. Интервью Е.Бахмутовой Информационному агентству «Интерфакс-Казахстан», 02.2012 || Электронный ресурс: <http://www.interfax.kz/>
13. «Самрук-Казына» вынесет вопрос объединения «Альянс» и «Темірбанка» на совет по экономической политике || Электронный ресурс: <http://news.headline.kz/>

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

РОЛЬ МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ В СТРАХОВАНИИ

Адельбаева А.К. –

преподаватель КазНПУ имени Абая

Термин «маркетинг» означает систему мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью расширения сбыта товара. Этот термин получил официальное признание в 1935г., со времени его введения в терминологию преподавателями Национальной ассоциации экономики США.

В дальнейшем в понятие «маркетинг» стал вкладываться более широкий смысл. Так, например с точки зрения менеджмента, **маркетинг** – это совокупность принципов методов и средств управления предприятием по разработке новой продукции, сбыту товара, предоставлению услуг, рекламе и ценообразованию на основе комплексного учета процессов, происходящих на рынке .

Маркетинг как метод управления коммерческой деятельности страховых компаний и метод исследования рынка страховых компаний и метод исследования рынка страховых услуг появился сравнительно недавно, в начале 60-х годов.

Страховая услуга – это товар, где страховщик продает свое обязательство возместить возможный ущерб страхователю при наступлении страхового случая, а страхователь платит страховщик за это обязательство определенную сумму в виде страхового взноса (платежа, премии), которая выражается в величине страхового тарифа.

Маркетинг и реклама как интегральный метод исследования и воздействия на страховой рынок используются в основном при рыночной экономике с целью получения максимальной прибыли (в отличие от социального страхования).

В настоящее время наиболее распространение получили два смысловых значения маркетинга. Первое – определяет маркетинг как одну из основных функции деятельности страховой компании - ее сбытовую деятельность. Второе - рассматривает маркетинг как комплексный подход к вопросам организации и управление всей деятельностью страховой компании. При такой интерпретации термин «маркетинг» может быть определен, как ряд функций страховой компании, включающих в себя планирование, ценообразование, рекламирование, аквизию, реализацию страховых полисов и т.п.

Анализ деятельности страховой компании в условиях рыночной экономики показывает, что целый ряд направлений и функций маркетинга является общим в деятельности различных страховщиков. К ним относятся:

ориентация страховой компании на конъюнктуру рынка, максимальное приспособление разрабатываемых условий страхования к отдельным видам страхования и потенциальным страховым интересам (страхование космическое, экологическое, уфологическое, инфляционное и др.)

Исходя из изложенной концепции и опыта применения маркетинга, процесс его может быть сведен к двум основным функциям:

- формирование спроса на страховые услуги
- удовлетворение страховых интересов.

С точки зрения экономической теории, формирование спроса – это целенаправленное воздействие (реклама, выставки и т.п.) на потенциальных покупателей с целью повышения спроса до желаемого уровня.

Применительно к страховому рынку эта функция включает в себя целый ряд мероприятий по привлечению клиентуры как потенциальных страхователей к услугам данного страхового общества или страховой компании. В этом случае страховой компанией используются все дозволенные методы и средства (целенаправленная реклама; дифференциация тарифов на страховые услуги; организация выставок, презентации, предложения страховых услуг с различными формами совместного торгового, технического, юридического обслуживания и др.)

Стратегия и тактика маркетинга заключается в данном случае не только в завладении страховым рынком, но и в осуществлении постоянного контроля над формированием спроса, чтобы в нужный момент перестроить стратегические программы и тактику конкурентной борьбы.

Удовлетворение страховых интересов реализуется с помощью высокой культуры страхового обслуживания, четкой организацией работы страховой компании, поддержанием имиджа страховщика и др.

Культура страхового обслуживания начинается с формального акта встречи и беседы работника страховой компании или его представителя (агента) с потенциальным страхователем; оформления заключенного договора, купли продажи страхового полиса. Главенствующим принципом большинства страховых компаний является при этом то, что любой посетитель страховой компаний или клиент страхового агента является потенциальным страхователем. От того, как встретят посетителя в страховой компании, как будет вести разговор страховой агент с клиентом, какое впечатление произведет на него интерьер офиса – зависит в огромной степени ли этот посетитель страхователем данной компании или он уйдет к страховщику-конкуренту.

Поэтому не случайно считается в службе маркетинга, что страховое обслуживание на высоком уровне является одним из основных слагаемых удовлетворения интересов потенциальных страхователей.

Однако следует заметить, что повышение уровня сервиса и его мотивация неизбежно требует увеличения затрат на содержания страховой компании. Поэтому в задачу руководства страховой компании входит нахождение

оптимального соотношения между уровнем обслуживания и факторами, связанными с обслуживанием.

В свою очередь, задачей службы маркетинга страховщика является определение закономерности соотношения экономических факторов обслуживания (величина страхового тарифа, бонуса).

Если спрос на страховые услуги начинает падать, службу маркетинга страховщика выявляет причины такого падения и принимает соответствующие меры, направленные на устранение этих причин. Такими мерами могут быть улучшение имиджа страховой компании, пересмотр величины страхового тарифа, повышение качества обслуживания и т.п.

Поскольку одним из основных компонентов маркетинга является продажа страховых полисов (заключение договоров страхования) и так называемый промоушн, то для маркетинга необходимы точные знания:

- потребностей потенциальных страхователей (например, требуется ли в г.Сходня страхование иномарок или ночных клубов);

- сложившейся ситуации на рынке страховых услуг (сколько в г.Сходня действует страховых организаций);

- состояние и тенденции экономического и социального положения в регионе (сколько в г.Сходня пенсионеров, студентов и т.п.);

- возможности успешной работы страховой компании в данном регионе и в данных условиях (создать страховое общество, дочернюю фирму или представительство).

Маркетинг страхования, следовательно, при оценке сложившейся ситуации на рынке страховых услуг должен исходить из того, сколько страховых компаний действует в данном регионе, какова сфера оказываемых ими услуг (виды страхования), какой основной социальной слой населения, каково его благосостояние и т.п.

При оценке потенциального страхового поля (максимальное количество объектов – дач, автомобилей и т.п.), которое может быть охвачено страхованием, службой маркетинга должны быть выявлены демографические, социальные, экономические, психологические и др. особенности региона. Выясняются также доходы семей, число детей, школьников, количество ожидаемых свадеб и др. Учитывается предметов длительного пользования (телевизоров, холодильников и др.). Следовательно, маркетинг – это деятельность не только по учету сложившегося спроса на страховые услуги, но и по формированию страхового спроса в определенной отрасли страхования (личного, имущественного, ответственности).

Составной частью маркетинга является также проведение социологических и социально-демографических обследований населения. Обследование может быть сплошным или выборочным, с помощью анкетирования или устно, путем индивидуального опроса и др.

Важным элементом маркетинга является система его организации, представляющая собой структурное построение управления маркетинговой деятельностью, устанавливающее подчиненность и ответственность за выполнение тех или иных мероприятий.

Структура маркетинга – это конкретное сочетание его элементов для достижения цели. Система организации маркетинга в страховом деле может формироваться по видам страхования, комплексу страховых услуг, сегментации рынка, т.е. по выделению секторов личного, имущественного страхования ответственности.

Система организации маркетинга – это постоянно действующая система взаимосвязей людей (менеджеров, страховых агентов, брокеров и т.п.); непрерывный поток информации, обеспечивающий анализ, оценку и оптимальный выбор решений для осуществления маркетинговых мероприятий.

В настоящее время большинством цивилизованных стран создаются системы маркетинга: информация на базе вычислительной техники и автоматизированных рабочих мест (АРМов) с применением различных экономико-математических и экономико-статистических методов.

На базе обработанной информации создается научно обоснованная концепция анализа и учета требований страхователей как физических, так и юридических лиц. В соответствии с разработанной концепцией формируется сбытовая система.

Система маркетинговых информации страховщика является не замкнутой, а развивающейся по спирали, при которой требуемые виды и условия страхования постоянно совершенствуются, обновляются в соответствии с изменяющейся ситуацией на страховом рынке .

Система маркетинговых мероприятий всегда должна учитывать и тот факт, что возможности страховых организации, созданных в виде АО (САО, АСО и др.), во многом определяются составом их учредителей, который предопределяет, что данной страховой компании будет отдаваться приоритет при заключении договоров страхования в сфере деятельности .

Практический менеджмент страховщика опирается на следующие основные принципы:

- глубокое изучение конъюнктуры рынка
- сегментацию страхового рынка (выделение секторов по видам страхования: жизни, здоровья, имущества, ответственности).
- гибкое реагирование на запросы страхователей (анализ и учет социально-демографических, региональных и др. факторов)
- инновацию (совершенствование, модификация, приспособление страховых продуктов к требованиям туристского рынка).

Все возрастающее значение маркетинга в страховании обуславливают целесообразность и необходимость введения в структуру страховой компании службы маркетинга, которая объединяла бы действия страховой

компании в области рекламы. Изучения и освоения страхового рынка, формирования тарифов и видов услуг, определения перспектив развития страховой компании и т.п.

Согласно исследованиям ведущих экономистов в области страхования ряда зарубежных стран и РФ, считается, что традиционное разделение страховой компании на функциональные управления, отделы, секторы по роду их деятельности не всегда соответствует тем требованиям, которые к страховой компании предъявляют современные методы управления. Поэтому предлагается модифицировать службу страховых организаций системой «оперативной цели», всецело ориентированной на продажу страховых полисов, где координирующим центром должна быть служба маркетинга.

Основным функциям службы маркетинга при этом должны быть:

1. Исследование рынка страховых услуг.
2. Реклама страховых услуг.
3. Проведение организационно-массовой работы по продаже страховых полисов.

Резюмируя сказанное, отметим, что служба маркетинга создается прежде всего для гибкого реагирования (приспособления) деятельности страховой компании к изменяющейся экономической ситуации в стране и на страховом рынке с целью получения максимальной прибыли от страховых операций.

Исходя из основанной цели страховой компании вытекает, что в задачу маркетинга входит осуществление ряда действий с тем, чтобы заинтересовать страхователя в заключении договора именно с данным страховщиком, а не с его конкурентом. К таким действиям относятся: сбор, обработка и анализ информации о страховом рынке, имеющемся спросе на страховые услуги, который не должен превышать предложение; прогнозирование конъюнктуры на страховые услуги; изучение потенциальных возможностей страховой компании; планирование собственной деловой стратегии в соответствии с состоянием конъюнктуры страхового рынка и др. То есть служба маркетинга страховой компании является своего рода мозговым центром, генератором рекомендации по жизненно важным вопросам текущей и перспективной коммерческой деятельности страховщика.

Определение рынка страховых услуг является наиболее важным направлением маркетинга. Его изучение и анализ должны начинаться с выявления мест спроса на страховые услуги, мотивации страховых интересов, насколько уже удовлетворен этот спрос страховыми компаниями – конкурентами. Выявление потенциального спроса на страховые услуги должно начинаться с изучения местного страхового рынка (город, район и т.п.), а затем внешнего страхового рынка (регионы, области, страны ближнего зарубежья) и в конечном итоге анализу должны подвергаться

ситуация и тенденции развития мирового рынка (особенности личного, финансового и кредитного страхования в России и за рубежом).

Вторым по значимости направлением деятельности маркетинга является анализ и прогнозирование конъюнктуры страхового рынка, под которой понимается: совокупность факторов и условий, взятых в их взаимной связи и дающих представление о состоянии страхового рынка в данный момент времени.

Анализ конъюнктуры страхового рынка ведется в разрезе отдельных региональных рынков, его обособленных сегментов, в определенных географических регионах, с позиций социально-демографического состава потенциальных страхователей и их платежеспособного спроса. Результаты анализа и их оценка используются для разработки краткосрочных (1 год) и долгосрочных (до 5 лет) прогнозов.

Третьим важным направлением деятельности страхового маркетинга является изучение потенциальных возможностей компаний – конкурентов. Для этого на каждую потенциальную страховую компанию – конкурента заводится специальное досье, собираются данные официальной статистики (публикации балансов страховых компаний, данные Рострахнадзора, интервью руководителей страховых компаний и т.п.) Это выполняется системой оперативной цели, ориентированной на продажу страховых полисов, координационным центром которой является служба по отбору и анализу конфиденциальной информации, получаемой из различных источников.

Собранная информация о компаниях – конкурентах позволяет делать экспертные прогнозы поведения конкурентов на страховом рынке, судить о емкости и степени его освоения страховщиками по видам страхования.

На основании анализа информации по состоянию спроса на страховые услуги и с учетом собственных финансовых возможностей страховая компания разрабатывает план деловой стратегии по освоению страхового рынка, который включает следующие разделы:

1. Определение стратегии на данный период.
2. Отбор наиболее перспективных видов страхования.
3. Выбор оптимальных каналов оказания страховых услуг (образование филиалов, дочерних фирм, представительств и т.п.)
4. Определение стимуляторов спроса на услуги (снижение тарифов, предоставление бонуса и др.)
5. Выбор инструментов конкуренции (реклама, комиссионные вознаграждения и т.п.)
6. План по аквизиции, привлечение новых страхователей и продление действующих договоров.
7. Расчет рентабельности страховой компании.
8. Техничко-экономическое обоснование (смета) маркетинговых и других расходов (на рекламу, привлечение специалистов, консультантов и др.)

9. Порядок контроля за выполнением плана.

Таким образом, с помощью службы маркетинга обеспечивается координация деятельности всех структурных подразделений страховой компании, объединяя их в единую инфраструктуру, что позволяет руководству страховой компании целенаправленно воздействовать на страховой рынок с целью его освоения.

Теперь рассмотрим рекламу в страховании. Обилие услуг страхового характера всегда привлекает внимание потенциальных страхователей, но в то же время затрудняет их выбор. На помощь приходит страховая реклама- краткая информация, где в яркой, образной и доходчивой форме раскрываются основные условия видов страхования. Она учитывает интересы различных групп страхователей; особенности запросов населения с неодинаковым уровнем доходов; природно-климатические условия, национальные особенности различных регионов страны и другие факторы. Цель рекламы- всемерно способствовать заключению новых и возобновлению ранее действовавших договоров страхования.

В качестве средств рекламы используются газеты, журналы, радио, и телевидение, а также изобразительная (массовая) реклама (плакаты, афиши, рекламные надписи и т.п.), реклама по почте и кинореклама. Основную нагрузку в области рекламы несут средства массовой информации.

Эффективность телевизионной рекламы, почти полный охват его населения страны вывели телевидение на первое место среди других рекламных средств.

Из форм внешней рекламы особенно широко используется световая реклама. С помощью различных световых средств ярко иллюстрируется эмблема страхового общества. Броские надписи и композиции призывают к заключению договоров страхования. Рекламные плакаты вывешиваются на улицах, в метро, электропоездах.

Выбор рекламных средств в различные периоды рекламирования зависит от количества потенциальных страхователей, их возраст, пола, местожительства и других факторов. Знание этих факторов позволяет выбрать нужные рекламные средства ,определить содержание и форму рекламы.

К страховой рекламе предъявляются следующие основные требования:

-правдивость. Реклама должна носить деловой характер, соответствовать объективной реальности, обладать единством формы и содержания, нести информацию, соответствующую действительности;

-конкретность. Выражается в простом, доходчивом и убедительном тексте, продуманных аргументах и цифровых данных, логически завершенном художественном решении.

-адресность. Заключается в том, насколько рекламные средства обращены к конкретным слоям населения, возрастным, социальным или профессиональным группам, объединенным теми или иными интересами;

-плановость. Реклама является составной частью плана организационно - массовых предприятий в любом страховом обществе.

Страховая реклама призвана способствовать преодолению различий в обеспеченности услугами страхового характера населения больших и малых городов, различных регионов страны. При этом необходимо обращать особое внимание людей на доступность основных видов страховых услуг для всех групп населения. Информировав граждан о действующих видах личного и имущественного страхования, реклама должна привлечь внимание, вызвать интерес, представить аргументы в пользу заключения или возобновления договора страхования.

Важным условием для эффективности рекламы являются наличие названия вида страхования, эмблемы, фирменного знака страхового общества. С помощью умело выбранных рекламных средств нужно убедить потенциального клиента в необходимости приобретения данного страхового полиса.

Идею рекламы могут выражать текстовые сообщения, изображение и их различные сочетания и комбинации.

Текстовые сообщения - это важнейшая составная часть большинства рекламных средств, среди которых - печатные издания, транспаранты, бегущая строка в телевидении, кинофильмы. Текст несет главную смысловую нагрузку, его характер определяется задачей, которую в данном случае намечается решить с помощью рекламы. В зависимости от этого рекламные тексты подразделяются на информационные, напоминающие, внушающие и убеждающие.

Информационный текст используется в тех случаях, когда необходимо сообщить населению об изменениях в условиях действующих видов страхования, предстоящем введении какого-либо нового вида страхования. Такой текст должен отличаться предельной простотой и лаконичностью изложения фактических данных.

Напоминающий текст используется в тех случаях, когда в рекламном сообщении необходимо указать о приближении окончания срока договора страхования и предложить переоформить его клиенту на новый срок.

Внушающий текст должен помочь страхователям запомнить название вида страхования, который предлагается их вниманию. В таком тексте будет логически оправданным повторение названия нового вида страхования, которое выделяется особым жирным шрифтом.

Убеждающий текст используется при необходимости сделать акцент на достоинствах рекламируемых видов личного и имущественного страхования.

Рекламный текст должен сообщать о реальных выгодах страхователя, в каждом конкретном случае быть обращенным к определенной категории населения. В нем следует раскрывать достоинства тех или иных видов договоров добровольного страхования, отмечать высокое качество обслуживания клиентов. Реклама может содержать ответы на возможные вопросы, давать рекомендации, где и когда можно оформить договор страхования.

Эффективность рекламного текста усиливается логическим выделением его основной части. Если текст короткий, в нем обычно выделяют лишь одно слово, которое помещают на первом или последнем месте в предложении. В обширном тексте такого выделения уже недостаточно - нужны дополнительные средства воздействия, например противопоставления, пояснения, различные языковые и изобразительные элементы.

Одним из способов привлечения внимания к страховой рекламе служит ее неоднократное повторение. Другим психологическим приемом, с помощью которого можно привлечь внимание к рекламе и усилить ее воздействие, является изменение отдельных элементов ее оформления. Текст, рисунок - весь изобразительный ряд часто встречающегося плаката утрачивает привлекательность новизны, становится обыденным.

Привлечению внимания к рекламе заметно способствует также эффект контраста. Так, для шрифта, которым будет набран текст объявления или плаката обычно выбирают цвет, контрастный по отношению к фону.

Осуществляя подготовку страховой рекламы. Следует обращать внимание на следующие моменты:

- изобразительное действие рекламы
- персонализация обращения к страхователю
- изыскание источников информации
- преемственность и последовательность рекламы
- степень интереса клиента к страховой услуге
- способы ориентации клиента в преимуществах страховой услуги

Страховая реклама относится к коммерческим видам рекламы. С точки зрения маркетинга реклама является одним из основных способов продвижения страховой услуги от страховщика к страхователю. Это один из методов воздействия на клиентуру, направленный на завоевание рынка страховщиком. Привлечение страхователей с помощью различных видов коммерческой рекламы является важным инструментом конкурентной борьбы на страховом рынке.

Для любой страховой компании реклама является обязательной предпосылкой для заключения договора страхования.

Все рекламно-информационные мероприятия несут функциональную нагрузку, направленную на достижение двух основных задач:

- представление страховой компании физическим и юридическим лицам.
- создание имиджа страховщика.

Первая из названных задач рекламы: не может существовать страховая компания, если люди не знают о ее существовании.

Вторым принципом страховой рекламы является ее целенаправленность. Реклама должна быть простой и лаконичной по содержанию. Например, информировать о новом виде страхования, удобном для публики расписании работы предприятия обслуживания, введении новых льготных тарифов и т.д.

Третьим принципом рекламы является ее повторяемость.

Многократное повторение одинаковой рекламы вызывает у потенциальных клиентов условный рефлекс, вызывающий ответную реакцию, которая затем систематизируется и анализируется. Реклама воздействует на потенциальную клиентуру в виде звуковых и зрительных образов с помощью радио, телевидения, периодических публикаций в газетах и журналах, рекламных плакатов, щитов и т.д.

Второй важной задачей является создание имиджа страховщика, т.е. его образы и репутации. Создание имиджа достигается различными методами и средствами. Это прежде всего наглядный и инженерный дизайн.

Наглядный дизайн – это внешнее и внутреннее оформление офисов, агентств, контор и других пунктов продажи страховых полисов. Он включает соответствующий цвет мебели для всех помещений компании, предназначенных для обслуживания клиентов. Обязательными элементами наглядного дизайна является фирменное обозначение страховой компании, и ее фирменный знак, который соблюдается везде: на зданиях, сооружениях, всех видах рекламы, на бланках деловой переписки, конверте и одежде страховых работников.

Инженерный дизайн – это соответствующая раскраска и фирменный знак на автомобилях и других транспортных средствах, используемых страховщиком в целях обслуживания страхователей, оборудования сценических площадок с учетом фирменного стиля, где спонсором крупных культурно-зрелищных мероприятий на открытом воздухе выступает страховщик.

Имидж страховой компании создают внешний вид сотрудников, культура поведения, профессиональный уровень страховых агентов, владение персоналом, тонкостями психологического общения со страхователями, представляющими различные социальные группы. Все эти мероприятия призваны высокую репутацию страховой компании.

Сочетание различных методов рекламы, время и место проведения рекламной компании, ее направленность, как правило, соотносится со стратегической программой маркетинга данной страховой компании.

Тщательное изучение, анализ и оценка различных рекламных средств позволяет страховщику ежегодно экономить значительные суммы. Составляя план рекламных мероприятий, начинающему страховщику рекомендуется ограничивать выбор рекламных средств.

Рекламные средства, используемые в страховом деле, можно подразделить как следующие группы:

- средства массовой печати (газеты и журналы, издаваемые большим тиражом);

- средства прямой рекламы (рекламные письма и открытки, вкладыши и конверты, листовки, проспекты, брошюры, каталоги);

- сувенирная реклама (значки, брелки, шариковые ручки, пепельницы с фирменной символикой страхового общества). Они распространяются бесплатно среди страхователей;

- средства изобразительной рекламы (уличная и придорожная реклама, афиши, плакаты, рекламные щиты, световая реклама);

- транспортная реклама (объявления в вагонах метро и жд транспорта, станционные, автобусные и троллейбусные рекламные плакаты);

- смешанные средства изобразительной рекламы (объявления по радио, в такси, рекламные объявления) и т.д.;

- радио и телевизионные средства рекламы (студийные передачи с участием дикторов или артистов);

- специальные рекламные мероприятия (викторины, смотры – конкурсы, ревью, концерты и т.д.).

Такая классификация рекламных средств основана на характере рекламного материала и методе передачи обращения к потенциальному страхователю.

Рекламное воздействие периодической печати ограничена во времени. Данную группу рекламных средств объединяет один общий признак – воздействие на определенный контингент населения.

Прямая реклама дает возможность страховщику направлять свои материалы непосредственно людям или организациям, к которым он обращается.

Изобразительные средства осуществляют передачу рекламного обращения с помощью надписей и рисунков, изготовленных типографическим способом или вручную на бумаге, металле, картоне, пластике и другие. Эти средства отличаются разнообразием размеров и рекламного материала.

Цели в рекламе достигаются концентрацией усилий. Лучше рекламировать чашу и немногими средствами, чем редко и большим количеством средств. Прежде чем приступить к передаче рекламного

обращения к потенциальным страхователям, следует средства для его передачи, учитывая следующие факторы:

- характер страхователя;

- зона обслуживания страхового общества. Социально-экономическая характеристика сферы деятельности страхового общества, место жительства основной массы страхователей. Место расположения страхового офиса: городская или сельская местность.

- средства контакта со страхователями и их эффективность, разнообразие средств, применяемых страховщиком и их воздействием на потенциальных клиентов.

- стоимость рекламных средств. Средства, которые страховщик может расходовать на рекламу, во многом определяют характер и объем его рекламных мероприятий;

- изучение опыта конкурентов. Опросы страхователей.

Изобразительная реклама обращена к массам, а не к отдельным небольшим группам потенциальных страхователей. Средства изобразительной рекламы обычно читаются на расстоянии и второпях, когда люди проходят или проезжают мимо них. Поэтому текст должен быть предельно сжатым, лаконичным и броским. Эффективность средств массовой рекламы зависит, во-первых, от графической интерпретации рекламного обращения, т.е. совокупность воздействия всех ее трех компонентов: иллюстрации, цвета и текста; во-вторых, от размера и броскости, позволяющих проходящей публике легко читать на расстоянии, в третьих, от местоположения.

Рекламные плакаты и афиши – одно из наиболее гибких средств изобразительной рекламы. Их можно менять, что делает плакаты и афиши весьма актуальным средством рекламы, превосходящим по своевременности рекламные щиты и электросветовую рекламу.

Рекламные транспаранты размещают на крышах, фасадах и торцах зданий.

Печатная реклама в страховой работе. Центральное место в системе мер по пропаганде страхования среди населения занимает печатная реклама. Она подразделяется на издания рекламного характера, выполненные по заказам страховых обществ на полиграфических предприятиях, а также на рекламные публикации в периодической печати.

Большое значение имеет заголовок рекламного издания. Цель заголовка – привлечь внимание к информации, помещенной в текстовой части рекламного издания.

Шрифт рекламного должен помочь читателю понять идею рекламы, выделить наиболее важные аргументы в пользу заключения договора страхования.

В печатной рекламе используются наборные шрифты, а также рисованные, выполненные художниками – графиками.

Важный элемент большинства рекламных изданий, выполняемых по заказам – изображений (рисунок или слайд).

В рекламной работе по страхованию может быть использован широкоформатный рекламный плакат, который размещается на специальных стендах.

Проспект – печатное рекламное издание небольшого формата.

Буклет объединяется общим рекламным заголовком, который выносится на лицевую сторону рекламного издания.

Важнейшие элементы художественно-графического оформления буклета – иллюстрации: фотографии или рисунки.

Рекламная листовка – краткая информация о введении какого-либо нового вида страхования, крупных организационных изменениях в условиях действующих видов страхования.

Большой популярностью у страхователей пользуются рекламные календари (карманные, настольные, настенные).

Текст рекламного объявления должен быть по возможности кратким, так как его эффект с ростом информационной насыщенности различными дополнительными сведениями.

Особенности рекламного кино в области страхования. Большое значение в решении задач по пропаганде страхования имеет выпуск в прокат заказанных рекламных кинофильмов по страховой тематике, обладающих высокими эмоционально-художественными достоинствами. Кинореклама обращена в самой широкой аудитории, поэтому она должна учитывать потребности массового зрителя.

Игровой рекламный фильм отличается от обычного полнометражного фильма более динамичным развитием сюжета, краткостью текста. Он длится не более 10-15 минут.

Мультипликационными рекламными фильмами пользуются у зрителей особой популярностью. Здесь форма подачи информации предельно упрощается, второстепенные детали опускаются.

Радио и телевизионная реклама. С появлением радио и телевидения реклама получила новое средство, позволяющее передать обращение к огромной аудитории населения.

Радиореклама страховой услуги – краткое рекламное сообщение с выразительной музыкой и броским рекламным текстом, передаваемое в перерыве между музыкальными и другими программами.

Музыкальное оформление радиорекламы имеет большое значение и играет почти такую же роль что и слово.

Специальное рекламное мероприятие. За последние годы в связи с обострением конкуренции на рынке практика зарубежного рынка выработала новые, более совершенные средства в привлечении потенциальных страхователей. К числу таких средств относятся выставки, шествия, цирковые представления, спортивные соревнования, показы мод. Вводятся

специальные средства стимулирования продаж страховых полисов в виде премии, профессиональных конкурсов, занимательных игр среди эрудитов. Проведение специальных мероприятий способствуют престижу, популярности страхового общества и росту его бизнеса.

1. Гвозденко А.А. Страхование: учебник – М: Издательство Проспект, 2004.

2. Гвозденко А.А. Основы страхования: учебник – М: Финансы и статистика, 2001.

Түйін

Мақалада сақтандыруда маркетинг пен жарнаманың алатын орны, түрлері тереңінен қарастырылған.

Summary

The article describes the role and types of marketing and advertising in the insurance.

ЭКОНОМИКАНЫ ӘЛДЕНДІРУГЕ БАҒЫТТАЛҒАН ФИСКАЛЬДЫҚ САЯСАТ

Л.К. Маткаримова

Абай атындағы ҚазҰПУ – нің оқытушысы

Үкімет жүзеге асырып жатқан антициклдік фискальдық саясат, ол циклдік тербелістерді жұмсартуға, әсіресе терең циклдік ауытқулар мен жаппай жұмыссыздықтың алдын алып, экономиканың үзіліссіз модернизациялануы мен дамуына жағдай жасайтын орта және ұзақ мерзімді реттеулер үшін қолайлы жағдайлар туғызатын мемлекеттік реттеудің формасы болып табылады. Дүниежүзілік шаруашылықпен интеграцияланған Қазақстан экономикасы әлемдік экономиканың циклдік даму тенденцияларына айтарлықтай тәуелді. Осындай жағдайда макроэкономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін экономиканы мемлекеттік басқарудың рөлі арта түседі. Сондықтан циклдік көтерілулер кезеңінде экономиканың сапасын қамтамасыз етіп, оның “қызып кетуінен” сақтану үшін экономикалық өсуді тежей тұру қажет, ал циклдік құлдыраулар кезеңінде инвестициялық үдерістерді белсендіріп, өндірістің оңтайлы тепе-теңдігін сақтау талап етіледі. Осындай міндеттерді орындау үшін ақша-кредит, фискальдық, сондай-ақ, құрылымдық саясат құралдарын тепе-тең пайдалануды қарастыратын макроэкономикалық саясатты жүзеге асыратын біртұтас жүйені қалыптастыру өте маңызды. Қаржылық реттеудің басты мазмұны фискальдық саясатты - бюджеттік (мемлекеттің шығыстары) және салықтық саясатты жүргізуді қамтамасыз етуде затталады. Тікелей қаржылық реттеудің үдерісін жүргізе отырып, ұлттық табыстарға кәсіпорындардың, өнімдердің үлесін көбейту немесе азайту арқылы мемлекет олардың дамуын көтермелеп немесе шектеп отырады. Бюджеттік қаражаттарға аса зерек өндірістік емес сфераның жай-күйі де осындай тәртіппен реттеледі.

Мультипликаторлардың іс-әрекеттерінің жоғарыда баяндалған мүмкіндіктерін ескере отырып, экономикалық циклдың сипатына қарай дискрециялық фискальдық саясаттың нұсқалары тұжырымдалады. Құлдырау кезінде мыналарды қарастыратын ынталандырушы фискальдық саясат жүргізіледі:

- 1) мемлекет шығыстарының көбеюі;
- 2) салықтардың төмендеуі;
- 3) мемлекеттің шығыстары артуының үлкен нәтижесін ескере отырып фискальдық саясаттың бұл бағыттарының үйлесуі. Артық сұраныммен және инфляциямен шарттасылған тежеушілік фискальдық саясат кері бағыттарды қамтиды:

- 1) мемлекет шығыстарының азаюы;
- 2) салықтардың көбеюі;
- 3) бұл бағыттардың үйлесуі.

Тежеушілік фискальдық саясат бюджет артығына жетуге бағдарлануы

тиіс. Дискредитациялық емес фискалдық саясат акцентті рыноктық өзін-өзі реттеуге қоя отырып, мемлекеттің қаржы үдерістеріне аз араласуын ұйғарады. Дискредитациялық емес фискалдық саясат автоматты, яғни кіріктерме тұрақтандырғыштардың (кіріктіріме тұрақтылық) механизмі негізінде іс- әрекет етеді. Бұл жағдайда экономикалық циклдің әр түрлі фазаларында салықтық алынымдардың сомасы ұлттық өнімнің мөлшеріне тепе-тең түрінде түрленеді: өрлеу кезінде сұранымды шектей отырып, салық түсімдері өседі және автоматты түрде экономикалық өсуді тежейді; құлдырау кезінде, керісінше, ұлттық өндірістің азаюын жеңілдеті отырып, салықтық түсімдер төмендейді.

Автоматты тұрақтандырғыштардың іс-әрекетінің маңызды ерекшелігі бюджет тапшылықтары мен артығын реттеу болып табылады: бюджет тапшылығы өрлеу фазасында қысқарады, одан кейін жоғалады және бюджет артығы пайда болады, бұл инфляцияны тежеуге жәрдемдеседі, өйткені ұлттық өнімнің жоғары деңгейі инфляциямен жалғасады; құлдырау фазасында құлдырауды жоюға ынталандыратын бюджет тапшылығы біртіндеп өсе бастайды. Практикада тепе-теңдік моделдерде қаралған тәуелділіктер қосымша факторлардың әсерін бастан кешіреді:

1) фискалдық саясаттың қабылданатын шараларының уақыттылығы (уақыттың кешеуілдеуі);

2) ығыстыру әсерінің іс-әрекеті, бұл ақша рыногында пайыздық мөлшерлемелердің өсуімен байланысты үкімет шығыстарының көбеюі кезінде жекеше инвестициялар элементтерінің қысқаруында көрінеді;

3) сұранымды ынталандыру жиынтық ұсынымға әсер етеді, бұл бағалардың инфляциялық көбеюіне әсерін тигізеді және жиынтық шығыстардың көбеюіне әсерін төмендетеді;

4) ашық экономикада ұлттық өндіріс жиынтық шығыстардың элементі ретінде таза экспорттың мөлшерін өзгертетін валюта бағамдары өзгерістерінің ықпалын бастан кешіреді.

Сондықтан ынталандырушы фискалдық саясаттың шаралары жоғарыда айтылған факторлардың іс-әрекетінен әлсіреуі мүмкін. Сөйтіп, *кейнсшілдік* тауарлар мен қызметтер көрсетуге болатын сұранымды экономиканы реттеудің негіз қалаушы факторы ретінде бөліп көрсетеді: мемлекет жиынтық сұранымды ынталандыруға мүмкіндік туғызады, ресурстардың қамтылу деңгейінің артуына ықпал етеді, мемлекеттік сатып алудың көлемін кеңейтеді, кредиттің құнын реттейді. Кейнстік шаралар салықтарды төмендетуді, шығыстарды көбейтуді, инвестицияларды ынталандыруды (пайыздық мөлшерлемелерді төмендетудің көмегімен) ұйғарады.

Қаржылық-экономикалық реттеуде фискалдық және монетарлық саясаттардың өзара әрекеттерін қарастыру қажет.

Монетарлық саясат өзге құрамдас бөліктерден басқа ұлттық валюта бағамына - төмен (арзан ақшапар) және жоғары (қымбат ақшалар) - ықпал жасау бойынша шаралар жүргізуді кіріктіреді /1/.

Өндірістің құлдырауы, жұмыссыздық және өндірістік қуаттарды жеткіліксіз пайдалану кезінде монетарлық өкіметтерге арзан ақшалар саясатына жүгінуі керек. Арзан ақшалар саясаты кредитті арзан және жеңіл қолжетерлік етеді. Ақшалай ұсынымды көбейту үшін орталық банк белгілі бір құрамдастырымда мынадай іс-әрекеттерге кіріседі:

1) ашық рынокта банктер мен халықтан мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алу;

2) резервтік норманы төмендету;

3) қайта қаржыландыру мөлшерлемесін (есептік мөлшерлемені) төмендету.

Нәтижесінде коммерциялық банктер жүйесінің артық резервтері көбейеді. Егер солай болса артық резервтер кредиттеу арқылы коммерциялық банктердің ақшалай ұсынымын көбейтудің негізі болып табылады, елде ақшалай ұсынымның артуын күтуге болады. Ақшалай ұсынымның көбеюі инвестициялардың өсуін және тепе-теңді ТҰӨ-нің көбеюін тудыра отырып, пайыздық мөлшерлемені төмендетеді. ТҰӨ өсетін шама инвестициялар өсімінің жеке дәрежесіне және табыстар мультипликаторының мөлшеріне байланысты болады. Керісінше, егер ақшалай ұсынымның көбеюі сұраным инфляциясын тудырса, орталық банк қымбат ақшалар саясатына иек артады. Қымбат ақшалар саясаты кредитке қолжетерлікті азайтады және оның шығындарын көбейтеді. Орталық банк бірқатар құрамдастырымда мынадай іс-әрекетке кіріседі:

1) ашық рынокта депозит мекемелері мен халыққа мемлекеттік бағалы қағаздарды сату;

2) алдын ала жазып қойылатын резервтік норманы көбейту немесе

3) қайта қаржыландыру мөлшерлемесін (есептік мөлшерлемені) көбейту.

Мұның салдарынан пайыздық мөлшерлеменің артуын тудыра отырып, ақшалай ұсыным қысқарады. Пайыздық мөлшерлеменің өсуі жиынтық шығыстарды азайта отырып және сұраным инфляциясын шектей отырып, инвестицияларды қысқартады.

Ашық экономика жағдайларында бұл себептік-салдарлық байланыстар мынадай түсіндірме алады.

Құлдырауды әлсіретуге бағытталған арзан ақшалар саясаты ел ішінде пайыздық мөлшерлемені азайтады. Бұл елге қаржылық капиталдың ағынын азайтады. Демек, шетелдік валюта рыноктарында оның құнсыздануын тудыра отырып: шетелдік валютаны сатып алу үшін ұлттық валюта көбірек қажет болады, ұлттық валютаға сұраным түседі. Бұл ел азаматтары үшін шетел тауарларының қымбат бола бастағанын және керісінше, шетелдіктер үшін отандық тауарлардың арзан бола бастағанын білдіреді.

Нәтижесінде импорт қысқарады, ал экспорт ұлғаяды, немесе таза экспорт жиынтық шығыстар мен тепе-теңді ТҰӨ көбейеді.

Пайыз мөлшерлемесі өсетіндіктен (мемлекеттік бюджеттің тапшылығы өседі және салықтар қысқарады; мемлекеттік бюджет қарыздар есебінен қаржыландырылады; үкімет тарапынан қаржылық ресурстарға сұраным

пайыздық мөлшерлемені көбейтуді тудырады), таза экспортты төмендететін ынталандырушы фискалдық саясаттан айырмашылығы - тәсім кері бағытта - мөлшерлемелерден бастай отырып, іс-әрекет етеді.

Арзан ақшалар саясаты экспорттың көбеюі есебінен сауда балансын жақсартады (тапшылықты төмендетеді). Қымбат ақшалардың кері нәтижесі болады: импорт көбейеді, экспорт қысқарады, сауда тапшылығы өседі. Сондықтан баламалы таңдау туындайды: ел ішінде экономикалық тұрақтылыққа жету үшін монетарлық саясатты пайдалану немесе халықаралық саудадағы тепе-тендіктер.

Теорияда тіркелген айырбас бағамы сатып алу немесе өзінің резервтерін сату арқылы, сөйтіп ұлттық валютаның бірдеме тіркелген бағамын белгілей отырып, банк валюталар паритетіне (тепе-тендігіне) араласқанда орталық банктің саясаты ретінде анықталады. Тиісінше, жүзбелі айырбас бағамы кезінде орталық банк бұл үдерістерге араласпайды. Әрине, таза түрінде бұл екі жай-күй жиі байқалынбайды, бірақ жалпы оның көп не аз дәрежесінде орталық банктің валюталық басқыншылықтар жасауына қарай ел тіркелген немесе икемді айырбас бағамын ұстайды деп саналады.

Микроэкономикалық моделдеу мақсаттары үшін ұлттық валютаның тіркелген немесе жүзбелі айырбас бағамына қай экономикалық саясат - монетарлық немесе тіркелген саясат нәтижелі (немесе нәтижесіз) екендігі туралы түсінік беретін *Манделла-Флеминг моделі* қолданылуы мүмкін. Моделді қолдану шарттары мыналар болып табылады:

экономиканың ашықтығы;

капиталдың жұмылғыштығы, яғни пайыздың төмен мөлшерлемелері бар экономикалардан анағұрлым пайдалысына кете отырып, елден елге кедергісіз ағыла алады;

экономика шағын болуы тиіс, яғни елдің жалпы әлемдік экономикалық параметрлерге әсер ететін мүмкіндігі болмауы тиіс.

Тіркелген айырбас бағамы кезінде монетарлық саясат абсолютті тиімсіз бола бастайды, ал фискалдық саясат, керісінше, экономикалық көрсеткіштерге тиімді әсер етуі мүмкін деген қағида Манделла-Флеминг моделінің басты түйіні болып табылады. Жүзбелі айырбас бағамы кезінде көрініс керісінше өзгереді: монетарлық саясат өте тиімді бола бастайды, ал фискалдық саясат олай болмайды. Басқа сөзбен, тіркелген бағам кезінде ақшалай ұсынымның параметрлерін қалай болса солай өзгертуге болады, бірақ өндіріс пен сұранымға бұл әсер етпейді. Басқа жағынан, фискалдық саясаттағы өзгерістер (мысалы, мемлекет шығыстарының өсуі немесе салықтардың төмендеуі) өндіріс көлеміне, табыстарға (бұл жағдайда, көбейту) және басқа ілеспе көрсеткіштерге дәл тікелей әсер етеді.

Мемлекет шығыстарының өсуін қысқарту және тіпті абсолюттік тұлғаланымдағы шығыстарды азайту инфляциялық үдерістерге әсер етпейді, тек экономикалық өсімге қысым көрсетуді тудырады. Оларды қысқарту табыстарға, қандай бір дәрежеде импортты азайтуға әсер ететін болады.

Алайда табыстардың азаюы елдегі экономикалық белсенділікке қысым көрсететіндіктен, тиісінше, экономикаға банктердің кредиттік салымдары азая түседі, бұл, өз кезегінде, олардың шетелден қарыз алуын азайтады. Бұл төлем балансын теңестіреді, яғни валюта жылыстауының азаюы импорт арқылы банктердің шетелдік қарыз алулары арқылы валюта құйылымын азайтумен өтемделетін болады. Бұл жағдаятта монетарлық биліктерден қандай да бір іс-қимылдар жасау талап етілмейді, яғни ақшалай ұсыным өзгеріссіз қалады және инфляция параметрлері де тиісінше, өзгеріссіз қалады. Ұзақ мерзімді перспективада мұндай саясат, едәуір дәрежеде экономикаға өзіне-өзі қызмет көрсетуге мәжбүр ететіндіктен, ғылыми-техникалық прогресс пен ғаламдану пайдаларынан елді салыстырмалы оқшаулауға жеткізеді.

2010-2012 жылдарға арналған республикалық бюджеттің параметрлері өткен жылы қабылданған және құлдырау сатысын еңсере отырып әрі осы сатыдан экономиканың тұрақтануы мен көтерілу сатысына шығу жөніндегі бірқатар бюджеттік-салықтық саясатты қарастыратын Салық және Бюджет кодекстерінің негізінде қалыптастырылды. Мәселен, салық заңнамаларына енгізілген өзгерістер экономиканы әртараптандыруға және экономикалық өсуді ынталандыруға қолдау жасауға бағытталған.

Салықтық ауыртпалықтарды төмендету мақсатында бұрынғыға қарағанда 2014 жылы корпоративтік табыс салығы (КТС) ставкасы екі есе азайтылмақ. Бюджеттің тепе-теңдігін сақтау үшін КТС ставкасын төмендету сатылап жүргізілетін болады, атап айтқанда, 2009 жылдың 1 қаңтарынан бастап ставка 30-дан 20 пайызға дейін төмендетілді. Ол 2012 жылға дейін сақталады да, 2013 жылдан 17,5 пайызға, ал 2014 жылдан бастап 15 пайызға төмендетіледі. Салықтарды төмендету негізгі қорларға ие болуға және модернизациялауға, сондай-ақ кәсіпкерлердің инвестициялық мүмкіндіктерін кеңейтуге қосымша қаржы көздерін ашатын болады.

КТС салығын төмендетуге қосымша инвестициялық салықтық преференциялар алу тәртібі де айтарлықтай жеңілдетілді. Ол көптеген инвесторлардың инвестициялық салықтық преференцияларға, оның ішінде концессиялық жобалар да бар, қол жеткізуіне еркін жол ашатын болады әрі салық төлеушілердің шикізаттық емес секторға инвестицияларды ұлғайтуына деген ынталылығын арттыра түседі.

Әлемдік қаржы дағдарысына байланысты туындаған ахуалды және шикізатқа сұраныс пен әлемдік бағалардың құлдырауын ішінара реттеу мақсатында жер қойнауын пайдаланушыларға алғаш рет іске қосылған шектеулі активтер бойынша, аталған активтерді кемінде үш жыл пайдаланған жағдайда, амортизациялық төлемдерді екі норма бойынша аудару құқығы берілді.

Инвестициялар жөніндегі комитет 2009 жылдың 1 қаңтарына дейін бекіткен келісімдер бойынша инвестициялық салықтық преференциялар

олардың күшінде болуының барлық мерзіміне (10 жылдан аспайтын кезеңге) сақталатын болды.

2009 жылдан бастап ҚҚС салығы 12 пайызға тең. Бұл қазақстандық ҚҚС ставкасын әлемдегі осы салықтың стандарттық ставкалары арасында ең төменгілердің қатарына қосады. 15 мың еседен 30 мың есеге дейінгі айлық есептік көрсеткішті міндетті түрде тіркеу есебіне қойған жағдайда қосымша құн салығы бойынша ең төменгі айналым мөлшері ұлғайтылды. Ол шағын бизнеске түсетін салықтық және әкімшілік салмақтарды жеңілдететін болады.

Әлемдік қаржы дағдарысына байланысты экономиканы тұрақтандыру қажеттігі туындап отырған қазіргі жағдайда Салық кодексінде қаржы секторына салық салуға қатысты да бірқатар мәселелер көрініс тапты. Атап айтқанда, 2009-2011 жылдар аралығына левередждің (жеткілікті капиталдандыру ережесі) шекті коэффициентін ұлғайту есебінен сыйақыларды есептен шығару мөлшері қаржы ұйымдары үшін 7-ден 9-ға дейін, өзге заңды тұлғалар үшін 4-тен 6-ға дейін өсірілді. Микрокредиттік ұйымдарға күмәнді микрокредиттерге қарсы резервтер құру бойынша салық мерзімі ішінде берілген кредитордың 15 пайызынан аспайтын көлемдегі соманы есептен шығару құқығы берілді. Қайта құрылуына байланысты лизинг алушы өзгерген, сондай-ақ бұзылған лизинг келісім-шартында қарастырылған шарттар сақталған жағдайда қаржы лизингі бойынша жеңілдіктер сақталып отыр.

Заңды тұлғалар мен жеке кәсіпкерлердің мүліктеріне салынатын салықтар бойынша нысандар саны қысқартылды. Ол жабдықтар мен мәшинелерден салық алмауға жағдай жасайды және сонымен бір мезгілде салық ставкасын 1-ден 1,5 пайызға дейін өсіру ұсынылып отыр.

Жеке тұлғалардың мүліктеріне салынатын салықтар бойынша қымбат бағалы мүліктерге (120 миллион теңге) салынатын салық ставкасы 0,5-тен 1 пайызға дейін өсірілді. Мұндай өзгерістер қымбат бағалы жылжымайтын мүліктерге неғұрлым толыққанды салық салуға мүмкіндік беріп, жеке тұлғаларға салық салуда үлкен алға басушылыққа жол ашады.

Шикізаттық емес секторға салық ауыртпалықтарын төмендету, қолайлы инвестициялық ахуалдар туғызу экономиканың қазба байлықтар өндіруші секторынан экономикалық қайтарымды, дәлірек айтқанда тиімділікті арттыруды талап етеді. Президент Жолдауында белгіленген бұл бағыт жер қойнауын пайдаланушыларға салық салу жүйесін түбірінен өзгерту тұрғысында жүзеге асырылды.

Салық кодексінде роялти пайдалы қазбалар өндіру салығына (ПҚӨС) ауыстырылған. ПҚӨС есептеу жер қойнауын пайдаланушылардың өндірген көлемінің әлемдік бағалар бойынша есептелген құнына сәйкесті жүзеге асырылады. Сонымен бірге рентабельділігі төмен, кірісі аз кен орындарын игеріп жатқан жер қойнауын пайдаланушылар үшін Үкімет шешімімен ПҚӨС-тің жеңілдікті ставкалары белгіленетін болады.

Ұлттық қордың қаржыларын пайдалану мемлекеттік қаржыларды реттеудің құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады. Шикізат ресурстарына қолайсыз конъюнктура пайда болған кездерде мемлекеттік шығындарды қаржыландыруды көздейтін Ұлттық қордың тұрақтандырушылық функциясы 2008 жылы алғаш рет қолданылды. 2008-2009 жылдары Ұлттық қордан мақсатты трансферттер тарту ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мен тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін және іскерлік белсенділікті арттырып, еңбекпен қамтуды қамтамасыз ету арқылы жұмыссыздықтың өсіп кетуіне жол бермеу үшін, сол сияқты, дағдарыс кезеңіндегі тұрақты дамуға жағдайлар жасау үшін жүзеге асырылды.

2010 жылдан бастап Ұлттық қордан қордың жыл соңындағы активтерінің оның алдындағы жоспарлау жылымен алғандағы 1/3 бөлігінен аспайтын көлемде тек кепілдендірілген трансферттер ғана тартылатын болады. Соның нәтижесінде Ұлттық қорды қорландыру саясаты одан әрі жалғастырылып, 2012 жылдың соңына таман ол 31 миллиард АҚШ долларына жетпек.

Стратегиялық мақсаттарға жетуге және елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының басым міндеттерін жүзеге асыруға бағдар ұстанған біртұтас әрі тиімді мемлекеттік жоспарлау жүйесінің болуын да антициклдік фискальдық саясат шаралары ретінде қарастыру қажет. Осы мақсаттар үшін жаңа Бюджет кодексі қабылданып, оны жүзеге асыру жөнінен “Қазақстан Республикасында мемлекеттік жоспарлау жүйесі туралы” Жарлық шықты.

Нәтижелерге бағдарланған әрі жоспарлау кезеңі ұзартылған бюджеттеуді енгізу стратегиялық сипатқа ие және ол экономиканың сапалы да тепе-тең жағдайда өсуіне бағыт ұстайды. Ал ол бюджет саясатын икемді жүзеге асыруға жол ашады. Қазіргі таңда Үкімет бюджеттік реттеу арқылы ел азаматтарының әлеуметтік жағынан қорғалмаған топтарына қолдау көрсету, жұмыссыздықты төмендету және шаруашылық қызметтің белсенділігін арттыру жөнінен шаралар қабылдауда. Қазақстанды таяу бесжылдықта жедел индустриялық-инновациялық дамыту бағдарламасы да экономиканы әртараптандыру мақсатын көздейді /2/.

Осы орайда 2010-2012 жылдарға арналған республикалық бюджет жобасының әлеуметтік бағдар ұстанатынын атап өту орынды. Бюджет шығындарының жартысынан астамы әлеуметтік салаға және бюджет саласы қызметкерлерінің еңбекақыларына бағытталған. Алдағы жылдың басынан бастап зейнетақыларды, бала күтіміндегі әйелдерге берілетін және өзге де мемлекеттік жәрдемақыларды өсіру ойластырылып отыр.

Сонымен бірге, алдағы бюджетте азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету тұрғысында агроөнеркәсіп кешенін дамытуға да айтарлықтай қаржы бөлінбекші. Осы айтылғандардың бәрі әлемдік қаржы дағдарысының тигізген кері әсерлеріне қарамастан Үкіметтің қиыншылықтардан қысылмай шығу жолында елеулі жұмыстар атқарып отырғанын көрсетеді.

Салық – бюджет саясаты орта мерзімді кезеңде мемлекеттік саясаттың әзірленген шараларын тиімді іске асыруға және экономиканың теңгерімді өсуін қамтамасыз етуге бағытталатын болады.

Экономиканың одан әрі өсуі үшін жағдайлар салық және бюджет саясаты құралдары арқылы қамтамасыз етілетін болады.

Салық саясаты шеңберінде 2012 – 2014 жылдары салықтардың кірістерді қайта бөлу бойынша мемлекеттің әділ құралы ретіндегі әлеуметтік маңызды, ынталандырушы және фискалдық функциялары нығайтылатын болады.

Осыған байланысты, салық саясатының шаралары орта мерзімді кезеңде мыналарға:

- халықаралық бәсекелестік пен елдер арасындағы капиталдың еркін ағымының күшеюі жағдайларында экономиканың шикізаттық емес секторын, ең алдымен экономиканың нақты секторлары кәсіпорындарының инновациялық қызметін дамытуға ынталандыруға;

- қолайлы инвестициялық ахуал жасауға және ішкі, сондай-ақ сыртқы жеке инвестицияларды ынталандыруға;

- бюджеттің кіріс бөлігін ұлғайтуға;

- мемлекеттік функциялар мен міндеттемелердің толық көлемде орындалуын қаржылық қамтамасыз етуге бағытталатын болады.

ЕЭК шеңберінде Қазақстанда неғұрлым қолайлы салық режимін қалыптастыру маңызды болып табылады, бұл капитал қозғалысына шектеу болмаған кезде экономиканың одан әрі өсуі үшін қосымша ресурстар тартуға мүмкіндік береді.

Бұдан басқа, негізгі қорларды, энергиямен жабдықтауды, ҒЗТКЖ-ны жаңартуды ынталандыру өндіріс тиімділігін арттыру және негізгі капиталдан қайтымды арттыру үшін өнімділікке салымды ұлғайтуға серпін береді.

Сондай-ақ, Қазақстан Республикасы азаматтарының және тұруға ықтиярхаты бар тұлғалардың табыстары мен мүліктерін жаппай декларациялауға көшу көзделген, Қазақстан Республикасы азаматтарының және тұруға ықтиярхаты бар тұлғаларының табыстары мен мүліктерін жаппай декларациялауға көшу жөніндегі іс-шаралар жоспары бекітілді.

Жаппай декларациялауға көшу 7 жыл бойы кезең-кезеңмен жүзеге асырылатын болады.

1-кезең (2010 – 2011 жылдар): жаппай декларациялауға көшудің әдіснамалық негіздерін айқындау жөніндегі іс-шараларды жүзеге асыру;

2-кезең (2012 – 2013 жылдар): мемлекеттік органдарды заңды тұлғалардың декларацияларын қабылдауға, өңдеуге және талдауға техникалық жарақтандыру бойынша НҚА әзірлеу жөніндегі іс-шараларды өткізу;

3-кезең (2014 – 2015 жылдар): мемлекеттік мекемелер, мемлекеттік кәсіпорындар мен мемлекеттің үлесі бар компаниялар қызметкерлерінің декларация тапсыруын жүзеге асыру;

4-кезең (2016 жыл): қалған басқа жеке тұлғалардың бастапқы декларацияларды тапсыруы;

5-кезең (2017 жыл): жаппай декларациялауға толық көшу, яғни барлық жеке тұлғалар декларация тапсыруға міндетті болады.

Сондай-ақ арнайы салық режимдерін реформалау көзделген.

Экономиканың одан әрі өсуін қамтамасыз ету мақсатында бюджет саясаты орта мерзімді кезеңде мыналарға:

халықтың әл-ауқатын арттыруға;

экономиканы жаңғыртуға және әртараптандыруға;

мемлекет тарапынан ішкі сұраныстың қажетті деңгейін қолдауға бағытталатын болады.

Бұл ретте экономиканың өсуін ынталандыру макроэкономикалық тұрақтылыққа зиянын тигізбей жүзеге асырылатын болады.

Әлем экономикасындағы даму мен тәуекелдердің межеленген үрдістерін ескере отырып, сондай-ақ экономиканың «қызып кетуін» болдырмау мақсатында бюджет саясаты 2012 – 2014 жылдары контрциклдық қағидатқа сүйенетін болады. Бұл экономикадағы белсенділік ұлғайған кезеңде мемлекеттік шығыстардың ЖІӨ-нің номиналдық өсуінен аспайтын деңгейде тежелетін болады, ал экономикалық құлдырау кезеңінде ішкі сұранысты қолдау үшін шығыстар ұлғайтылатын болады.

Орта мерзімді кезеңде бюджет саясаты экономикаға бюджет пен Ұлттық қордың теңгерімділігін қамтамасыз етуде оң әсер ететін бюджет қаражатының оңтайлы шаралары мен көлемін айқындауға негізделетін болады.

Мемлекеттік шығыстардың көлемі бір жағынан жиынтық сұранысты қолдауды, екінші жағынан - мемлекеттік инвестициялар есебінен инвестициялық белсенділікті қамтамасыз ететін деңгейде сақталатын болады.

Сондай-ақ мұнай кірістерін тәртіппен және тиімді басқару жүзеге асырылатын болады.

Бюджет пен Ұлттық қордың теңгерімділігін қамтамасыз ету мақсатында бюджет саясаты орта мерзімді перспективада мыналарға:

2020 жылға ЖІӨ-нің 3%-ынан аспауы тиіс мұнай тапшылығын төмендетуге;

Ұлттық қор қаражатын кейіннен тек бюджетті дамытуды қаржыландыруға ғана көше отырып, ағымдағы шығыстарды қаржыландыруға пайдалануды қысқартуға бағытталатын болады.

Бюджет тапшылығын реттеу контрциклды фискалдық саясат жүргізу құралы болады. Дамудың сыртқы қолайлы жағдайлары сақталған кезде оны абсолюттік мәнде де, сондай-ақ ЖІӨ-ге қатысты да төмендету жоспарланып отыр.

Бюджет тапшылығы үкіметтің қарыз алуымен, негізінен ішкі нарықта қаржыландырылатын болады. Үкіметтің қарыз алу саясаты Ұлттық қор қаражатын қалыптастыру және пайдалану тұжырымдамасында белгіленген шектеулерге сәйкес онымен Ұлттық қордағы жинақтың орнын ауыстыруға жол бермеуге сүйене отырып, жүргізілетін болады, атап айтқанда:

1. үкіметтік борышқа қызмет көрсетуге арналған жыл сайынғы шығыстар орта есеппен он жылдық кезең ішінде Ұлттық қордың 4,5 % деңгейіндегі жыл сайынғы шартты инвестициялық кірісінен аспауы тиіс;

2. үкіметтік борышқа қызмет көрсетуге және өтеуге арналған шығыстар он жылдық кезең ішінде Ұлттық қордан берілетін трансферттерді қоса алғанда, бюджетке түсетін түсімдердің 15 %-ынан аспауы тиіс.

Әлемдік экономикадағы жағдайдың ықтимал нашарлауын ескере отырып, орта мерзімді перспективада бюджетке Ұлттық қордан берілетін кепілдендірілген трансфертті 1 200,0 млрд. теңге мөлшерінде шектеу жолымен Ұлттық қордағы қаржы ресурстарын жинақтау саясаты жалғастырылатын болады.

Бұл болашақ ұрпақ үшін жинақты ұлғайтуға, әлемдік тауар нарықтарындағы қолайлы конъюнктура кезеңінде бюджеттің мұнай кірісінен тәуелділігін төмендетуге және сыртқы даму жағдайлары нашарлаған жағдайда экономиканы қолдау үшін әлеует құруға мүмкіндік береді.

Өңірлерді қаржылық қолдау олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және экономикалық әлеуетті ұтымды кеңістікте ұйымдастыруға бағытталатын болады.

Шығыстар саясаты да бюджет қаражатының бекітілген көлемін пайдалана отырып, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларында көзделген тікелей нәтижеге қол жеткізу қажеттігіне сүйене отырып, бюджетті әзірлеу және атқару жолымен мемлекеттік шығыстардың тиімділігі мен нәтижелілігін арттыруға бағытталатын болады.

Осы мақсатта тиімділік пен нәтижелілік индикаторларына негізделген бюджетті қалыптастыру және атқару жүйесі, сондай-ақ орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдарының қызметтерінің тиімділігін жыл сайын бағалау жүйесі жұмыс істейтін болады, бұл жетекшілік ететін салада/жүйеде/өңірде стратегиялық мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу, тікелей, түпкілікті нәтиже көрсеткіштеріне және тиімділік көрсеткіштеріне қол жеткізу (жеткізбеу) дәрежесін айқындауға мүмкіндік береді.

Әлемдік және қазақстандық экономикаларда жағдай өзгерген кезде бюджет саясатын, оның ішінде бюджет параметрлерін түзету бойынша жедел және икемді шаралар қабылданатын болады /3/.

1. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі) 2012 жыл.

2. Статистикалық агенттің 2011-2012 жылғы көрсеткіштері.

3. www.google сайтының мәліметтері

Резюме

В данной статье рассматривается экономическая ситуация в стране и налоговая политика для его стабилизации. А также факторы влияния

фискальной политики на стабилизацию экономики и этапы развития налоговой и бюджетной политики РК.

Summary

This article discusses the economic situation in the country and tax policy to stabilize. And also influences fiscal policy to stabilize the economy and the stages of development of tax and budget policy of Kazakhstan.

БАНК СЕКТОРЫНА БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІ МАМАНДАРДЫ ДАЯРЛАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

М.Е.Мунасипова - э.э.к.,

А.О. Баялиева - магистр оқытушы

*Ахмет Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті
Экономика факультеті*

Банк жүйесі нарықтық экономиканың маңызды құрылымдарының бірі болып табылады. Атақты американ жазушысы Уилл Роджерс тауарлық-өндірістік қатынастар эволюциясындағы банк ісінің маңыздылығына ерекше тоқтала келе, былай деп айтып кеткен: «Ғасырдың басынан бері үшұлы зат туындаған: от, дөңгелек және банк ісі».

Қазіргі таңда Қазақстанда банк секторы экономиканың белді және жалақысы жоғары мөлшерде төленетін секторы болып табылады. Әдеттегідей, коммерциялық банкке мамандарды қабылдау конкурстық негізде өткізіледі, сондықтан да аталмыш секторға бәсекеге қабілетті кадрларды даярлау өзекті мәселе болып табылады.

Қазақстанда қаржылық жүйе саласы үшін кадрларды даярлау ретсіз жүзеге асырылуда, яғни оқу ордасы мен банк секторында жүйеленген өзара әрекет орын алмаған, мамандарды дайындау барысында еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныстар есепке алынбаған, әлеуметтік серіктестік дамымаған.

Статистикалық деректер бойынша, Қазақстанда соңғы жылдары жоғары оқу орындарын аяқтап шыққан түлектердің жалпы санының шамамен 3 %-ын дерлік қаржыгер мамандары құрайды. Бәсекеге сай түлектер коммерциялық банктерге, микронесиелік ұйымдарға, ломбардтарға, зейнетақы қорлары мен басқа да қаржылық институттарға жұмысқа орналасады, ал қалғандары бухгалтер мамандығы бойынша біліктіліктерін қайта арттыруға мәжбүр болады. Мұндай тенденция мемлекеттегі жоғары және орта білім беру мекемелері банк қызметкерлерінің тіпті кәсіптік және жеке қасиеттерін бағалау бойынша критерийлері туралы хабары болмай, кадрларды оқшаулана оқытудың нәтижесінен туындайды. Сондықтан да жоғары оқу орындарының түлектері бәсекеге қабілетті және нарықта сұранысқа ие болулары үшін мамандарды даярлауда оқу жоспарында көрсетілген базалық теориялық

оқытудан басқа студенттердің бойына банк қызметкерлеріне тән кәсіптік және жеке қасиеттерін сіндіре білуі қажет.

Банк қызметкерлері бірнеше деңгейлерге бөлінеді: көп түрлі өнім, қызмет және жұмыстардың көптеген түрлері аумағында біріккен басқарушылық, техникалық, кеңселік және т.б. категориялар. Банктерде күнделікті әртүрлі операциялар жасалады: несие беру, салым қабылдау, аударымдар, төлемдік қызметтер көрсету, кассалық операциялар, активтер мен пассивтерді басқару, күнделікті есеп-қисап жасау және т.б. Басқаша айтар болсақ, банк жүйесі ел ішінде және шетелдерде иелік етуші субъектілер арасында қаржылық құралдардың ауқымды сома қозғалысын қамтамасыз етеді. Осындай күрделі ахуалда банк қызметі сапасына деген сұраныстың жаппай өсуі бақыланып отырады. Таңдау мүмкіншілігі болған жағдайда тұтынушылар қызмет көрсетудің, қызметтің көптеген түрі мен өзіне деген қарым-қатынастың барынша жоғары деңгейі бар жерге өтеді.

Осындай күрделі механизмнің тиімді жұмыс жасауы үшін коммерциялық банктерде банктің кадр саясатын басшылыққа алатын еңбек ресурстары менеджментінің жүйесі қызмет атқарады. Кадр саясаты ұйымның басқарушылық қызметі мен өндірістік саясаттың құрамдас бөлігі болып табылады. Бұл топтасқан, жауапты, жоғары деңгейде дамыған және жоғары өнімді қызметкерлер құрамының қалыптасуына мүмкіншілік туғызады.

Коммерциялық банктің кадр саясатында кез келген лауазымдағы қызметкерге қойылатын қажетті талаптар, қарым-қатынас, дағды-қабілеттері мен дәрежесі көрсетілетін жұмыскерлердің қызметтік міндеттемелері көрсетіледі. Осылайша, коммерциялық банк жетекшісі белгіленген кәсіби және жеке қасиеттерге – жоғары білікті, ойы орамды, тәуекелге баруға, қайсарлық танытуға, белгіленген жоспарларды жүзеге асыруға және ұжымда көшбасшы болуға икемді бола білуі керек. Банк менеджеріне қойылатын міндетті талап ол кәсіби деңгей, шет тілдерін меңгеру, аналитикалық ойлау қабілеті, ұйымдастырушылық алғырлық, өңірлік экономикадан хабардарлық, болжай білу, алға қойған мақсатқа қол жеткізу жұмыстарында қызметкерлерді жұмылдыра білу, шыншылдық, байланысқа бейімділік, еңбек ұжымын басқару болып табылады. Коммерциялық банктерді басқару өнері ұжымда корпоративтік рух пен корпоративтік мәдениетті қалыптастыра білуге, қызметкерлердің қабілеттіліктері мен қасиеттерін аша білетін және оларды банк бизнесі қызығушылығында пайдалана білуге сайып келеді.

Департамент жетекшілерін бағалау үшін келесі критерийлер белгіленген: тапсырма беру ептілігі, шешім қабылдау шеберлігі, әрбір мәселеге жауапкершілікпен және коммерциялық тұрғыда қарай білу қабілеттілігі, мәселені шешу дағдысы, басқарудың заманауи әдіс-тәсілдерінен хабардарлығы, қол астындағы қызметкерлерді оқыту және біліктігін арттыру қабілеттілігі, жұмыс тобын қалыптастыру және дамыту зеректігі.

Банктегі қатардағы қызметкерлердің бойында кәсіби естиярлық, сенімділік, жұмыс жасау жылдамдығы, аналитикалық қасиет, өзінің өсуіне

үздіксіз көңіл қою, банк техникаларынан хабардарлығы, өзін-өзі басқару, өнертапқыштық пен инновацияға икемділік, клиенттерге ықпал ету қабілетінің жоғары болуы сияқты шеберлік пен қабілеттіліктерді қалыптастыру керек.

Түлектің өндіріс саласына ауыртпалықсыз бейімделе алуы үшін студент біріншіден, бірінші курстан бастап, өзінің келешек мамандығына деген қызығушылығын арттыруы; екіншіден, болашақ мамандарды даярлау процедурасын өндіріспен тығыз байланыстыруы; үшіншіден, Қазақстандағы алдыңғы қатардағы коммерциялық банктердің қалыптасуы мен құрылу тарихын меңгеруі және олардың жетекшілерінің өмірбаянын білуі; төртіншіден, атақты экономистердің еңбектерін жиі-жиі оқып, талдай білу қасиеттеріне ие болуы керек. Арнайы пән оқытушылары қаржылық институттарда тәжірибеден өтулеріне болады.

Кадрларды даярлауда сапаны мейлінше арттыру коммерциялық банк менеджерлерінің белсенді қатысуымен жүзеге асырылуы мүмкін. Мәселен, студенттік аудиториямен кездесулерді ұйымдастыру, студенттерге банкпен танысу және диплом алды іс-тәжірибеден өту мүмкіншіліктерін ұсыну, 3-4 курстардағы үздік студенттермен еңбек келісімшартын түзу, студенттер мен оқытушыларға әртүрлі семинарлар ұйымдастыру.

Осылайша, білім беру жүйесі мен өндірістік секторларды ұйымдастыру қызметі интеграциясында ішкі еңбек нарығымен қоса сыртқы нарықта да сұранысқа ие болатын бәсекеге қабілетті кадрларды барынша сапалы даярлауға қол жеткізуге болады.

Жоғарыда айтылған мәселелерді жинақтай келе, қазіргі шарттардағы қазақстандық банк жүйесі өз дамуының тоқырауына келіп тоқтағандығын ерекше айтып өту қажет. Бұл банктердің төмен қаржыландырылуы, сыртқы қарыздардың болуы, несиелік портфель сапасының төмендеуі, халықтың несие төлеу қабілеттілігінің төмендеуі, экономикадағы өндіріс секторының артта қалуы, Қазақстан экономикасының импортқа бағдарлануы, ақшаның құнсыздануы және менеджерлердің алаяқтығы салдарынан туындауда.

Қазіргі таңда отандық банк жүйесін қалпына келтіру мақсатында ҚР Үкіметі және Ұлттық банк төрағасы Г. Марченко басшылығымен банктің сыртқы қарызын қайта құрылымдау, жүйе қалыптастырушы банктердің акцияларын мемлекеттендіру, коммерциялық банктердің Қазақстан экономикасының тұрақтылығын әлемдік қаржы дағдарысы қатерінен сақтап қалған «Самұрық-Қазына» қорынан қосымша қаржыландырылуы сияқты бағдарламаларды жүзеге асырды.

Дегенмен, банк жүйесін түбегейлі реформалау, сонымен бірге ұлттық экономиканы динамикалық түрде тиімді жетілдіруді қамтамасыз ету бүгінгі күннің өзекті мәселесі, осы мәселенің ұтымды шешілуі қаржыгерлердің жаңа буынын даярлаудың сапасына байланысты.

Резюме

В этой статье описан требование к специалистам, работающим в коммерческих банках.

Summary

This article examines the problems of training professionals working in Kazakhstan banks.

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Yertargyn Kaldybayev The process of developing investment in the Kazakhstan.....	3
Джакишева У.К. Пути совершенствования формирования бухгалтерской информации для управления доходами и расходами компании.....	7
Естекова Г.Б. Государственная инновационная политика в системе регуляторов социально-экономических процессов в промышленности РК.....	12
Телагусова Э.О. Өнімнің өзіндік құн құрылымы және оны төмендету жолдары.....	17
Асанова А.Ж., Кадырова К.Ж. Современное состояние и перспективы развития туризма в Казахстане.....	26

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Víctor Pou Quien gobierna la economía mundial globalizacion y gobernanza economica mundial del sistema de naciones unidas a las teorias de la conspiracion.....	31
Imanberdiev B.D., Kasymov S.M. Dominants of post-industrial development of global world.....	38
Рогачева Т.М. Модели социальной защиты населения.....	47
Косанов Р. Траектория кризиса для банков второго уровня: реалии, практика и уроки.....	55

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Адельбаева А.К. Роль маркетинга и рекламы в страховании.....	63
Маткаримова Л.К. Экономиканы әлдендіруге бағытталған фискальдық саясат.....	77
Мунасипова М.Е., Баялиева А.О. Банк секторына бәсекеге қабілетті мамандарды даярлау мәселелері.....	87

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№3 (33), 2012**

Басуға 10.12.2012. қол қойылды.
Пішімі 60x84^{1/16} Көлемі 5,7.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 411.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университетінің «Ұлағат» баспасы

