

**С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ**

**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова**

ПМУ ХАБАРШЫСЫ

Экономикалық сериясы

1997 жылдан бастап шығады



ВЕСТНИК ПГУ

Экономическая серия

Издается с 1997 года

ISSN 1811-1793

№ 2 (2020)

Павлодар

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

Экономическая серия
выходит 4 раза в год**СВИДЕТЕЛЬСТВО**о постановке на учет, переучет периодического печатного издания,
информационного агентства и сетевого издания№ 17025-Ж
выданоМинистерством информации и коммуникаций
Республики Казахстан**Тематическая направленность**публикация материалов в области экономики, управления, финансов,
бухгалтерского учета и аудита

Подписной индекс – 76133

Бас редакторы – главный редактор

Гребнев Л. С.

д.э.н., профессор

Заместитель главного редактора

Ответственный секретарь

Эрназаров Т. Я., *к.т.н., профессор*Кофтанюк Н. В., *доктор PhD***Редакция алқасы – Редакционная коллегия**

Арын Е. М.,	<i>д.э.н., профессор;</i>
Половинко В. С.,	<i>д.э.н., профессор (Россия);</i>
Алмаз Толымбек,	<i>доктор PhD, профессор (Канада);</i>
Жанат М.,	<i>доктор PhD;</i>
Никифиров Е. В.,	<i>д.э.н., профессор (Россия);</i>
Донцов С. С.,	<i>к.т.н., профессор;</i>
Хисматуллин Р. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Кунызова С. К.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Кафтункина Н. С.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Мусина А. Ж.,	<i>к.э.н.;</i>
Айгужинова Д. З.,	<i>к.э.н.;</i>
Баяндина Г. Д.,	<i>доктор PhD;</i>
Титков А. А.,	<i>к.э.н., доцент;</i>
Дюсембекова Г. С.,	<i>доктор PhD;</i>
Алтайбаева Ж. К.,	<i>к.э.н.;</i>
Каримбергенова М. К.,	<i>доктор PhD;</i>
Шокубаева З. Ж.	<i>(технический редактор).</i>

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов

При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна

МАЗМҰНЫ

Азимхан А., Салимжанова Б. Б., Абисаликов Е. Д. Қазақстандағы шағын және орта бизнесті дамыту жаңа экономикалық саясаттың негізі ретінде.....	6
Амангельдин М. С., Муталляпова Ш. Е., Бекхожин С. А. Қазақстан Республикасында ақпарат және коммуникациялық технологиялардың дамуы	17
Асенов С. Б., Жетпысбаев С. К. Басқару жүйесін ұйымдастыру	28
Гумарова Н. Т., Нургабдешов А. Р. Шетелдік жұмысшылардың мәдени интеллекті мен жұмысқа жұмылдырылуы: қолдау практикасының рөлі	36
Донцов С. С., Жетпысбаев С. К., Рахметова Д. А. Күнтізбелік жоспарлардың техникалық-экономикалық бағасы	44
Жанат М. Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің туындама индекстері және оларды анықтау әдіснамасы	50
Каримбергенова М. К., Бейсембина А. Н. Қазақстанда электрондық сауданы дамыту	62
Кофтанюк Н. В., Мамонова И. В. Жоғары оқу орындарының қаржылық ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру	72
Кунызова С. К., Амерханова А. Х., Бакпаева А. К. ҚР қоршаған ортаға қоршаған проблемаларды шешу үшін бар экономикалық механизмдердің тиімділігін бағалау	80
Кунызова С. К., Бакпаева А. К., Рахметова Д. А. Маркетингтік қызметтің тиімділігін бағалаудың заманауи көрсеткіштері	90
Мамонова И. В., Кофтанюк Н. В. Бюджеттік процессті басқаруды ұйымдастыру.....	97
Салимжанова Б. Б., Хасенова С. М., Азимхан А. Тайм-менеджмент уақытты жоспарлау құралы	104
Хасенова С. М., Кунызова А. Ж. Шағын кәсіпкерліктің реттеу жүйесін жетілдіру	112
Авторларға арналған ережелер.....	119
Жарияланым этикасы.....	123

СОДЕРЖАНИЕ

Азимхан А., Салимжанова Б. Б., Абисаликов Е. Д. Развитие малого и среднего бизнеса как основа новой экономической политики Казахстана	6
Амангельдин М. С., Муталляпова Ш. Е., Бекхожин С. А. Развитие информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан	17
Асенов С. Б., Жетпысбаев С. К. Система управления организацией	28
Гумарова Н. Т., Нургабдешов А. Р. Культурный интеллект и взаимодействие экспатриатов: роль поддерживающих практик	36
Донцов С. С., Жетпысбаев С. К., Рахметова Д. А. Технико-экономическая оценка календарных планов	44
Жанат М. Производные индексы уровня жизни населения и методика их определения	50
Каримбергенова М. К., Бейсембина А. Н. Развитие электронной торговли в Казахстане	62
Кофтанюк Н. В., Мамонова И. В. Повышение эффективности использования финансовых ресурсов высших учебных заведений	72
Кунязова С. К., Амерханова А. Х., Бакпаева А. К. Оценка эффективности существующих экономических механизмов по решению экологических проблем в РК	80
Кунязова С. К., Бакпаева А. К., Рахметова Д. А. Современные показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности	90
Мамонова И. В., Кофтанюк Н. В. Организация управления бюджетным процессом	97
Салимжанова Б. Б., Хасенова С. М., Азимхан А. Тайм-менеджмент как инструмент планирования времени	104
Хасенова С. М., Кунязова А. Ж. Совершенствование системы регулирования малого предпринимательства	112
Правила для авторов	119
Публикационная этика	123

CONTENT

Azimkhan A., Salimzhanova B. B., Abisalikov E. D. Development of small and medium-sized businesses as the basis of the new economic policy of Kazakhstan	6
Amangeldin M. S., Mutallyapova Sh. E., Bekkhozhin S. A. Development of information and communication technologies in the Republic of Kazakhstan	17
Asenov S. B., Zhetpysbaev S. K. Organization management system	28
Gumarova N. T., Nurgabdeshev A. R. Cultural intelligence and work engagement of expatriates: moderating role of supporting practices	36
Dontsov S. S., Zhetpysbaev S. K., Rakhmetova D. A. Technical and economic evaluation of construction schedules	44
Zhanat M. Derivative indexes of the population's level of living and the methodic for their calculation	50
Karimbergenova M. K., Beisembina A. N. Development of e-commerce in Kazakhstan	62
Koftanyuk N., Mamonova I. Increasing the efficiency of the use of financial resources of higher education institutions	72
Kunязova S., Amerkhanova A., Bakpayeva A. Assessment of the efficiency of existing economic mechanisms for solving environmental problems in RK	80
Kunязova S., Bakpayeva A., Rakhmetova D. Modern indicators for evaluating the effectiveness of marketing activities	90
Mamonova I., Koftanyuk N. Organization of budgetary process management	97
Salimzhanova B. B., Khasenova S. M., Azimkhan A. Time management as a planning tool	104
Khasenova S., Kuniyazova A. Improvement of the regulation system of small business	112
Rules for authors	119
Publication ethics	123

А. Азимхан¹, Б. Б. Салимжанова², Е. Д. Абисаликов³

¹аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

²аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

³студент, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы

e-mail: ¹armoni04@mail.ru; ²salimjanova@mail.ru

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУ ТУРАЛЫ ЖАҢА ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТТЫҢ НЕГІЗІ РЕТІНДЕ

Бұл мақалада Қазақстандағы шағын және орта бизнестің қазіргі дағдарыс кезіндегі даму деңгейі туралы айтылады. Шағын және орта бизнестің дамуы әрбір мемлекеттің дамуының экономикалық негізі болып табылады.

Тұрақты экономикалық өсу ел экономикасындағы шағын және орта бизнестің үлесіне тікелей байланысты. Шағын және орта бизнес дамыған жағдайда орта тап қалыптасады, жаңа жұмыс орындары құрылады, салауатты бәсекелестік орта қалыптасады, осының барлығы ел азаматтарының өмір сүру деңгейіне жағымды әсер етеді.

Қазақстандағы шағын және орта бизнесті дамыту еліміздің экономикалық дамуының болашақ локомотиві болуы қажет. Бұл салаға Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаев өзінің жыл сайынғы Жолдауында ерекше мән берді.

Кілтті сөздер: мемлекет, экономика, дағдарыс, бизнес, даму, экономикалық өсім, бәсекелестік.

КІРІСПЕ

Кез келген мемлекеттің міндеті экономикалық өсуді ынталандыру болып табылады. Тұрақты экономикалық өсу ел экономикасындағы шағын және орта бизнестің үлесіне тікелей байланысты. Шағын және орта бизнес дамыған

жағдайда орта тап қалыптасады, жаңа жұмыс орындары құрылады, салауатты бәсекелестік орта қалыптасады, осының барлығы ел азаматтарының өмір сүру деңгейіне жағымды әсер етеді. Әсіресе қазіргі коронавирус пандемиясы кезінде шағын және орта бизнеске қолдау көрсету ерекше назарда болуы қажет. Себебі, пандемия салдарынан көптеген шағын және орта бизнес субъектілерінің қызметі шектелді, қызмет көрсету саласы үлкен шығындарға ұшырады, бұл өз кезегінде экономиканың дамуына өз нұқсанын келтірді.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаев өзінің бірінші жолдауында шағын және орта бизнесті қолдауға ерекше мән берген болатын. Президент бизнестің дамуы үшін келесі шараларды ұсынған болатын: «Біздің елімізде кәсіпкерлікті дамытудың табысты мысалдары жеткілікті. Біз барлық қоғаммен шағын бизнесті қолдауға тиіспіз. Үкіметке микро және шағын бизнес компанияларын табыс салығын төлеуден үш жыл мерзімге босатудың заңнамалық негізін әзірлеуді тапсырамын. Заңнамаға енгізілетін тиісті түзетулер 2020 жылдан бастап күшіне енуі тиіс. 2020 жылдың қаңтарынан бастап микро және шағын бизнес субъектілерін тексеруге үш жылға тыйым салу туралы шешім күшіне енеді» [1]. Сондай-ақ, Мемлекет басшысы қазақстандық қоғам бизнестің парасаттылығына және заңға бағынушылығына сенетінін, ол тұтынушылар мен азаматтар алдында жауапты болуға тиіс екенін атап өтті. Мораторий кезеңінде өзін-өзі реттеу, қоғамдық бақылау құралдарын жандандыру қажеттілігіне де аса қатты мән берілді.

Қазақстанда 2020 жылдың қаңтар айына жұмыс істеп тұрған шағын және орта кәсіпкерліктің 1325615 субъектісі бар. Алматы қалаларында – 191 мың және Нұр-Сұлтан 134 мың, сондай-ақ Алматы және Түркістан облыстарында шағын және орта бизнес ең көп дамуда және жұмыс істеуде. Солтүстік Қазақстан мен Батыс Қазақстан облыстарында жұмыс істеп тұрған шағын және орта бизнес саны тиісінше 29,8 мың және 42,5 мың. Өңірлердегі шағын және орта бизнес санының өсуіне немесе азаюына географиялық орналасуы, халық саны, аймақтың дамуының жалпы экономикалық жағдайлары, іскерлік белсенділік деңгейі және басқалар сияқты факторлар әсер етеді [2].

Сонымен бірге, Қазақстанда 2019 жылы шағын және орта бизнестің жалпы ішкі өнімдегі үлесі 30 пайызды құрады. АҚШ, Жапония сияқты дамыған елдерде бұл көрсеткіш 70–80 пайызды құрайды.

Алайда, шағын және орта бизнестің ресми саны мен нақты саны арасында алшақтық орын алуы мүмкін. Бұл алшақтықты біз келесі статистикалық мәліметтерден көре аламыз: жыл сайын тіркелетін жаңа шағын және орта бизнес субъектілерінің өсімі байқалады, алайда барлығы өз қызметін жүзеге асыра бермейді, мысалы, 2015 жылы 1 481,4 мың тіркелген шағын және орта бизнес болды, бірақ сол жылы барлығы 1 242,5 мың белсенді әрекет

етті, 2019 жылы тіркелгендер мен жұмыс істеп тұрғандар арасындағы айырмашылық шамамен 295 мыңды құрады. Бұл алшақтық тіркеле отырып, кәсіпкерлердің қызметті жүзеге асыруға әлі дайын еместігін көрсетеді, бұған көптеген факторлар әсер етеді, мысалы, бизнес жүргізуді білмеу, уәкілетті тұлғалар жасаған жасанды кедергілер, қызмет бағытын немесе тандалған саланы таңдауда сенімсіздік және тағы да басқа осында мәселелер бар [2].

Яғни, шағын және орта бизнеске материалдық қолдау көрсетумен қатар келесі мәселелерге де мән беру қажет:

- бизнесті ашу кезіндегі бюрократиялық кедергілерді азайту;
- жұмыс атқармайтын кәсіпорындарға қолдауды шектеу;
- тегін бизнесті жүргізу курстарын ашу;
- халық арасында қаржылық сауаттылықты арттыру.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Бұған кедергі келтіретін проблемаларды шеше отырып, халықты бизнеспен айналысуға тарту үшін Қазақстанда 2010 жылғы сәуірде іске қосылған «Бизнестің жол картасы-2020» мемлекеттік бағдарламасы жұмыс істейді, ол елдегі кәсіпкерлерді қолдаудың негізгі бағдарламасы болып табылады.

«Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасын іске асыру жылдарында өзінің тиімділігін дәлелдеді. Бағдарламаның негізгі операторы «Бәйтерек» холдингінің деректері бойынша 2010 жылдан бастап 13 мың жоба субсидияланды және 5 мың жобаға кепілдік берілді; 2010–2017 жылдары 900 млрд теңге салық төленді, бағдарламаға 457,1 млрд теңге бөлінді, осы кезеңде 89,1 мың жұмыс орны құрылды және 13,4 млрд теңгеге өнім өндірілді.

Бағдарламаны іске асыру кезеңінде елдің жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесі 2015 жылғы 24,9 %-дан 2019 жылы 29,5 %-ға дейін өсті. 2020 жылы жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесін 30 %-ға, 2025 жылға қарай 35 %-ға және 2050 жылға қарай 50 %-ға жеткізу міндеті тұр.

Сондай-ақ, Қазақстан бизнесті жүргізу жеңілдігі бойынша «Doing Business» рейтингінде 2010 жылы атқарған 63 позициядан 2020 жылы 25 позицияға көтерілді. Еуропалық экономиканың негізі шағын және орта бизнес болып табылады, Еуропалық Одақтағы барлық кәсіпорындардың 99 %-ы шағын және орта бизнес субъектілері болып табылады.

2019 жылы қаржылық қолдауды жетілдіруге бағытталған түзетулер енгізе отырып, «Бизнестің жол картасы-2020» мемлекеттік бағдарламасын 2025 жылға дейін ұзарту туралы шешім қабылданды. Бағдарламада қойылған міндеттерді орындай отырып, 2025 жылға қарай мынадай нысаналы индикаторларға қол жеткізу жоспарлануда:

- шағын және орта бизнестің жалпы ішкі өнімдегі үлесін кемінде 33,8 %-ға жеткізу;
- бағдарламаға қатысушылардан түсетін салық түсімдерін 2017 жылғы деңгейден 2 есе ұлғайту;
- бағдарламаға қатысушылардың жаңа 30 мың жұмыс орнын құруы;
- жалпы ішкі өнім құрылымында өңдеу өнеркәсібінің үлесін кемінде 13,4 %-ға жеткізу;

– экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесін кемінде 13,7 %-ға жеткізу [6].

Бағдарламаны іске асыруға 2020–2024 жылдары 421 млрд теңге көлемінде бюджет қаражаты бағытталатын болады.

Сондай-ақ, елімізде «Енбек» нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасы, «Даму Өңірлер III» және қарапайым заттар экономикасының басым жобаларына несие беру тетігі сияқты бағдарламалар жұмыс істейді.

Ел үшін шағын және орта бизнесті дамытудың маңыздылығын сезіне отырып, Президент шағын және орта бизнесті қолдауға ерекше көңіл бөледі, Қасым-Жомарт Тоқаев өзінің Қазақстан халқына Жолдауында тиімді шағын және орта бизнес – елдің әлеуметтік-экономикалық және саяси өмірінде маңызды рөл атқаратын қала мен ауылды дамытудың берік негізі екенін атап өтті. Елбасы шағын және орта бизнесті қолдау және дамыту жөнінде бірқатар нақты тапсырма берді:

- 2020 жылдан бастап микро және шағын бизнес негізгі қызметтен (табысқа) салық төлеуден үш жыл мерзімге босатылсын;
- микро және шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қатысты тексерулерге, профилактикалық бақылауға және қадағалауға үш жыл мерзімге мораторий жарияланды;
- шағын және орта бизнесті мемлекеттік қаржылық қолдау жүйесін «қайта жаңғырту».

Сондай-ақ, Президент бизнестің дамуына кедергіні мемлекетке қарсы қылмыс ретінде қарастыру және оны заңмен бекіту туралы бастаманы айтты [5].

Шағын және орта бизнес рөлінің маңыздылығын біз COVID-19 пандемиясына байланысты елде төтенше жағдай режимін енгізуге байланысты соңғы оқиғаларға байланысты көріп отырмыз. Осы күрделі кезеңде шағын және орта бизнесті қолдау үшін мемлекет салықтардың және басқа да міндетті төлемдердің барлық түрлерін төлеуді 3 ай мерзімге кейінге қалдыру, шағын және орта бизнес үшін ЖАО мен квазимемлекеттік сектор субъектілеріне жылжымайтын мүлік объектілерінің жалдау төлемдерін есептеуді 20 наурыздан үш айға тоқтата тұру және т. б. бойынша шаралар қабылдауда. Сондай-ақ, Мемлекет басшысы Ұлттық Банкке қаржы нарығын

реттеу агенттігімен бірлесіп, короновирустан зардап шеккен шағын және орта бизнестің айналым капиталын қарыз алушы үшін 8 % ставка бойынша 1 жыл мерзімге 600 млрд тенге сомаға жеңілдікті кредиттеуді қамтамасыз ету туралы тапсырма берді. Осы дағдарыс кезеңінде сыртқы ортаның өзгерген жағдайларына бейімделе алған және өз қызметінде цифрлық технологияларды қолдана алған кәсіпкерлер нарықтағы өз позицияларын нығайтады.

Жаппай кәсіпкерлік, дамыған шағын және орта бизнес елдегі экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етеді. Өзінің жаппай және сыртқы ортаның сын-тегеуріндеріне икемділігі есебінен шағын және орта бизнес көбінесе экономикалық өсу қарқынын айқындайды. Шағын және орта бизнес қызметін қолдай және ынталандыра отырып, мемлекет:

– салықтар есебінен тұрақты бюджеттік түсімдер, елдегі әлеуметтік инфрақұрылымды жақсарту мүмкіндігі, мысалы, ауруханалар немесе мектептер салу;

– халықтың мүлдем басқа топтары үшін көптеген жаңа жұмыс орындары, осылайша орта тапты құрайды;

– бәсекелестік есебінен экономиканың инновациялық әлеуеті дамуда, жаңа тауарлар мен қызметтер құрылуда; ұйымдастырудың жаңа нысандары мен өндіріс, өткізу әдістері енгізілуде.

Заманауи технологиялар ғасырында, смартфон арқылы бизнеспен айналысуға болатын кезде, кез келген мемлекет экономикалық белсенді халықтың барынша көп санын жаппай кәсіпкерлікке тартуға мүдделі.

Соңғы жылдары Қазақстанда бизнесті жүргізу үшін жағдайлардың үнемі жетілдірілуі байқалуда, кәсіпкерлерді қолдаудың түрлі мемлекеттік тетіктері құрылуда, алайда шағын және орта бизнесті дамыту үшін әлеует толық ашылмаған. Мемлекет кәсіпкерлерді олардың бизнесін цифрландыруға тартуы қажет, бұл операциялық қызметті оңтайландыруға, өндіріс пен өткізу шығындарын қысқартуға мүмкіндік береді, сондай-ақ шағын және орта бизнестің жаһандық нарықтар мен желілерге шығуына мүмкіндік береді. Бизнес-ахуалды жақсарту жөніндегі реформалардың 8-пакетіне үлкен үміт артылады, ол елдегі шағын және орта бизнес пен жаппай кәсіпкерлікті дамыту үшін трамплин болуы мүмкін, соның арқасында экономикада мультипликативтік өсу орын алады, ол басты мақсатқа «Қазақстан-2050» Стратегияның қол жеткізуіне, көрсеткіштерінің бірі елдің жалпы ішкі өнімде кемінде 50 %-ды құрайтын қуатты шағын және орта бизнес болып табылатын әлемнің дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруге мүмкіндік береді.

Шағын және орта бизнес экономиканың қозғаушы күші болып табылады. Кез келген елдің экономикасына шағын және орта бизнес үлесін асыра бағалау қиын – салық төлемдерінен бастап жұмыссыздық деңгейін

төмендетуге дейін – шағын және орта бизнес халықтың жұмысқа орналасуы бойынша мемлекеттің көптеген проблемаларын шешеді және ел бюджетін салық төлемдері есебінен толықтырады.

Жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесі неғұрлым жоғары болса, халық соғұрлым жақсы өмір сүреді және экономика да серпінді дамиды. Әлемнің дамыған елдерінде жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесі 50 пайыздан жоғары (Жапония, мысалы, 75 пайыз), ал шағын және орта бизнес саласында дамыған елдерде жұмыс істейтіндердің үлесі 60-тан 98 %-ға дейін құрайды. Қазақстан 2050 жылға қарай елдің жалпы ішкі өніміндегі шағын және орта бизнестің 50 пайыздық үлесіне қол жеткізуді жоспарлап отыр. 2019 жылы бұл көрсеткіш 28 пайызды құрады. Өзекті есептер бойынша, үш миллион үш жүз адам шағын және орта бизнес секторында жұмыс істейді, бұл елдің белсенді халқының жалпы үлесінің 30 %-дан астамын құрайды [4].

Шағын және орта бизнес кәсіпорындары – бұл тек сауда және қызмет көрсету саласы ғана емес. Дамыған елдерде шағын және орта бизнес экономиканың көптеген салаларына, соның ішінде қаржылық, ғылыми және өндірістік салаларға қатысады. Қазақстанда шағын және орта бизнестің экономикалық қызметінің неғұрлым тән түрі сауда болып табылады, онда бүгінгі күні белсенді шағын және орта бизнес кәсіпорындарының үштен бірінен астамы жұмыс істейді. Ел экономикасын дамытудағы шағын және орта бизнес рөлін ескере отырып, шағын және орта бизнесті қолдау Үкіметтің аса маңызды басымдығы болып табылады.

Шағын және орта бизнес нарық конъюктурасына сезімтал әрекет етеді, кез келген теріс әсер елдегі кәсіпкерліктің дамуына қатты әсер етуі мүмкін. Сондықтан кейде мемлекеттің отандық кәсіпкерлердің өмірін жеңілдетуге бағытталған барлық күш-жігеріне қарамастан, жеке бизнес бәрібір «сүйреп апарады». Салық жеңілдіктері көмектеседі, алайда бизнесті жүргізудің қаржылық жағынан басқа, кәсіпкерлер қолданыстағы заңнамалық реттеумен жиі күресуге мәжбүр.

2020 жылғы COVID-19 пандемиясынан туындаған қазіргі экономикалық дағдарыс ерекше, өйткені ол экономиканың көптеген салаларына әсер етті. Бұл ретте экономикалық дағдарыстан шағын және орта бизнес секторы көп зардап шекті.

Қазақстандық бизнеске уақтылы көмек көрсету үшін EY (Ernst & Young Kazakhstan) компаниясы қазақстандық және халықаралық қаржы институттарымен ынтымақтастықта қазақстандық кәсіпкерлерге шағын және орта бизнес мемлекеттік қолдау шараларын бағалау бойынша онлайн-сауалнама жүргізді. Халықаралық консалтингтік компанияның мамандары

басқа елдердегі шағын және орта бизнес субъектілеріне көрсетілетін мемлекеттік қолдау шараларын зерделеді және енгізілген мемлекеттік көмек шараларының тиімділігі және қосымша қандай шаралар қажет екендігі тұрғысынан Қазақстан кәсіпкерлеріне сауалнама әзірледі [3].

Қазақстанда пандемиямен күреске бағытталған қолдаудың жалпы көлемі 5,9 трлн теңге елеулі соманы немесе 2019 жылғы жалпы ішкі өнімнің 9 %-ын құраса да, басқа елдермен салыстырғанда бұл ең жоғары шығындардан алыс.

Жүргізілген сауалнама нәтижелері бойынша Қазақстанда қолдау шараларының басым бөлігі қолданылғаны анықталды, бірақ басқа елдерде кеңінен қолданылатын кейбір құралдар бізде әлі енгізілмеген. Атап айтқанда, ЭЫДҰ-ның 55 елінің 23-інде шағын және орта бизнес субъектілеріне гранттар мен тікелей субсидиялар беріледі.

Шағын және орта бизнес секторы кәсіпкерлерінің ағымдағы жағдайын зерттеудің негізгі нәтижелері мен қорытындыларын былайша белгілеуге болады.

Пандемиядан ең көп зардап шеккен қызметкерлер саны 10 адамнан аз микробизнес өкілдері.

Қазақстандағы шағын және орта бизнес ең ірі екі қалада жоғары шоғырлануымен, тұрғындарының саны 100-ден 250 адамға дейінгі орта кәсіпорындар үлесінің төмен болуымен және еңбек өнімділігінің деңгейі төмен салаларда шоғырлануымен сипатталады.

Мемлекет ұсынған шаралардың ішінде шағын және орта бизнес субъектілерінің көпшілігі салық төлеуді кейінге қалдыруды, ЕТҚ-дан салықтар мен жарналарды төлеуден босатуды, сондай-ақ өтімділікке байланысты проблемаларға байланысты қаржы мекемелеріндегі қарыздар бойынша төлемдерді тоқтата тұруды пайдаланды.

Респонденттердің шамамен 15 %-ы мемлекеттік қолдау шараларын пайдалана алмағандарын айтты, өйткені олар өз қызмет саласына қолданылмайды. Сауалнамаға қатысушылардың жартысынан көбі (51 %) қол жетімді ақпараттың болмауы, бюрократия, немқұрайлылық және мемлекеттік қолдау операторлары тарапынан тиісті коммуникациялардың болмауы сияқты көмек алу кезінде кездескен түрлі кедергілерді атап өтті.

Мемлекеттік қолдаудың қазіргі таңда аса өзекті қосымша қажетті шаралары ретінде кәсіпкерлер атап өтті:

- пайызсыз несие берудің өзектілігі, тікелей қаржылық субсидияларды бөлу;
- тікелей қаржылық қолдау шаралары ретінде жалдау және коммуналдық қызметтер шығындарын өтеу;
- қарыздар бойынша мемлекеттік кепілдіктерді беру;

- пайыздық мөлшерлемені төмендету немесе қарызды ұзарту түрінде қарызды қайта құрылымдау;
- өтімділікке қолжетімділікті кеңейту шаралары ретінде төлемдер бойынша қосымша кейінге қалдыру;
- импорттық және экспорттық рәсімдерді оңайлату;
- тұрақсыздық айыбын, өсімпұлды алып тастау және мемлекеттік келісімшарттар бойынша орындау мерзімдерін ұзарту;
- тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге сұранысты кеңейту жөніндегі шаралар ретінде ірі халықаралық және отандық компанияларды жеткізу тізбегіне енгізу үшін қолдау көрсету.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қорыта келгенде, қазіргі кезде шағын және орта бизнесті дамыту өте өзекті мәселе болып табылады. Әсіресе, мұнай бағамының төмендеуі мен дүниежүзілік пандемия салдарынан Қазақстан экономикасына үлкен зардап тиді. Осы зардапты еңсеру үшін Қазақстанға шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталған экономикалық концепция қажет. Концепцияда келесі мәселелерге мән беру қажет: бизнесті ашу кезіндегі бюрократиялық кедергілерді азайту, жұмыс атқармайтын кәсіпорындарға қолдауды шектеу, тегін бизнесті жүргізу курстарын ашу, халық арасында қаржылық сауаттылықты арттыру. Осындай іс-шаралар арқылы және кәсіпкерлікті қолдаудың шетелдік тәжірибесі арқылы экономикалық мәселелерді шешуге болады деген сенімдеміз. Сонымен бірге, қазіргі кездегі жүзеге асып жатқан «Бизнестің жол картасы-2025» және басқа да бизнесті қолдау шаралары орындалатын болса, Қазақстандағы шағын және орта бизнестің дамуына қол жеткізуге болады.

Соңғы жылдары Қазақстанда бизнесті жүргізу үшін жағдайлардың үнемі жетілдірілуі байқалуда, кәсіпкерлерді қолдаудың түрлі мемлекеттік тетіктері құрылуда, алайда шағын және орта бизнес дамыту үшін әлеует толық ашылмаған. Мемлекет кәсіпкерлерді олардың бизнесін цифрландыруға тартуы қажет, бұл операциялық қызметті оңтайландыруға, өндіріс пен өткізу шығындарын қысқартуға мүмкіндік береді, сондай-ақ шағын және орта бизнестің жаһандық нарықтар мен желілерге шығуына мүмкіндік береді. Бизнес-ахуалды жақсарту жөніндегі реформалардың 8-пакетіне үлкен үміт артылады, ол елдегі шағын және орта бизнес пен жаппай кәсіпкерлікті дамыту үшін трамплин болуы мүмкін, соның арқасында экономикада мультипликативтік өсу орын алады, ол басты мақсатқа «Қазақстан-2050» Стратегияның қол жеткізуіне, көрсеткіштерінің бірі елдің жалпы ішкі өнімде кемінде 50 %-ды құрайтын қуатты шағын және орта бизнес болып табылатын өлемнің дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіруге мүмкіндік береді.

Шағын және орта бизнес экономиканың қозғаушы күші болып табылады. Кез келген елдің экономикасына шағын және орта бизнес үлесін асыра бағалау қиын – салық төлемдерінен бастап жұмыссыздық деңгейін төмендетуге дейін – шағын және орта бизнес халықтың жұмысқа орналасуы бойынша мемлекеттің көптеген проблемаларын шешеді және ел бюджетін салық төлемдері есебінен толықтырады.

Жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесі неғұрлым жоғары болса, халық соғұрлым жақсы өмір сүреді және экономика да серпінді дамиды. Әлемнің дамыған елдерінде жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта бизнес үлесі 50 пайыздан жоғары (Жапония, мысалы, 75 пайыз), ал шағын және орта бизнес саласында дамыған елдерде жұмыс істейтіндердің үлесі 60-тан 98 %-ға дейін құрайды. Қазақстан 2050 жылға қарай елдің жалпы ішкі өнімінде шағын және орта бизнестің 50 пайыздық үлесіне қол жеткізуді жоспарлап отыр. 2019 жылы бұл көрсеткіш 28 пайызды құрады. Өзекті есептер бойынша, үш миллион үш жүз адам шағын және орта бизнес секторында жұмыс істейді, бұл елдің белсенді халқының жалпы үлесінің 30 %-дан астамын құрайды. Бұл жетістіктер Қазақстанның Тұңғыш Президенті-Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев пен Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаевтың шағын және орта бизнесті қолдау саясаты саласындағы жетістігі деп санаймыз.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 Как малый и средний бизнес влияет на конкурентоспособность Казахстана. [Электронды ресурс]. – URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/kak-malyu-i-sredniy-biznes-vliyaet-na-konkurentosposobnost-kazahstana>.

2 МСБ в Казахстане: быть или не быть? [Электронды ресурс]. – URL: <https://www.zakon.kz/5007651-msb-v-kazahstane-byt-ili-ne-byt.html>.

3 Какие меры необходимы для поддержки МСБ в Казахстане? [Электронды ресурс]. – URL: https://forbes.kz/process/expertise/kakie_meryi_neobhodimy_dlya_podderjki_msb_v_kazahstane.

4 О развитии МСБ в Казахстане. [Электронды ресурс]. – URL: <https://kapital.kz/experts/10812/o-razvitiy-msb-v-kazahstane.html>.

5 Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г. [Электронды ресурс]. – URL: https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g.

6 Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025». [Электронды ресурс]. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000968>.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

А. Азимхан¹, Б. Б. Салимжанова², Е. Д. Абисаликов³

Развитие малого и среднего бизнеса как основа новой экономической политики Казахстана

^{1,2,3}Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

A. Azimkhan¹, B. B. Salimzhanova², E. D. Abisalikov³

Development of small and medium-sized businesses as the basis of the new economic policy of Kazakhstan

^{1,2,3}S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.20.

В данной статье говорится об уровне развития малого и среднего бизнеса в Казахстане в условиях современного кризиса. Развитие малого и среднего бизнеса является экономической основой развития каждого государства.

Устойчивый экономический рост напрямую связан с долей малого и среднего бизнеса в экономике страны. В условиях развития малого и среднего бизнеса формируется средний класс, создаются новые рабочие места, формируется здоровая конкурентная среда, все это положительно сказывается на уровне жизни граждан страны.

Развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане должно стать будущим локомотивом экономического развития страны. Президент Республики Казахстан Касым-Жомарт Кемелович Токаев в своем ежегодном послании уделил особое внимание данной сфере.

This article describes the level of development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan in the current crisis. The development of small and medium-sized businesses is the economic basis for the development of each state.

Sustainable economic growth is directly related to the share of small and medium-sized businesses in the country's economy. In the conditions of development of small and medium business the middle class is formed new jobs are created, forming a healthy competitive environment, all this has a positive effect on the quality of life of citizens.

The development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan should become the future engine of the country's economic development. President of the Republic of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev paid special attention to this area in his annual address.

ГРНТИ 20.51.23

М. С. Амангельдин¹, Ш. Е. Муталляпова², С. А. Бекхожин³

¹магистрант, кафедра «Информационные системы», Международный университет информационных технологий, г. Алматы, 050040, Республика Казахстан;

²к.э.н., доцент, кафедра «Маркетинг и сервис», Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина, г. Нур-Султан, 010011, Республика Казахстан;

³м.э.н., ст. преподаватель, кафедра «Учет и аудит», АО «Финансовая Академия», г. Нур-Султан, 010000, Республика Казахстан
e-mail: ¹Merey1996@mail.ru; ²shynara.kz@mail.ru; ³serik.bekhogin@mail.ru

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В статье анализируется современное состояние информационно-коммуникационных технологий и связи в Республике Казахстан, и рассматриваются проблемы и перспективы их развития. Уделяется внимание развитию рынка телекоммуникационных услуг, которому в настоящее время в стране придается большое значение как важному фактору и условию интеграции в мировое сообщество. Центральное место на рынке телекоммуникационных услуг занимает стремительно развивающийся рынок мобильной связи. Проведенный анализ показал, что конкуренция на рынке ужесточается, но спрос на данный вид услуги растет.

Ключевые слова: информация, информационное общество, информационно-коммуникационные технологии, сотовая связь, телекоммуникационные услуги.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие и широкое применение информационно коммуникационных технологий (ИКТ) является глобальной тенденцией научно-технического прогресса последних десятилетий. Это привело к значительным изменениям во многих сферах человеческой деятельности, таких как образование, занятость, здравоохранение, экономика и др. Использование ИКТ имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности экономики, расширения

возможностей ее интеграции в мировую систему хозяйства, повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления. Развитие информационных технологий переводит постиндустриальное общество в новое качественное состояние – информационное общество.

Информационное общество – новая историческая фаза развития цивилизации, в которой главными продуктами производства являются информация и знания. Особенности являются создание глобального информационного пространства, которое обеспечивает эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение потребностей в информационных продуктах и услугах.

В информационном обществе главным ресурсом является информация, именно на основе владения информацией о самых различных процессах и явлениях можно эффективно и оптимально строить любую деятельность. Основными критериями развитости информационного общества является наличие компьютеров, уровень развития компьютерных сетей и количество населения, занятого в информационной сфере, а также использующего информационные и коммуникационные технологии в своей повседневной деятельности [1].

Основной целью программы «Информационный Казахстан–2020» является создание условий, обеспечивающих переход Казахстана к информационному обществу.

Как основные задачи в данной программе выделены: обеспечение эффективности системы государственного управления, доступности инновационной и информационно-коммуникационной инфраструктуры, создание информационной среды для социально-экономического и культурного развития общества, а также развитие отечественного информационного пространства [2].

Современное развитие экономики Казахстана характеризуется как динамично развивающаяся система с последовательным продвижением в мировую экономическую систему, обеспечением конкурентоспособности производимой продукции, товаров и услуг. Производство страны ориентировано на строительство постиндустриального общества, характеризующейся опережающим развитием и ростом доли сферы информационно-коммуникационных товаров и услуг.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Отрасль информационно-коммуникационных технологий в настоящее время является одной из самых динамично развивающихся в мире. Темпы

роста инвестиций в ИКТ отрасль в западных странах превышают темпы роста инвестиций в перерабатывающие и добывающие отрасли. Постоянно растет доля доходов от отрасли ИКТ в составе валового внутреннего продукта (ВВП), а также количество работников занятых в ней.

Следует отметить, что отрасли ИКТ в Республике Казахстан присущи общемировые тенденции роста.

По официальным данным за последние годы возросло число организаций, занимающихся деятельностью в секторе ИКТ, практически на 20 %. Так, в 2018 г. число составило 10192 ед. При этом число прибыльных предприятий достигло почти 77 %. Уровень рентабельности в среднем за последние годы составил 13,2 (Таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организаций сектора ИКТ в РК за 2014–2018 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018
Число организаций отрасли ИКТ, единиц, в том числе:	7 120	7 715	8 506	9 334	10 192
крупные	68	73	65	59	42
средние	90	96	92	87	89
малые	6 962	7 546	8 349	9 188	10 061
Доля объема производства и реализации товаров (услуг) отрасли ИКТ в общем объеме ВВП	3,9	3,9	3,5	3,4	3,3
Удельный вес отрасли ИКТ в общей численности занятых	1,7	1,8	1,7	1,5	1,5
Уровень рентабельности организаций отрасли ИКТ	10,8	7,6	8,3	10,0	18,2
От общего числа организаций					
убыточные организации	30,9	26,6	29,0	28,7	23,0
прибыльные организации	69,0	73,4	71,0	71,3	76,9

За последние годы возросло количество организаций, использующих сеть Интернет в 2,3 раза, т.е. если в 2010 г. количество составляло 45354 ед., то к 2019 г. оно возросло до 105531 ед. (Таблица 2).

Объем услуг информационно-коммуникационных технологий возрос с 550,4 млн.тг в 2010 г. до 1118,8 млн.тг в 2018 г., т.е. в 2 раза.

По данным комитета по статистике РК количество отчитавшихся организаций за 2019 год составило 130074 единицы, из них использовали компьютеры 83,9 % (109172 единицы), имели доступ к сети Интернет 81,1 % (105531 единицы) и только 8,9 % (11577 единиц) организаций использовали Облачные ИТ-услуги. Из числа 8243 организаций государственного управления использовали компьютеры 98,3 % (8105 единиц), имели

доступ к сети Интернет 92,3 % (7612 единиц) и лишь 4,2 % (348 единицы) использовали Облачные ИТ-услуги.

Таблица 2 – Основные показатели развития ИКТ в РК за 2010–2019 гг.

Основные характеристики сектора ИКТ РК	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Количество организаций, использующих сеть Интернет, единиц	45 354	48 064	49 853	58 456	52 630	65 186	75 779	79 658	100 702	105 531
Количество компьютеров в организациях, тыс.ед.	557,8	578,3	631,7	884,9	882,7	935,3	951,8	977,2	1 042,8	1 124,1
Объем услуг ИКТ, млн. тг.	550,4	674,6	701,1	773,3	830,5	882,9	944,4	1034,8	1118,8	н/д
Количество организаций, использующие компьютеры, ед.	53 722	56 354	56 894	63 791	58 372	70 990	80 717	83 478	104 435	109 172
https://stat.gov.kz/official/industry/29/statistic/8 [3]										

По данным 2019 г. в организациях использовалось 1124,1 тысяч компьютеров, из них подключенных к сети Интернет – 82,4 % (925,8). Из общего числа компьютеров организациями государственного управления были использованы 145,5 тысяч компьютеров, из них подключенных к сети Интернет – 56,2 % (81,8).

Общая сумма затрат организаций на ИКТ составила 337,7 млрд. тенге, из них организаций государственного управления – 37,6 млрд. тенге.

Основная доля организаций, использующих сеть Интернет для связи с государственными органами, приходится на получение информации – 82,9 %, электронную отправку заполненных формуляров – 76,2 %, загрузку (скачивание) формуляров – 60,3 %.

Домашние хозяйства в основном используют Интернет для отправки электронной почты с вложенными файлами (документ, фотография, видео) – 61,3 %; поиска, загрузки и установки программного обеспечения – 21,7 %; настройки программного обеспечения, включая изменение в операционную систему или программы по обеспечению безопасности – 12,5 %; работы в редакторе электронных таблиц Excel (использование базовых арифметических формул в таблицах) – 49,9 %; работы в графическом редакторе (включая презентации, текст, изображения, звук, видео или

диаграммы) – 61,5 %; работы в текстовом редакторе Word – 24,2 %; подключения и установки новых устройств (принтер, модем и другие) – 18,8 %; разработки компьютерных программ с использованием специального программного языка (7,6 %) и др.

Проводимые экономические реформы в экономике РК сказались на организационно-правовом пространстве казахстанских телекоммуникаций, что нашло отражение, как в приватизации предприятий отрасли, так и разрушении естественной монополии на некоторых рынках телекоммуникационных услуг. Однако полная либерализация данного сектора экономики возможна лишь при условии модернизации ее основных составляющих.

Развитию телекоммуникационных систем в настоящее время в республике придается большое значение как важному фактору и условию интеграции в мировое сообщество. Темпы развития отрасли телекоммуникаций превышают темпы роста ВВП страны и составляют в среднем от 25 до 30 % ежегодно.

Рынок телекоммуникационных услуг в наши дни развивается все сильнее и сильнее, конкуренция в этом сегменте растет, так же как и спрос на подобные услуги.

Компьютер заменяет огромное количество рабочей силы, на которую в свое время тратились огромные средства, но теперь эти расходы могут значительно сократиться за счет использования современных систем.

Возрастающие коммуникационные потребности экономики и общества обеспечивает такой динамично развивающийся производственно-хозяйственный комплекс, как связь. Казахстанский рынок связи является одним из наиболее динамично развивающихся секторов народного хозяйства республики. Доля отрасли «связь» в ВВП республики составила в 2018 году 1,1 % (данные комитета по статистике Республики Казахстан).

В сферу телекоммуникационных услуг традиционно входят услуги сотовой связи, услуги фиксированной телефонной линии связи и услуги доступа к сети Интернет, услуги и средства почтовой и курьерской деятельности и связи. Темпы роста доходов от услуг связи за период с 2012 по 2018 годы по Республике Казахстан выросли в 1,8 раза (Таблица 3).

Таблица 3 – Объем услуг отдельных видов связи по Республике Казахстан за 2012–2018 гг. (в млн.тенге)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Объем услуг почтовой и курьерской деятельности	20 136,5	24287,0	29 039,2	28 658,0	28 297,9	33 688,3	37 034,3
Объем услуг связи	599 656,9	647331,5	680 813,6	702 148,0	722 217,4	752 332,0	782 459,1

в том числе:							
услуги междугородной и международной телефонной связи	40 354,0	42590,4	41 499,1	33 981,1	34 092,9	30 188,1	29 702,0
услуги местной телефонной связи	45 241,4	51553,0	51 408,3	47 826,4	44 642,0	41 999,8	38 394,6
услуги по передаче данных	15 002,5	20340,0	21 794,7	23 798,5	34 118,2	35 316,9	43 639,1
услуги сети Интернет	116 006,6	137864,7	168 454,8	190 437,5	206 418,7	228 686,1	243 322,7
услуги по распространения программ по инфраструктуре кабельной, по сетям беспроводным и через спутник	14 139,7	18 192,0	21 530,8	28 026,3	29 462,5	x	35 064,1
услуги мобильной связи	297 647,1	296615,2	281 258,5	257 460,5	245 732,9	x	250 682,1
услуги телекоммуникационные прочие	71 265,6	80 176,2	94 867,4	120 617,8	127 750,1	129 079,3	141 654,5

В 2018 году предприятиями почтовой и курьерской деятельности оказано услуг на 37 млрд. тенге, что в сопоставимых ценах на 9,4 % больше объема 2017 года, 26,9 % объема услуг почтовой и курьерской деятельности оказано населению. Предприятиями связи в 2018 году оказано услуг на 782,5 млрд. тенге, что в сопоставимых ценах на 2,9 % больше объема 2017 года, 55,5 % объема услуг связи оказано населению.

Значительную долю в общем объеме услуг связи по данным 2018 г. занимают услуги мобильной связи – 32 %, услуги сети Интернет – 31,1 % и услуги телекоммуникационные прочие – 18,1 %.

За последние годы существенно изменилась структура оказываемых услуг связи. В связи с внедрением различных видов сотовой связи и доступа к сети Интернет заметно сокращаются в общем объеме услуг связи доли объемов услуг фиксированной телефонной связи.

На конец 2018 года в республике число фиксированных телефонных линий составило 3206,1 тыс. единиц, что на 13 % меньше, чем в 2017 году, из них у населения – 2595,5 тыс. единиц (уменьшение на 8,6 %). Количество фиксированных телефонных линий в сельской местности составило 885,9 тыс. единиц.

В городах республики, на 100 жителей приходится 17 фиксированных телефонных линий, на селе – 10 фиксированных телефонных линий.

На конец 2018 года в республике число абонентов сотовой связи составило 26065,6 тысяч, а число абонентов фиксированного Интернета – 2462,4 тысяч, из них с использованием высокоскоростного широкополосного доступа – 99,8 % (Рисунок 1).

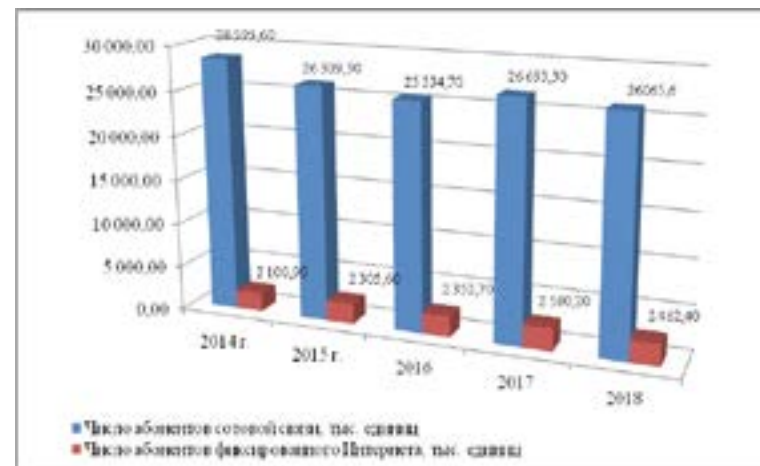


Рисунок 1 – Динамика числа абонентов сотовой связи и Интернет в РК за 2014-2018 гг.

Вместе с тем за последние 5 лет возросло число предприятий связи до 201 в 2018 г., т.е. на 1,8 % по сравнению с 2014 г. (Таблица 4).

Таблица 4 – Основные показатели развития связи в РК за 2014–2018 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018
Число предприятий почтовой и курьерской деятельности, единиц	114	128	157	188	201
Число предприятий связи, единиц	468	479	474	479	475
Число абонентов сотовой связи, тыс. единиц	28 595,6	26 309,3	25 534,7	26 693,3	26 065,6
Число абонентов фиксированного Интернета, тыс. единиц	2 100,9	2 305,6	2 352,7	2 580,2	2 462,4

На современном этапе развития казахстанского рынка телекоммуникаций наблюдается стремление к конвергенции различных видов связи, базирующихся на разных технологиях. Спрос на предложения конвергентных сервисов постоянно увеличивается, в основном за счет корпоративного сегмента рынка, но постепенно начинает проникать и в частный сектор.

Успешно развивается на рынке Казахстана мобильная связь, объемы которой с каждым годом растут. Лидером в мобильной связи является сотовая связь - самая современная технология радиотелефонной связи. За последние годы стремительно растет число абонентов сотовой связи.

По данным годового отчета АО «Казахтелеком» основными игроками казахстанского рынка телекоммуникаций в 2017 году являлись АО «Казахтелеком» с долей 30 %, АО «Кселл» (21 %), Beeline (12 %) и Теле2/ALTEL (15 %); совокупно перечисленные компании получают 78 % доходов всего рынка.

По итогам III квартала лидером по количеству абонентов сотовой связи стал Beeline: 10 млн. единиц. Это максимальное значение за всю историю компании. На втором месте, уступив лидерство, оказалось АО «Кселл»: 9,2 млн. абонентов. Замыкают список объединенные Tele2 и ALTEL: 7 млн. абонентов [4].

ВЫВОДЫ

В различных источниках выделяют следующие основные причины, сдерживающие использование ИКТ на предприятиях:

Экономические факторы:

- моотсутствие денежных средств;
- отсутствие свободных ресурсов для развития ИКТ;
- риски, связанные со злоупотреблениями при осуществлении электронных платежей;
- отсутствие выгоды для предприятия;
- недостаточное использование ИКТ партнерами, поставщиками и потребителями;
- неопределенность экономической выгоды от использования ИКТ;
- недостаточно выгоды от реализации ИКТ;
- отсутствие выгоды для населения.

Производственные факторы:

- отсутствие потребности в использовании ИКТ в связи с характером деятельности предприятия и выпускаемой продукции (услуг);
- Нехватка на предприятии квалифицированных специалистов в области ИКТ;
- Отсутствие технических помещений или их несоответствие необходимым требованиям.

Технологические факторы:

- Недостаточная нормативно-правовая база;
- Слишком большие технические сложности;
- Неудовлетворительное качество связи;
- Неудовлетворительная защита информации;
- Несоответствие возможностей существующих технических и программных средств специфическим потребностям предприятий;

- Отсутствие общих подходов к формированию инфраструктуры;
- Отсутствие технической возможности подключения к Интернету;
- Технические сложности использования сетей телекоммуникаций;
- Отсутствие единого стандарта файлов при электронном обмене документами.

В долгосрочной Стратегии развития Казахстан-2050 одним из основных приоритетов обозначено создание собственной независимой и эффективной системы телекоммуникационных услуг, конкурентоспособной в будущем с аналогичными инфраструктурами развитых стран мира. В целях реализации данного приоритета были определены основные задачи на перспективу, одной из которых стало обеспечение развития отрасли на основе внедрения новых технологий и либерализация рынка связи. Так, законодательно были созданы условия для развития реальной конкурентной среды на рынке телекоммуникационных услуг.

Таким образом, государство продолжает активно участвовать в процессах развития отрасли ИКТ, как эффективного механизма повышения функционирования экономики и управления конкурентоспособностью на различных уровнях конкурентных отношений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Государственная Программа Форсированного Индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010–2014 г.г. Министерство транспорта и коммуникаций РК. [Электронный ресурс]. – www.mtc.gov.kz.
- 2 Государственная программа «Информационный Казахстан – 2020». [Электронный ресурс]. – http://egov.kz/cms/ru/articles/gp_inf_kaz_2020.
- 3 [Электронный ресурс]. – <https://stat.gov.kz/official/industry/29/statistic/8>.
- 4 [Электронный ресурс]. – <https://optimizm.kz/2019/01/25/v-kazakhstan-26/>.
- 5 Развитие связи и информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан. 2009–2013 гг. // Статистический сборник. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Астана. – 2014. – 88 с. [Электронный ресурс]. – www.stat.gov.kz.
- 6 Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 сентября 2010 года № 983. «Программы по развитию информационных и коммуникационных технологий в Республике Казахстан на 2010–2014 годы» // «Казахстанская правда» от 02.10.2010 г. – № 260–261 (26321–26322).
- 7 Брошюра «Казахстан в цифрах» / Агентство Республики Казахстан по статистике. – 2012. – 22 с. [Электронный ресурс]. – www.stat.gov.kz.

8 Развитие связи и информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан / Статистический сборник/ на казахском и русском языках. Нур-Султан, 2019. – 53.

Материал поступил в редакцию 15.06.2020.

М. С. Амангельдин¹, Ш. Е. Муталляпова², С. А. Бекхожин³

Қазақстан Республикасында ақпарат және коммуникациялық технологиялардың дамуы

¹Халықаралық ақпараттық технологиялар университеті,
Алматы қ., 050040, Қазақстан Республикасы.

²С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті,
Нұр-Сұлтан қ., 010011, Қазақстан Республикасы.

³Қаржылық Академия,
Нұр-Сұлтан қ., 010000, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 15.06.2020 түсті.

M. S. Amangeldin¹, Sh. E. Mutallyapova², S. A. Bekkhozhin³

Development of information and communication technologies in the Republic of Kazakhstan

¹International University of Information Technologies,
Almaty, 050040, Republic of Kazakhstan.

²S. Seifullin Kazakh Agro Technical University,
Nur-Sultan, 010011, Republic of Kazakhstan.

³JSC «Financial Academy»,
Nur-Sultan, 010000, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.2020.

Мақалада Қазақстан Республикасындағы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар мен байланыстың қазіргі жағдайы талданады, олардың проблемалары мен болашағы талқыланады.

Телекоммуникация қызметі нарығының дамуына көп назар аударылады; қазіргі уақытта елімізде оған үлкен мән беріледі, себебі ол әлемдік бірлестікке қосылудың маңызды факторы және шарты болып табылады. Телекоммуникациялық қызметтер нарығында ортаңғы орынды екпіндей дамып жатқан мобилді нарығы алады. Жүргізілген талдау нарықта бәсекелестік қатая түскенін, ал осы қызметтің түріне сұраныс өсуде болғанын көрсетті.

The article analyzes the current state of information and communication technologies and communications in the Republic of Kazakhstan, and discusses the problems and prospects for their development. Attention is being paid to the development of the telecommunication services market, which at the time is an important factor and condition of the country integration in the world. The central place in the telecommunication services market is taking place in the fast developing mobile communication market. The analysis shows that the competition in the market is tightening but the demand for this type of services is growing.

С. Б. Асенов¹, С. К. Жетпысбаев²

¹магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²к.э.н., ассоц. профессор (доцент), Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹sultanassenov@gmail.com

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье раскрывается понятие «Управление организацией», система, процесс управления, проблемы управления современной организацией и пути решения.

Ключевые слова: система управления, процесс управления, планирование.

ВВЕДЕНИЕ

Система управления (СУ) организацией включает в себя совокупность всех служб организации, всех подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное функционирование.

Управление организацией – это непрерывный процесс влияния на производительность работника, группы или организации в целом для наилучших результатов с позиций достижения поставленной цели. «**Управлять** – значит вести предприятие к его цели, извлекая максимальные возможности из всех имеющихся в его распоряжении ресурсов», – так охарактеризовал процесс управления Г. Файоль [1].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Процесс управления предусматривает согласованные действия, которые и обеспечивают в конечном счете осуществление общей цели или набора целей, стоящих перед организацией. Для координации действий должен существовать специальный орган, реализующий функцию управления. Поэтому в любой организации выделяются управляющая и управляемая части. Схема взаимодействия между ними показана на рис. 1.

В управляющую часть входит дирекция, менеджеры и информационные подразделения, обеспечивающие работу руководящего звена. Эту часть организации принято называть административно-управленческим аппаратом.

Входным воздействием и конечным продуктом управляющей части является информация. Управляющее звено – необходимый элемент любой организации [2].

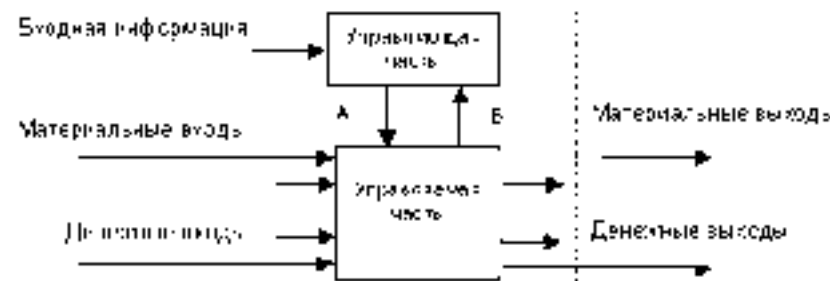


Рисунок 1 – Взаимодействие управляющей и управляемой части деловой организации

А – управляющая информация, Б – информация об исполнении

На этом уровне принимаются управленческие решения как результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения поставленной цели. Управленческое решение принимается с целью преодоления возникшей проблемы, которая представляет собой не что иное, как реальное противоречие, требующее своего разрешения.

Заметим, что управленческое решение – это результат коллективного творческого труда. Оно всегда носит обобщенный характер. Даже когда руководитель самостоятельно принимает решение, то коллективный интеллект в явной или неявной форме влияет на процесс разработки индивидуального управленческого решения [3].

Управляемая часть – это различные производственные и функциональные подразделения, занятые обеспечением производственного процесса. То, что поступает на вход управляемой части, и то, что является ее выходом, зависит от типа организации. Так например, если речь идет о деловой организации, осуществляющей управление финансами, скажем, о банке, то на его вход поступают денежные средства или их заменители (ценные бумаги, векселя, акции и т.п.). Выходом является информация по управлению финансовыми потоками и денежными средствами. Во многих случаях банк осуществляет выплату наличных денежных средств [4].

Чтобы координировать действие управляемой части, необходимо использовать систему научного управления, обоснованную Ф. Тейлором в его книге «Принципы научного управления», вышедшей в свет в 1911 году. Ф. Тейлор впервые отделил процесс планирования труда от самого труда, выделив, таким образом, одну из основных управленческих функций. Основные положения системы научного управления по Тейлору формулируются следующим образом:

- создание научного фундамента, заменяющего собой традиционные, практически сложившиеся методы работы;
- отбор и обучение сотрудников на основе научных критериев;
- взаимодействие между администрацией и исполнителями с целью практического внедрения научно разработанной системы организации труда;
- равномерное распределение труда и ответственности между администрацией и исполнителями.

Позже Г. Эмерсон сформулировал 12 принципов производительности труда, относящиеся к звену управления организацией, определив истинную миссию и назначение управленческого труда:

- отчетливо поставленные цели;
- здравый смысл;
- компетентная консультация;
- дисциплина;
- справедливое отношение к персоналу;
- быстрый, надежный, полный, точный, постоянный учет;
- диспетчирование;
- нормирование операций;
- эффективное планирование;
- нормализация условий труда;
- стандартные письменные инструкции;
- вознаграждение за производительность.

Наиболее четко задачи управления организацией сформулировал Г. Файоль, ученик и последователь Ф. Тейлора и один из основателей научной теории управления. Он выделил 6 областей деятельности предприятия, которыми необходимо управлять: техническую, коммерческую, финансовую, бухгалтерскую, административную и защитную. По его мнению, наиболее характерными задачами звена управления являются:

- планирование общего направления действия и предвидение конечного результата;
- «организовывание», т.е. распределение и управление использованием материальных и человеческих ресурсов;

- выдача распоряжений для поддержания действий работников в оптимальном режиме,
- координация различных действий для достижения общих целей;
- выработка норм поведения членов организации и проведение мероприятий по соблюдению этих норм;
- контроль за поведением членов организации [4].

Файоль сформулировал характерные признаки процесса управления в начале XX века. С тех пор в деятельности организаций произошли значительные изменения. Усложнилась их структура, научно-техническая революция в области естественных наук привела к возникновению новых сложных технологий, стремительное внедрение средств вычислительной техники в различные области человеческой деятельности заметно повлияло на технологию принятия управленческих решений и на процедуру, которая носит название «контроль за исполнением решения». Изменилась технология управления финансами. В последнее время многие преобразования в этой сфере связаны с внедрением электронных систем расчетов и электронных заменителей денег [6].

Особенностью деятельности деловой организации в наши дни является работа в условиях острой конкуренции не только внутри страны, но и на межгосударственном уровне. Ускоренное развитие средств коммуникации, электронных средств, обеспечивающих хранение и обработку информации, привело к возникновению новой информационной среды, в которой функционируют организации. Это, в свою очередь, вызвало изменение требований, предъявляемых к системам управления.

Современная система управленческих функций может быть представлена следующим перечнем основных задач:

- координация и интеграция усилий членов организации в направлении достижения общей цели;
- организация взаимодействия и поддержание контактов между рабочими группами и отдельными членами организации;
- сбор, оценка, обработка и хранение информации;
- распределение материальных и людских ресурсов;
- управление кадрами (разработка системы мотиваций, борьба с конфликтными ситуациями, контроль деятельности членов организации и групп);
- контакты с внешними организациями, ведение переговоров, маркетинговая и рекламная деятельность;
- инновационная деятельность;
- планирование, контроль за исполнением решений, коррекция деятельности в зависимости от изменения условий работы [7].

Безусловно, здесь приведен далеко не полный перечень задач, которые зачастую приходится решать руководителю организации, менеджеру и структурным подразделениям звена управления. В связи с этим в современной науке управления принято говорить об искусстве управления и сравнить его со сложной комбинационной игрой. Решение многих из указанных задач возможно только при условии использования в процессах управления самых современных средств обработки информации и коммуникационных связей.

При анализе приведенного выше перечня задач управления, становится очевидным, что проблемы управления современной организацией в основном связаны:

- с усложнением структуры организации;
- с развитием средств коммуникации как внутри организации, так и в общении с внешним миром;
- с наличием большого количества конкурентов, в связи со значительным развитием производства во всем мире;
- с необходимостью создания гибкой системы экономической и психологической мотивации, способствующей повышению заинтересованности работников в достижении цели, стоящей перед организацией.

Известно, что успехи и неудачи организации во многом зависят от кадрового состава и от поведения членов коллектива. Сплоченность или конфликтность коллектива, его стабильность, уровень квалификации, сознательность работников, их деловая активность и многие другие человеческие факторы определяют эффективность управления организацией [8].

При решении проблемы стимулирования роста производительности используются принципы, сформулированные в рамках теории выбора руководителей, владеющих социально-психологическими методами управления, теории реализации целей, теории удовлетворения потребностей и теории справедливости.

Теория выбора руководителей, владеющих социально-психологическими методами управления, основана на двух принципах.

Первый учитывает, что определенная часть персонала не любит организовывать свой труд. Это люди, которые лишены какого бы то ни было честолюбия и инициативы. Они предпочитают, чтобы ими руководили, давали им вполне определенные и конкретные задания, чтобы о них заботились и чтобы их защищали. Таким людям нужны требовательные, властные, жесткие и решительные руководители, обладающие способностью организовать труд подчиненных и убедить их в необходимости работать «не покладая рук».

Второй принцип применим к людям, обладающим инициативой и большим творческим потенциалом, с сильно развитым чувством собственного

достоинства. При соответствующем моральном и материальном поощрении они могут принести большую пользу и организации, и себе. Таким сотрудникам нужны демократичные руководители, обладающие гибкостью, деликатностью и тактом.

В любом коллективе есть, как правило, и те, и другие люди, поэтому руководитель должен быть высококвалифицированным и грамотным специалистом, знакомым с социально-психологическими методами управления и умеющим применять эти методы на практике.

Теория реализации целей основана на том, что в коллективе есть люди, которые могут хорошо работать только в том случае, если поставленные руководителем цели будут достигаться, т.е. если их ожидания будут реализовываться. Эти люди должны постоянно видеть результаты своего труда, в противном случае их деятельность парализуется. Теория реализации целей предлагает руководителю выбирать для таких людей быстро выполнимые задания и постоянно уведомлять их о пользе выполняемой ими работы [8].

Теория потребностей основана на стимулировании деятельности человека путем удовлетворения его потребностей и интересов. Заметим, что деньги не являются потребностью человека, это лишь средство для реализации этих потребностей.

Теория справедливости основана на субъективном ожидании каждым человеком поощрения за его работу. Если работник считает, что его коллега получил за ту же работу большее поощрение, чем он, то это, безусловно, будет отрицательно сказываться на его производительности. Теория справедливости требует от руководителя, чтобы он учитывал пристальное внимание подчиненных к его действиям по отношению к другим.

ВЫВОДЫ

Руководитель, принимая то или иное решение и реализуя его, должен уметь устранять противоречия и управлять возникающими при этом разногласиями, выражающимися в форме невосприимчивости, поляризации, столкновения, антагонизма. При этом он обязан занимать вполне определенное и логически осмысленное место в схеме базовых отношений членов коллектива.

Необходимость новых подходов к организации управления была вызвана резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды [9].

Стремление менеджера деловой организации к излишнему проявлению своей власти в экономическом и социальном плане приводит к возникновению конфликтных ситуаций, которые лишают людей возможности нормально

работать, отвлекают их на решение проблем, не связанных с основной целью деятельности организации. Все это в конце концов ведет к снижению производительности труда.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Бухалков, М. И.** Организация производства и управление предприятием : Учебник / М. И. Бухалков. – М. : Инфра-М, 2015. – 506 с.
- 2 **Гаврилов, Л. П.** Управление предприятием: финансовые и инвестиционные решения : Учебное пособие / Л. П. Гаврилов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 184 с.
- 3 **Гукова, А. В.** Управление предприятием : финансовые и инвестиционные решения : Курс лекций для бакалавров : Учебное пособие / А. В. Гукова, И. Д. Аникина, Р. С. Беков. – М. : Финансы и статистика, Инфра-М, 2015. – 184 с.
- 4 **Гукова, А. В.** Управление предприятием : финансовые и инвестиционные решения : Учебное пособие / А. В. Гукова. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 184 с.
- 5 **Зайцев, Н. Л.** Экономика, организация и управление предприятием : Учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М. : Инфра-М, 2015. – 455 с.
- 6 **Коршунова, Е. Д.** Экономика, организация и управление промышленным предприятием : Учебник / Е. Д. Коршунова, О. В. Попова, И. Н. Дорожкин. – М. : Курс, 2018. – 272 с.
- 7 **Кудрявцев, Е. М.** Организация, планирование и управление предприятием / Е. М. Кудрявцев. – М. : АСВ, 2014. – 416 с.
- 8 **Кудрявцев, Е. М.** Организация планирование и управление предприятием : Учебник / Е. М. Кудрявцев. – М. : АСВ, 2015. – 464 с.
- 9 **Мазурин, Э. Б.** Экономика, организация и управление предприятием : учебник / Э. Б. Мазурин. – М. : Academia, 2019. – 253 с.
- 10 **Никитин, А. В.** Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем : Учебное пособие / А. В. Никитин, И. А. Рачковская, И. В. Савченко. – М. : Инфра-М, 2019. – 188 с.
- 11 **Никитин, А. В.** Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем : Учебное пособие / А. В. Никитин, И. А. Рачковская, И. В. Савченко. – М. : Инфра-М, 2010. – 188 с.
- 12 **Родионова, В. Н.** Организация производства и управление предприятием : Учебное пособие / В. Н. Родионова, О. Г. Туровец. – М. : ИЦ РИОР, 2015. – 128 с.

- 13 **Рязанцева, Н. И.** С: Предприятие 8.0. Управление производственным предприятием. Секреты работы / Н. Рязанцева. – СПб. : ВНУ, 2015. – 704 с.
- 14 **Туровец, О. Г.** Организация производства и управление предприятием : Учебник / О. Г. Туровец, М. И. Бухалков, В. Б. Родионов. – М. : Инфра-М, 2017. – 208 с.
- 15 **Туровец, О. Г.** Организация производства и управление предприятием: Учебник / О. Г. Туровец, М. И. Бухалков, Ю. П. Анисимов. – М. : Инфра-М, 2019. – 544 с.
- 16 **Ширяев, В. И.** Управление предприятием : Моделирование, анализ, управление / В. И. Ширяев, И. А. Баев, Е. В. Ширяев. – М. : КД Либроком, 2015. – 272 с.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

С. Б. Асенов¹, С. К. Жетпысбаев²
Басқару жүйесін ұйымдастыру

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
 Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы
 Материал баспаға 15.06.20 түсті.

S. B. Asenov¹, S. K. Zhetpysbaev²
Organization management system

^{1,2}S. Toraihyrov Pavlodar State University,
 Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
 Material received on 15.06.20.

Мақалада қазіргі заманғы ұйымның тұжырымдамасы, жүйесі, басқару процесі, басқару мәселелері және оларды шешу жолдары көрсетілген.

The article reveals the concept of «Organization management», the system, management process, management problems of a modern organization and ways to solve them.

N. T. Gumarova¹, A. R. Nurgabdeshev²

¹PhD candidate, Narxoz University, Almaty, A10M6D2, 050035, Republic of Kazakhstan;

²PhD, research professor, HR Research Institute, Narxoz University, Almaty, A10M6D2, 050035, Republic of Kazakhstan

e-mail: ¹nazgul.gumarova@narxoz.kz; ²assylbek.nurgabdeshev@narxoz.kz

CULTURAL INTELLIGENCE AND WORK ENGAGEMENT OF EXPATRIATES: MODERATING ROLE OF SUPPORTING PRACTICES

Cultural intelligence (CQ) has gained significant role in research on expatriates. However, few studies include aspects as work engagement and supporting practices in cross-cultural management research. The growing number of multinationals and international assignments lead both expatriates and host country nationals to experience complex cultural, racial, and religious diversity that pose greater challenges to human resource managers. This study aims to examine the relationship between CQ of HCNs and their impact on expatriates' work engagement, with the presence of supporting practices as a moderating factor. The results indicate that high level of HCNs' CQ is related to an increase in employee involvement. Furthermore, it is found that two facets of ESP, financial and career ESP, had a negatively moderating effect on the positive relationship between two variables.

Keywords: cultural intelligence, expatriates, HCNs, work engagement, supporting practices.

INTRODUCTION

International assignments become a key aspect of multinational corporations (MNCs) in today's dynamic and rapidly changing business environment. MNCs should consider the workforce diversity as a crucial strategic factor for organization, hence reflect on advantages and risks of hiring local employees for particular position. Certainly expatriate employees are potential actors in expansion into new international environment and so they are exposed to substantial cultural diversity. Global practice highlights incompetency of expatriates and failure of international assignments that consequently impact on MNCs' performance [1].

Given both the significance of global assignments and MNCs' global achievement, it is highly demanded to ensure the success of expatriates i.e. focus on effective cross-cultural work setting [2].

Takeuchi stress on the cultural adaptation and adjustment that may lead to the termination of expatriates' assignment [3]. Another common reason might be family related: relocation of the family can be troublesome owing to the lack of language skills, inadaptability to the host country environment and culture [4].

Pomeroy also gives particular importance to problems that 53 % of employees have in the host country owing to the inability to coordinate and liaise with foreign subsidiaries in the various aspects [5]. According to given arguments, it can be reasoned that adjustment and adaptation of expatriates is primarily caused by socio-cultural factors and it is notably distinguished from the individual's professional skills. Thus, host country's cultural values continue as critical facet that should be considered by employees and organizations.

Expatriate adjustment phase is determined by host country Fundamentally, as Toh et. al. explained that host country nationals (HCNs) or socializing party or administrative bodies act as the source of knowledge which is valuable to know for employees for being competitive with the new cultural and organizational conditions [6]. MNCs do not implement practices as rewards or bonuses for HCNs to motivate them participate in expatriates' adaptation process. Therefore, it is worth to emphasize specific benefit to search for the initiatives for host company to help the expatriates to adapt local environment and then engage at work. Studies asserted that besides job type, personal characteristics, spouse and family support, HCNs' socializing action has an impact on the success of expatriate engaged performance. Numerous studies even claimed that knowledge transferred from HCNs may dominate or replace information provided from training arranged by parent company [7].

In Shin, Morgeson, and Campion paper stated emerged significance, concern available to support that employees should behaviourally adapt into key aspects of the host culture [8].

Researchers examine expatriate's cross-cultural interaction and expatriate performance success. Studies advocate the use of proposed concept such as cultural intelligence (CQ) to easily navigate and understand cultural values and norms of the host organization and they are expected to be more successful in intercultural involvement [9].

Yet, on the basis of the novelty of the CQ concept several points of this notion are still unexplored. Relatively gaps in the research is CQ of HCNs and its influence on expatriate work performance. Despite that expatriates are culturally intelligent and well instructed but the host coworkers and local team lack to cooperate and adjust to the changes with the newcomers with various cultural background, more

probably then overseas assignment will terminate unsuccessfully [10]. That is, same individual with the same competences may act differently based on the level of HCNs' CQ.

Research objective is to clarify the factors that influence expatriate work engagement and analyze local employees' role in this phase. Expose is to research if the cultural intelligence of host company members is a critical factor in international process and what are the probable impact on the work engagement. Here the research question arises:

What is the effect of Cultural Intelligence of host country nationals on expatriate work engagement procedure?

LITERATURE REVIEW

MNCs attempt to implement different strategic goals to involve employees in international assignment since the rate of unreasoned repatriation of expatriates and target failure remain particularly high. Therefore a topical question for MNCs is to understand the core elements which may affect employees engagement process in a positive way [11]. The notion of work engagement has been broaden during the last years by many empirical studies and researches in this matter. The concept was explored from different perspectives: Big Five personality traits – personality characteristics on adjustment, cultural diversity and its impact on performance, family-related adjustment effect on expatriate adaptation, employee's effective commitment, career and organizational support and expatriate's CQ level [12]. Besides, research emphasis is given to the host support that also distinguished as: perceived organizational support (POS), exchange of leader member, interactional support with foreign nationals and family support. Basically, the above stated studies are done in the regard to individual's CQ and its effect of expatriates' engagement. However, characteristics and abilities of HCNs and their support that substantially contribute to the adjustment, i.e. to the expatriate's involvement, are much less directed. Accordingly the following sections include contextual framework to provide better understanding of the terms

CQ and work engagement

Cultural competence and openness of HCNs assist in the way expatriates adapt within the new conditions. Due to the multi-faceted importance of CQ, all aspects of life and various structures of developing the competence are covered as cognitive, metacognitive, behavioral and motivational. Effect of cross-cultural interaction closely related to these structures' enhancement and what is essential, not different, but in as integral skill. Fulfilling such competence and basic psychological needs of individual lead to the work engagement as overall adjustment bring a positive affective-motivational work related state [13]. For this reason, CQ is a significant construct that is to be studied in refer to work engagement. Limited research exists

on the theme of how culturally experienced local employees can affect the work engagement of newcomers. The relation between two facets as CQ and engagement have been studied by very few scholars. However, due to the «trendy» CQ construct, this study give a significant insight into the following hypothesis:

H1: HCNs' CQ is positively related to employee engagement among expatriates

Moderating role of supporting practices

Expatriates supporting practices (ESP) can be defined as «the employees' global beliefs that the organization values their contributions and cares about their well-being» [14]. As it was defined in Table 1. ESP consist of four multidimensional constructs: cross-cultural adjustment, financial assistance, career progression and spouse and family support. Based on these dimensions, expatriates accept their advantageous or hostile attitude as an sign whether actions are valued or not [15]. Once employees understand that organization support them, they distinguish the range which refer to the cares about staff and value given to individual's effort and performance. Van der Heijden et al. indicate that employees perceiving ESP have substantial level of involvement, commitment and loyalty [16]. Also Lazarova and Caligiuristressed employees' acquisition of supporting practices are highly influential. Researches define that implementation of supporting practices is objective, yet value and realization is crucial. Thus supporting practices lead employees to make an effort either work and nonwork engagement as a effect of the perception that company is committed to the international assignment.

H2: ESP moderates the relationship between CQ and work engagement such that the relationship will be stronger given that higher expatriate supporting.

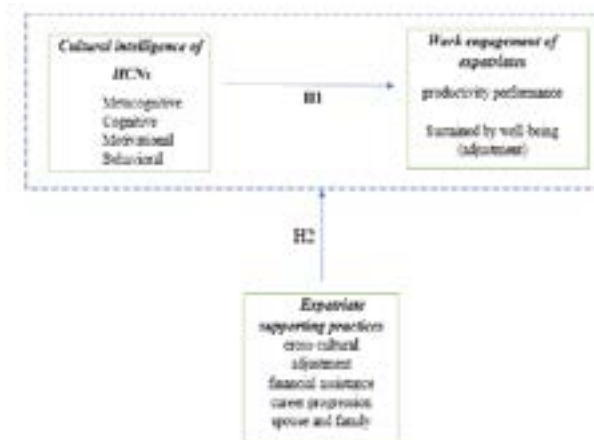


Figure 1 – Conceptual model

FINDINGS AND DISCUSSION

Study showed a positive significant relationship between CQ of locals and expatriates performance. It is based on the PCT and the equity theory in line with hypothesis 1 result. Both theories state that an exchange relationship between local employees and newcomers should be balanced: inputs and outputs should be common. Once stating hypothetical situations and measuring each facet separately, participants highlight the importance of motivation in assisting process of expatriates involvement.

Furthermore, the results correspond with the earlier studies that state positive effect of motivational CQ on all kind of interaction and adaptation, therefore it is considered as the essential facet of the CQ [18]. Also it was proven from the answers of respondents that motivational CQ leads expatriates to more culture and value recognition, so it also triggers both host nationals and expats focus on a consensus decision at any potential issue. Author may propose that the reason might be solitude that expats bear the beginning of their assignment. As the result, HCNs can show initiative and make expatriates feel accompanied and see that host nationals are open to build not only work ties but also welcoming and friendly relationships.

The second expectation was that ESP could act as a buffer when expatriates concerns work engagement. It was found that the results were partly in line with hypothesis 2. A negatively moderating effect was found for financial and career ESP. Any negative idea could be compensated by the employer by providing more organizational support. In this way, financial- and career ESP could act as a buffer for experiencing any concerns, and thereby rise the expatriates' engagement. For the third construct of adjustment ESP, no significant moderating effect was found. One possible explanation for this might be that adjustment support does not have implications for the situation in the expatriates' organization in the home country. When the expatriates' adjustment abroad is supported, this has no implications. Thus, when an expatriate is well adjusted abroad and the organization supports this, this does not take away the concerns about their work. In contrast, financial and career ESP have more impact on the future career of the expatriate, which might take away concerns upon any issue.

REFERENCES

1 **Fang, Y., Jiang, G.-L.F., Makino, S. & Beamish, P.** Multinational firm knowledge, use of expatriates and foreign subsidiary performance. / Y. Fang. // *Journal of Management Studies*. – 2010. – 47. – P. 27–54.

2 **Suutari, V.** Global managers : career orientation, career tracks, life-style implications and career commitment. // *Journal of Managerial Psychology*. – 2003. – 18 (3). – P. 185–207.

3 **Takeuchi, R. A.** critical review of expatriate adjustment research through a multiple stakeholder view : Progress, emerging trends and prospects. // *Journal of Management*. – 2010. – 36. – P. 1–25.

4 **Hechanova, R., Beehr, T. A., & Christiansen, N. D.** Antecedents and consequences of employees' adjustment to overseas assignment : A meta-analytic review. // *Applied Psychology : An International Review*. – 2003. – 52. – P. 213–236.

5 **Pomeroy, A.** Better executive on boarding processes needed. // *HR Magazine*. – 2006. – 51(8): 16.

6 **Toh, S. M., & DeNisi, A. S.** Host country nationals as socializing agents : A social identity approach. // *Journal of Organizational Behavior*, 2006. – Vol. 28. – No. 3. – P. 281–301

7 **Caligiuri, P., & Lazarova, M. A.** Model for the influence of social interaction and social support on female expatriates' cross-cultural adjustment. / *International Journal of Human Resource Management*. – 2002. – 13 (5). – P. 761–772.

8 **Shin, S. J., Morgeson, F. P., & Campion, M. A.** What you do depends on where you are : Understanding how domestic and expatriate work requirements depend upon the cultural context. // *Journal of International Business Studies*. – 2007. – 38 (1). – P. 64–83.

9 **Bhaskar-Shrinivas, P., Harrison, D. A., Shaffer, M. A., & Luk, D. M.** Input-based and time-based models of international adjustment : Meta-analytic evidence and theoretical extensions. // *Academy of management Journal*. – 2005. – 48 (2). – P. 257–281.

10 **Templer, K. J., Tay, C., & Chandrasekar, N. A.** Motivational cultural intelligence, realistic job preview, realistic living conditions preview, and cross-cultural adjustment. // *Group & Organization Management*. – 2006. – 31 (1). – P. 154–173.

11 **Ang, S., Van Dyne, L., Koh, C., Ng, K. Y., Templer, K. J., Tay, C., and Chandrasekar, N. A.** Cultural Intelligence : Its Measurement and Effects on Cultural Judgment and Decision Making, Cultural Adaptation and Task Performance. // *Management and Organization Review*. – 2007. – 3, 3. – P. 335–371.

12 **Caligiuri P., Di Santo V.** Global competence : What is it, and can it be developed through global assignments? // *Human Resource Planning*. – 2001. – 24(3). – P. 27–35.

13 **Kraimer, M. L., & Wayne, S. J.** An examination of perceived organizational support as a multidimensional construct in the context of an expatriate assignment. // Journal of Management. – 2004. – 30 (2). – P. 209–237.

14 **Caligiuri P., Di Santo V.** Global competence : What is it, and can it be developed through global assignments? // Human Resource Planning. – 2001. – 24 (3). – P. 27–35.

15 **Rhoades, L., & Eisenberger, R.** Perceived organizational support : a review of the literature. // Journal of applied psychology. – 2002. – 87 (4). – P. 698.

16 **Van Der Heijden, Beatrice, et al.** Employability enhancement through formal and informal learning : an empirical study among Dutch nonacademic university staff members. // International journal of training and development. – 2009. – P. 19–37.

17 **Schaufeli, W.B., Salanova, M., González-Romá, V. and Bakker, A.B.** The measurement of engagement and burnout : a two sample confirmatory factor analytic approach. // Journal of Happiness Studies. – 2002. – Vol. 3. – No. 1. – P. 71–92.

18 **Imai, Lynn, and Michele J. Gelfand.** The culturally intelligent negotiator : The impact of cultural intelligence (CQ) on negotiation sequences and outcomes. // Organizational Behavior and Human Decision Processes, 2010 – 112.2: 83–98.

Material received on 15.05.20.

Н. Т. Гумарова¹, А. Р. Нургабдешов²

Шетелдік жұмысшылардың мәдени интеллекті мен жұмысқа жұмылдырылуы: қолдау практикасының рөлі

^{1,2}Нархоз Университеті,
Алматы қ., А10М6D2, 050035, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 15.05.20 түсті.

Н. Т. Гумарова¹, А. Р. Нургабдешов²

Культурный интеллект и взаимодействие экспатриантов: роль поддерживающих практик

^{1,2}Университет Нархоз,
г. Алматы, А10М6D2, 050035, Республика Казахстан.
Материал поступил в редакцию 15.05.20.

Мәдени интеллект шетелдік жұмысшыларды зерттеуде маңызды рөлге ие болды. Алайда, бірнеше зерттеулерде жұмысқа жұмылдыру және қолдау тәжірибелері сияқты аспектілер мәдениаралық басқаруда толығымен қарастырылмаған. Көптеген ұлттар мен халықаралық тағайындаулардың осуі шетелдік және жергілікті жұмысшылардың күрделі мәдени, пәсілдік және діни айырмашылық бар ортада жұмыс істеуге алып келеді. Мұндай тәжірибе адами ресурстарды басқаруда үлкен қиындықтар тудырады. Бұл зерттеу жергілікті азаматтардың мәдени интеллекті мен шетелдіктердің жұмысқа тартылуына әсері қолдау практикасының қатысуымен бағытталған. Нәтижелер жергілікті азаматтардың мәдени интеллекті жоғары деңгейі жұмысшыларды тарту деңгейінің артуымен байланысты екенін көрсетеді. Сонымен қатар, қолдау практикасының екі аспектісі: қаржылық және мансаптық факторлар теріс әсер ететіні анықталды.

Культурный интеллект (CQ) приобрел значительную роль в исследованиях экспатриантов. Тем не менее, лишь немногие исследования включают такие аспекты, как привлечение к работе и вспомогательные практики в исследованиях межкультурного управления. Растущее число транснациональных корпораций и международных назначений заставляет как экспатриантов, так и граждан принимающей страны испытывать сложное культурное, расовое и религиозное разнообразие, что создают большие проблемы для менеджеров по персоналу. Это исследование направлено на изучение взаимосвязи между культурным интеллектом и их влиянием на трудовую деятельность экспатриантов включая поддерживающих практик в качестве модеризирующего фактора. Результаты показывают, что высокий уровень культурного интеллекта связан с увеличением вовлеченности сотрудников. Кроме того, установлено, что два аспекта поддерживающих практик, финансовый и карьерный практики оказали негативное влияние на положительные отношения между двумя переменными.

С. С. Донцов¹, С. К. Жетпымбаев², Д. А. Рахметова³

¹к.т.н., full professor in economics, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²к.э.н., associate professor of economics, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

³м.э.н., Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹s.s.dontsov@mail.ru; ²zhetpysbayevs@mail.ru; ³d.life.d@mail.ru

**ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА
КАЛЕНДАРНЫХ ПЛАНОВ**

В статье рассмотрены основы технико-экономической оценки календарных планов строительного производства. Подчеркнуто особое значение и определены задачи календарного планирования в строительной отрасли. Приведена система базовых показателей, рекомендуемых для оценки эффективности отраслевых календарных планов. Отмечено, что при анализе календарных планов выполнения строительно-монтажных работ различными способами и с применением различных машин, выбор наиболее целесообразного варианта рекомендуется проводить путем сравнительного анализа. В качестве основного критерия эффективности сравниваемых вариантов предлагается принять минимум приведенных затрат. При этом детальные пояснения приведены для наиболее распространённого случая, когда в качестве ведущей машины рассматривается монтажный кран. В конце статьи приведена ссылка на авторские разработки рациональной системы календарного планирования и распределения ресурсов.

Ключевые слова: календарное планирование, технико-экономическая оценка, строительное производство, базовые показатели, сравнительный анализ, приведенные затраты, распределение ресурсов.

ВВЕДЕНИЕ

Календарное планирование занимает особое место в комплексе задач планирования и управления строительством. Это связано, прежде всего, с необходимостью сбалансированности во времени и координации деятельности многочисленных участников современного строительного производства.

В основу составления рациональных календарных планов (КП) строительства должна быть положена нормализованная организация и технология возведения зданий и сооружений. Она находит, как правило, отражение в организационно-технологических моделях (ОТМ) строительства объектов.

Основная задача календарного планирования заключается в составлении таких графиков выполнения работ, которые удовлетворяют всем ограничениям, отражающим в ОТМ строительства объектов взаимосвязку сроков и интенсивностей ведения работ, а также рациональный порядок использования ресурсов.

Если заранее сформирован критерий качества КП (например, минимальная продолжительность возведения объекта или максимальная равномерность использования бригад рабочих и строительных машин), то наилучшим следует считать КП, оптимальный по этому критерию.

Решение задач календарного планирования на основе таких ОТМ, которые учитывают потребность работ в конкретных ресурсах, одновременно позволяет наиболее эффективно распределять эти ресурсы по отдельным объектам, а также по строительной организации или корпоративному объединению в целом.

Эффективность КП во многом зависит от того, насколько положенные в их основу ОТМ возведения зданий и сооружений удовлетворяют определенным требованиям. Важнейшим из них является адекватность модели реальному объекту. Модель должна отображать объект во всех аспектах, которые существенны для решения задач календарного планирования и регулирования производственно-хозяйственной деятельности, а содержащаяся в модели информация об объекте – быть достаточно полной для решения на ее основе указанных задач.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Технико-экономическая оценка календарных планов должна базироваться на системе показателей, в состав которых наряду с общими для всех видов строительства рекомендуется включать показатели, отражающие специфику того или иного здания или сооружения, а также местные условия их возведения. Базой сравнения могут служить нормы, установленные

задания, аналогичные проекты, а при разработке КП в нескольких вариантах они должны быть сопоставлены между собой.

Основным показателем для оценки следует считать результат сопоставления продолжительности строительства по разработанному КП с действующими нормами. При этом должна быть проанализирована не только общая продолжительность реализации КП, но и его составляющие: сроки подготовительных работ, время сдачи сооружения под монтаж, продолжительность монтажа и др. В жилищном строительстве следует сопоставлять отдельно продолжительности работ нулевого цикла и надземной части. При сокращении продолжительности строительства должна быть определена сумма экономического эффекта от досрочного ввода объекта в эксплуатацию.

КП рекомендуется характеризовать также показателями общей и удельной трудоемкости (в человеко-днях на 1 кв.м полезной или жилой площади, на 1 куб.м зданий, 1 кв.м дороги и т.п.). Показатели трудоемкости могут быть использованы в дальнейшем для определения выработки рабочих.

Выработку следует рассчитывать или путем деления стоимости строительно-монтажных работ (СМР) на трудоемкость их выполнения, и тогда данный показатель имеет денежное выражение (тенге / человеко-день), или делением физических объемов работ на трудоемкость, и тогда выработку исчисляют в натуральном выражении (1 кв.м площади, 1 куб.м конструкций, 1 куб.м зданий и т.п. на 1 человеко-день или на одного рабочего в год).

Трудоемкость и выработка, являясь интегральными обобщающими показателями, достаточно объективно характеризуют прогрессивность заложенных в КП методов производства работ в целом. Наряду с ними рекомендуется применять ряд других показателей, характеризующих КП в том или ином частном аспекте: коэффициент неравномерности движения рабочих кадров; коэффициент сменности (отношение общего количества рабочих смен к количеству дней работы по графику); уровень механизации и уровень комплексной механизации, уровень механизовооруженности труда и уровень механизовооруженности строительства и др. [1].

Анализируя КП выполнения СМР различными способами и с применением различных машин, выбор наиболее целесообразного варианта рекомендуется проводить путем сравнительного анализа [2]. В качестве критерия эффективности сравниваемых вариантов следует принять минимум приведенных затрат Π :

$$\Pi = C + E_n (\Phi_{очн} + \Phi_{об}) \times t$$

где C – себестоимость выполнения СМР;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, равный 0,15;

$\Phi_{очн}$ – стоимость основных производственных фондов, определяемая как стоимость использования строительных машин, участвующих в процессе производства работ;

$\Phi_{об}$ – размер оборотных средств, используемых при данном методе производства СМР;

t – время выполнения СМР.

В наиболее распространенном случае, когда в качестве ведущей машины рассматривается монтажный кран, составляющие вышеприведенной формулы могут быть определены следующим образом:

$$C = V \times C_{ед} \times K_{кр}$$

где V – объем работ в соответствующих единицах измерения;

$C_{ед}$ – величина единичной расценки, тенг;

$K_{кр}$ – коэффициент, учитывающий накладные расходы (при нормативе накладных расходов 16 % принимаемый равным 1,16);

$$\Phi_{очн} = E + \frac{A}{T_{год}} \times T_{ф} + C_3 \times T_{ф}$$

где E – единовременные затраты на перевозку строительной машины (крана) с базы на строительную площадку и обратно, устройство подкрановых путей, монтаж и демонтаж крана, тенг;

A – размер годовых амортизационных отчислений, тенг;

$T_{год}$ – нормативное количество смен работы крана в году;

$T_{ф}$ – фактическое количество смен работы крана при выполнении СМР (включая простой);

C_3 – сменные эксплуатационные затраты, тенг. (зарплата машиниста, стоимость энергетических ресурсов, текущих ремонтов, смазочных и обтирочных материалов и др.).

$$\Phi_{об} = \frac{V \times C_{об} \times K_{кр} \times K_{ми}}{n \times t}$$

где n – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$K_{ми}$ – коэффициент, учитывающий плановые накопления (при нормативе плановых накоплений 6 % принимаемый равным 1,06);

ВЫВОДЫ

Рациональная система календарного планирования производства строительных работ и распределения ресурсов опубликована в учебном пособии [3]. Названное пособие содержит подробные методические указания по рациональному использованию линейного, циклового, матричного и сетевого моделирования для эффективной организации и управления строительным производством. Здесь же детально представлено организационно-технологическое моделирование и методика разработки сводного календарного плана реализации комплексного строительного потока (на примере градостроительного комплекса) с графиками распределения стоимости СМР, рабочей силы и освоения капитальных вложений. Данное учебное пособие также может быть полезно и для рационализации организационно-технологического моделирования и календарного планирования производственных процессов на предприятиях материально-технической базы стройиндустрии.

Как известно, календарное планирование строительства наиболее сложных и комплексных объектов предполагает необходимость использования сетевых моделей, позволяющих лучше отобразить порядок их возведения, осуществлять научно обоснованное календарное планирование строительства, определять и разрешать многие проблемные ситуации, возникающие в процессе строительного производства. В связи с этим, а также учитывая возрастающую сложность современных объектов строительства, проблема рациональной организации работ на основе сетевого моделирования заслуживает отдельного рассмотрения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Дикман, Л. Г.** Организация и планирование строительного производства : управление строительными предприятиями с основами АСУ : учеб. для строит. вузов и фак. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД МАГНАТ, 2015. – 580 с.

2 **Соколов, Г. К.** Технология и организация строительства. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Академия, 2018. – 536 с.

3 **Донцов, С. С.** Организация производства : программа для ЭВМ – электронное учебное пособие. – Свидетельство о государственной регистрации прав на объект авторского права № 0625 от 3 марта 2018 г. ИС 1666.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

С. С. Донцов¹, С. К. Жетпұсбаев², Д. А. Рахметова³

Күнтiзбелiк жоспарлардың техникалық-экономикалық бағасы

^{1,2,3}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,

Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

S. S. Dontsov¹, S. K. Zhetpysbaev², D. A. Rakhmetova³

Technical and economic evaluation of construction schedules

^{1,2,3}S. Toraighyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.20.

Мақалада құрылыс өндірісіндегі күнтізбелік жоспарлардың негізгі техникалық-экономикалық бағалары қарастырылады. Құрылыс саласындағы күнтізбелік жоспарлаудың негізгі мәні ашылып, міндеттері анықталады. Салалық күнтізбелік жоспарлардың тиімді бағалануы үшін ұсынылған көрсеткіштердің жүйесі сипатталған. Құрылыстық-монтаждық жұмыстарды түрлі әдістер мен түрлі машиналарды қолдану кезінде күнтізбелік жоспарларды талдауда салыстырмалы талдау жолын таңдау тиімді екені анық. Салыстырмалы нұсқалардың тиімді критерийі келтірілген шығындарды минимум қолдану ұсынылады. Толық түсініктеме бастауыш машина ретінде монтаждық кран қарастырылғанда беріледі. Мақаланың соңында авторлардың күнтізбелік жоспарлау мен ресурстарды бөлу рационалды жүйелерін оңдеу бойынша сілтемелер берілген.

The article discusses the basics of the technical and economic assessment of construction schedules. A special significance of scheduling in the construction industry is emphasized and its tasks are identified. A system of basic indicators recommended for assessing the effectiveness of industry calendar plans is given. It is noted that when analyzing schedules of construction and installation works carried out in various ways and using different machines, it is recommended to select the most appropriate option using comparative analysis. It is proposed to take the discounted costs minimum as the main criterion for the effectiveness of the compared options. Detailed explanations are given for the most common case when an assembly crane is considered as a leading machine. At the end of the article, there is a link to the author's works on a rational system of scheduling and resource allocation.

М. Жанат

PhD, қауымд. профессор, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы
e-mail: zh_m.pvl@mail.ru

ТҰРҒЫН ХАЛЫҚТЫҢ ТҰРМЫС ДЕҢГЕЙІНІҢ ТУЫНДАМА ИНДЕКСТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ АНЫҚТАУ ӘДІСНАМАСЫ

Қазіргі уақытта тұрғын халықтың тұрмысының алуан түрлі көрсеткіштерін және олардың негізінде тұрмыс деңгейін, өмірінің сапасын анықтау, бағалау жұмыстары әлемнің барлық елдерінде тұрақты түрде жүргізіледі. Алайда, халықаралық дәрежеде тұрмыстық ахуалды бағалаушы жалпыға ортақ көрсеткіштер жүйесінің, деңгейін қорытып анықтаушы әдіснаманың жоқтығы түрлі деңгейлерде тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін анықтауға және оларды өзара салыстыруға толыққанды мүмкіндіктер бермейді.

Мұндай мәселелерді тұрғын халықтың тұрмысының ахуалын барлық қырларынан қамтыған көрсеткіштер кешенін қалыптастыру және сол кешеннің көрсеткіштері негізінде тұрмыс деңгейін анықтаушы әдіснама әзірлеу арқылы ғана шеше аламыз.

Мақалада мұндай теоретикалық-әдістемелік кемшіліктерді шешу жолын анықтау мақсатында жүргізілген ғылыми-зерттеу жұмыстарының нәтижелері бойынша әзірленген тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін анықтау әдіснамасының бір буыны – тұрмыстың туындама деңгейлерін анықтау әдіснамасы берілген.

Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін салалық (туындама) деңгейлерге және олардың өзін салаишілік (құраушы) деңгейлерге салалай отырып анықтау: тұрмыстың жалпы деңгейінің индексін анықтаумен қатар, оны әлеуметтік, экономикалық, экологиялық, қауіпсіздік, демографиялық, салауаттылық және т.б. деңгейлер секілді 11 салалық деңгейлерге ажырата отырып, әр туындама деңгейдің нақты индексін анықтауға мүмкіндік береді.

Кілтті сөздер: тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі, тұрмыс деңгейінің қорытынды индексі, тұрмыс деңгейінің туындама индексі, туындама индекстің үлестік коэффициенті.

КІРІСПЕ

БҰҰ-ның Бас Ассамблеясы қабылдаған «Адам құқықтарының жалпыға бірдей декларациясының» 25-бабына сәйкес әрбір адам тамақ, киім, баспана, медициналық күтім және қажетті әлеуметтік қызметтерді қоса алғанда, өзінің және отбасы мүшелерінің денсаулығын, әл-ауқатын қолдау үшін қажетті тұрмыс деңгейіне және де жұмыссыз қалған күнде, науқас болған кезде, мүгедек болып қалған, жесір болып қалған күнде, қартайған шақта немесе өзіне байланысты емес басқа да себептермен тіршілік ету мүмкіндігінен айырылып қалған жағдайларда қамтамасыздандырылуына құқылы [1]. Ал, Қазақстан Республикасының Конституциясының 1-бабында бұл туралы «Қазақстан Республикасы өзін демократиялық, зайырлы, құқықтық және әлеуметтік мемлекет ретінде орнықтырады, оның ең қымбат қазынасы – адам және адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары» деп, айқын көрсетілген [2].

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Әрбір мемлекеттің ең маңызды ұлттық мақсаттарының бірі – өз азаматтарының өсіп-өркендеуіне және халқының тұрмыс деңгейінің артуына қолайлы жағдайларды қалыптастыру және оларды дамыту болып табылуы тиіс. Бұл мақсаттарға жету үшін бірінші кезекте, тұрғын халықтың тұрмысының шынайы жай-күйі нақтылы сараланып, бағалануы тиіс. Сондай талдаулардың нәтижесінде келесі кезекте тұрмыстық ахуалдың мәселелері жан-жақты айқындалуы қажет. Тек сонан кейін ғана тұрғын халықтың тұрмысының деңгейін арттыру жолында нақтылы шаралар жүргізілгені абзал.

Алайда, бұл бағыттағы бүгінгі теоретикалық-методикалық олқылықтар мұндай зерттеулерді жүргізуге қолбайлау болып отыр. Сондықтанда, қазіргі таңда «тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі» категориясының мәні мен мазмұнын ашу, өрісін нақтылау, оны анықтаудың методологиялық негіздерін қалыптастыру маңызды болып саналады.

Жалпы алғанда, тұрмыс деңгейі – қоғамның және оның мүшелерінің физиологиялық, материалдық, рухани және әлеуметтік қажеттіліктерінің дамуы деңгейін, олардың қанағаттандырылу дәрежесін және аталмыш қажеттіліктердің қанағаттандырылуына және дамуына алғышарттарды бейнелейтін кешенді әлеуметтік-экономикалық категория. Ол тамаққа, киімге, баспанаға, көлікке, білімге, денсаулық сақтауға, мәдениетке, өнерге, демалысқа, қауіпсіздікке, еркіндікке және т.б. игіліктер (қызметтер мен тауарлар) мен бейигіліктерге деген қажеттіліктері қанағаттандырылуының құрамдарымен және мөлшерлерімен анықталады.

Әлеуметтік топтардың, таптардың, қоғамның қажеттіліктері оның дамуы барысында қоғамның жекелеген элементтерінде немесе жалпы қоғамдық жүйеде өзгертулер, түрлендірулер жүргізуге мұқтаждықтармен байланысты туындайды. Қоғамның қажеттіліктері оның қалыпты тіршілік әрекеттеріне және дамуына қажетті жағдайларды қамтамасыз ету қажеттілігімен анықталады. Оған өндірістік қатынастарға, мемлекеттік басқарушылыққа, ел қорғанысына, қоршаған ортаны қорғауға, қоғам мүшелерін конституциялық құқықтары мен кепілдіктерін қамтамасыз етуге және басқа да осы тектес қажеттіліктерді жатқызуға болады

Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі – белгілі бір уақыт кезеңіндегі елдің (аймақтың) тұрғын халқының биологиялық, әлеуметтік және рухани-адамгершілік тіршілік иесі ретіндегі биологиялық жаратылысын, әлеуметтік мақсатын және тұлғалық ұмтылысын мүмкіндігінше толықтай жүзеге асыруларына қажетті тамаққа, киімге, баспанаға, көлікке, білімге, денсаулық сақтауға, мәдениетке, өнерге, демалысқа, қауіпсіздікке, еркіндікке және т.б. игіліктер (қызметтер мен тауарлар) мен бейигіліктерге қажеттіліктері секілді физиологиялық, материалдық, рухани және әлеуметтік қажеттіліктерінің қанағаттандырылуын және аталмыш қажеттіліктерді қанағаттандыруға елдегі (аймақтағы) табиғи, экономикалық, экологиялық, әлеуметтік, саяси, демографиялық, қауіпсіздік және т.б. мүмкіндіктерді ескеріп, тұрмыстық ахуалды сан қырынан бейнелеуші нақтылы және ресми, статистикалық көрсеткіштердің негізінде есептеліп, интегральдық көрсеткішке қорытылып анықталатын, тұрғын халықтың тұрмысы ахуалының объективті, орташа, қорытынды бағасы.

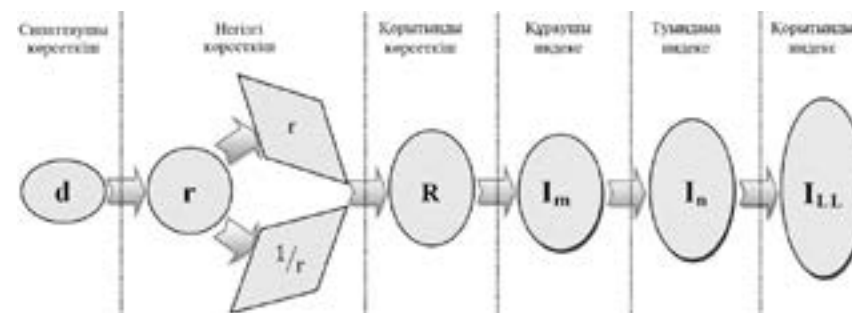
Демек, тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін анықтауда адамдардың қажеттіліктерінің барлық саласы қамтылуы және олардың қанағаттандырылуы дәрежесі нақтылы анықталған болуы тиіс. Яғни, тұрғын халықтың тұрмысының деңгейін нақтылы анықтауда қолданылатын әдіснама адамның тұрмыс-тіршілігінің барлық салаларын сан қырларынан толық баяндай алатындай мейілінше көп, алуан түрлі, маңызды көрсеткіштерді қамти отырып, нақтылы (сандық) шамаларға қорытып есептей алатындай дәрежеде болуы тиіс [3].

Мұндай талаптарды қанағаттандыра отырып тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін түрлі ауқымда анықтау мақсатында біз ұсынған авторлық әдіснама бойынша белгілі бір аумақтың тұрғын халқының тұрмыс деңгейін анықтау, 1-суретте бейнеленгендей, белгілі бір жүйелілікпен, қатаң реттілікпен, түрлі әдістер мен тәсілдердің көмегімен жүзеге асырылады.

Нақтылы тоқталар болсақ, әдіснама тұрғын халықтың тұрмысын өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып салалық деңгейлерге топтастырады. Мұндай салалық деңгейлер 11 туындама деңгейге ажыратылған. Әр сала

тағы да бірқатар салаішілік деңгейлерге топтастырылған. Мұндай салаішілік деңгейлердің жалпы саны 94 құраушы деңгейді құрайды.

Тұрғын халықтың тұрмысының жалпы деңгейі тұрмыс деңгейінің қорытынды индексімен анықталады. Бұл қорытынды индекс тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің индексі (ILL – Index of the level of living) деп аталады. Ол тұрмыс деңгейінің туындама индекстерінің кешені негізінде, үлестік коэффициенттерін ескере отырып, олардың жиынтығымен қорытылып алынады.



Сурет 1 – Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің көрсеткіштері мен индекстерінің топтары және олардың анықталу реттіліктері

Ескерту: Автормен құрастырылған

Тұрмыс деңгейінің туындама индекстері (I_n – *Derivative indices of the level of living*) үлестік коэффициенттерін ескере отырып, өзінің құраушы индекстерінің кешендері негізінде қорытылып есептеледі. Туындама индекстердің жалпы саны – 11 индекс.

Тұрмыс деңгейінің құраушы индекстері (I_m – *Component indices of the level of living*) тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі көрсеткіштері кешенінің қорытынды көрсеткіштері (R) негізінде есептеледі. Құраушы индекстердің жалпы саны – 94 индекс.

Қорытынды көрсеткіштер тұрмыс деңгейінің көрсеткіштері кешенінің негізгі көрсеткіштері (r) арқылы есептеліп, анықталады.

Негізгі көрсеткіш тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі көрсеткіштері кешенінің сипаттаушы көрсеткіштерінен (d) қорытылып есептеледі. Негізгі көрсеткіштер тұрмыстың деңгейіне ықпалды сипаттауына байланысты, кесте 1-де бейнеленгендей, оң және теріс ықпалды негізгі көрсеткіштерге ажыратылады. Оң ықпалды негізгі көрсеткіш бойынша қорытынды бағалаушы көрсеткішті есептеу оның нақтылы мәніне теңестіру негізінде

жүргізіледі. Ал, теріс ықпалды негізгі көрсеткіш бойынша қорытынды бағалаушы көрсеткішті есептеу оның оң мәні негізінде жүргізіледі. Тұрмыс деңгейінің теріс ықпалды негізгі көрсеткішінің оң мәні 1-формуламен анықталады [3].

$$R = \frac{1}{r} \tag{1}$$

Ескерту: Автормен құрастырылған

Тұрмыс деңгейінің қорытынды, туындама, құраушы индекстерінің мәндері ноль мен бірдің аралығында ($0 < I_{LL} \leq 1$) болады және 10 000-дық үлесті ондық бөлшекпен көрсетіледі. Тұрмыс деңгейінің индекстерінің (қорытынды, туындама, құраушы индекстерінің кез-келгенінің) мәнінің неғұрлым үлкен болу, сол көрсеткіш тиесілі тұрмыс деңгейінің қырының, саласының немесе түбегейлі (қорытынды) деңгейінің соғұрлым жоғары екендігін бейнелейді.

Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің қорытынды көрсеткіштерінің ең үлкен және ең кіші мәндері әлемдік деңгейде белгіленген жағдайда, қорытылып алынған тұрмыс деңгейінің қорытынды индексінің – тұрмыс деңгейі индексінің (I_{LL}) мәніне қарай тұрғын халықтың тұрмысының қалыптасқан деңгейін төрт деңгейге ажыратып, 1-кестеде бейнеленгендей, сатылап қарастырамыз.

Кесте 1 – Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің сатылары және сәйкес индекстерінің мәндерінің шекаралары

Тұрмыс деңгейі сатылары	Тұрмыс деңгейі индексінің мәні
Жоқшылық деңгей	$0 < I_{LL} \leq 0,25$
Кедейшілік деңгей	$0,25 < I_{LL} \leq 0,5$
Қалыпты деңгей	$0,5 < I_{LL} \leq 0,75$
Ауқатты деңгей	$0,75 < I_{LL} \leq 1,0$

Ескерту: Автормен құрастырылған

Ауқатты деңгей – бұл елдегі (аймақтағы) тұрғын халықтың жан-жақты дамуын қамтамасыз ете алатындай игіліктердің түрлері мен мөлшеріне толықтай дерлік қол жетімділік мүмкіндігіне ие тұрмыс деңгейі.

Қалыпты деңгей – бұл елдегі (аймақтағы) тұрғын халықтың физикалық және интеллектуалдық күштерін қалпына келтіруді қамтамасыз ете алатын рациональды тұтынуға қол жетімділік мүмкіндігіне ие тұрмыс деңгейі.

Кедейшілік деңгей – бұл елдегі (аймақтағы) тұрғын халықтың жұмысқа қабілеттілігін еңбек күшінің ұдайы өндірісінің төменгі белдеуінде сақтап тұруға мүмкіндік беретін дәрежеде ғана игіліктерді тұтынуға қол жетімділік мүмкіндігіне ие тұрмыс деңгейі.

Жоқшылық деңгей – бұл елдегі (аймақтағы) тұрғын халықтың (азаматтын) тіршілік қабілетін қамтамасыз етуге ғана мүмкіндік беретін игіліктердің минимальды қол жетімді құрамын тұтынуға қол жетімділік мүмкіндігіне ие тұрмыс деңгейі.

Тұрғын халықтың тұрмысы деңгейінің қорытынды индексі анықтауда қолданылатын тұрмыс деңгейінің туындама индекстерінің кешені 2-суретте бейнеленгендей, барлығы 11 туындама индексден құралады.



Сурет 2 – Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейі туындама индекстерінің құрамындағы құраушы индекстер саны

Ескерту: Автормен құрастырылған

Олардың әрқайсысының сипатына қысқаша тоқталар болсақ:

1 Табыс-тұтыну деңгейі индексі (I_{LC}). Мұнда үйшаруашылығының айлық ақшалай табысы, айлық тұтыну шығыстары, жеке тұлғалардың банктік несиелерінің көлемі, бір адамның күндік тамағының орташа құны, ҰЖТ-тың (ұлттық жиынтық табыстың) жанбасына шаққандағы нақты көлемі, қорлар коэффициенті, үйшаруашылығының азық-түлік тауарларын, азық-түліктік

емес тауарларды, ақылы қызметтерді тұтыну шығыстарының көлемі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 9 құраушы индекс топтастырылады;

2 Әлеуметтік қорғау деңгейі индексі (I_{LS}). Мұнда жұмыссыздыққа мемлекеттік орташа жәрдемақы, орташа зейнетақы, мүгедектікке мемлекеттік жәрдемақы көлемі, мемлекеттік атаулы әлеуметтік көмек орташасы, балаларға мемлекеттік әлеуметтік көмектің орташа мөлшері, мүгедектер саны, табысы күнкөріс минимумынан төмен тұрғындардың саны секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 11 құраушы индекс топтастырылады;

3 Мүлік-жинақ деңгейі индексі (I_{LPS}). Мұнда жеке тұлғалардың банктік жинақтарының шамасы, елдегі тұрғын үйдің ауданы, мемлекеттік жинақтың шамасы, жеке тұлғаларға тиесілі үйшаруашылығы мүліктерінің құны, жекеменшік автокөліктер саны, жеке тұлғалардың меншігінен алған табыстарының көлемі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 7 құраушы индекс топтастырылады;

4 Білімге қолжетімділік деңгейі индексі (I_{LE}). Мұнда бір тәрбиеленушіге, оқушыға, кәсіби орта білім алушыға, студентке мемлекеттік шығын сомасы, білім беру саласындағы орташа айлық жалақы мөлшері, үйшаруашылығының білім беру қызметтерін тұтынуға айлық шығыстары, білім беруге мемлекеттік шығындар көлемі, мектепке дейінгі тәрбиеленуші, жалпы орта біліммен қамтылу деңгейі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 9 құраушы индекс топтастырылады;

5 Денсаулық сақтау деңгейі индексі (I_{LH}). Мұнда денсаулық сақтауға мемлекеттік шығындар көлемі, дәрігерлердің, орта медициналық қызметкерлердің, ауруханалардың, амбулаторлық-емханалық мекемелердің, медициналық жедел жәрдем қызметін көрсетуші станциялардың саны, тұрғын халықтың денсаулық сақтау қызметтеріне айлық шығыстары секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 7 құраушы индекс топтастырылады;

6 Экологиялық қолайлылық деңгейі индексі (I_{LEC}). Мұнда тұшы суды тұрмыстық тұтынудың жылдық көлемі, елдегі орманды алқаптардың ауданы, ҚОҚ-ға (қоршаған ортаны қорғауға) мемлекеттік шығындар, тұрақты көздерден шығарылатын атмосфераны ластаушы заттарды ұстау және көдеге жарату, табиғи су көздерінен алынған су мен тазартылмай және толық тазартылмай жіберілген судың көлемдері, тұрақты көздерден және көлік құралдарынан шығарылатын атмосфераны ластаушы заттардың көлемі, табиғи су көздерінен алынған жылдық судың көлемі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 8 құраушы индекс топтастырылады;

7 Қауіпсіздік деңгейі индексі (I_{LSP}). Мұнда елдің қорғанысына, ұлттық қауіпсіздік және құқық қорғау қызметтеріне мемлекеттік шығындары, адам өлтіру және адам өлтіруге оқталу, адам денсаулығына қасақана зиян келтіру,

зорлау және зорлауға оқталу қылмыстарының саны, өзіне-өзі қол жұмсаулар, жазатайым оқиғалардан, уланудан және жарақаттанудан қаза табулар саны, нашакорлық, қарақшылық, тонау, ұрлық қылмыстарының саны секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 9 құраушы индекс топтастырылады;

8 Экономикалық мүмкіндіктер деңгейі индексі (I_{LEO}). Мұнда жұмыссыздар саны, кәсіпкерлік сектор өнімінің көлемі, орташа айлық жалақы мөлшері, жұмыс жағдайында қаза табулар мен жарақат алулар саны, ұлттық экономикадағы көлеңкелі экономиканың үлесі, үйшаруашылығының төлеген салық, алым, төлемдерінің көлемі, негізгі капиталға инвестицияның көлемі, ел экономикасындағы негізгі құрал-жабдықтардың құны секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 8 құраушы индекс топтастырылады;

9 Саяси мүмкіндіктер деңгейі индексі (I_{LPO}). Мұнда адам және азаматтың конституциялық құқықтарына және өзге де құқықтары мен еркіндіктеріне қарсы жасалған қылмыстар, журналисттер мен баспасөз ұйымдарына қарсы қылмыстар саны, митингтер, демонстрациялар, шерулер және пикеттерге қатысушылар саны, тұрғын халықтың елдің сот жүйесіне сенімі, парламенттегі саяси партиялардың салмағы, негізгі биліктің ұзақтығы, ішкі және халықаралық қақтығыстарда қаза тапқан ел азаматтарының саны, коррупциялық қылмыстар саны қорытынды секілді көрсеткіштерге негізделген 8 құраушы индекс топтастырылады;

10 Демографиялық деңгей индексі (I_{LD}). Мұнда еркектердің, әйелдердің қайтыс болуы, сәбилердің шетінеуі саны, жасанды түсіктер саны, халықтың табиғи өсімінің серпіні, ерлердің, әйелдердің туғаннан күтілетін өмір жасының ұзақтығы, көшіп кетушілер мен көшіп келушілер саны, үйленгендер мен ажырасқандар саны, ерлер мен әйелдер санының теңгерілімі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 11 құраушы индекс топтастырылады;

11 Салауаттылық деңгей индексі (I_{LHL}). Мұнда мәдениет, өнер, демалыс қызметтерін ұсынушы орындардың саны, спорт және денешынықтырулармен айналысатындар саны, бір адамға есептелген күндік тамақтанудың орташа құнарлылығы, үйшаруашылығының мәдениет, өнер, демалысқа арналған тауарлар мен қызметтерге айлық шығыстары, мәдениет, өнер, демалыс қызметтеріне мемлекеттік шығындар шамасы, үйшаруашылығының темекі өнімдерін, алкогольды өнімдерге шығыстарының көлемі секілді қорытынды көрсеткіштерге негізделген 7 құраушы индекс топтастырылады [4].

Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің қорытынды индексі (I_{LL}) туындама индекстердің үлес салмақтарын ескере отырып, 2-формуламен есептеледі.

$$I_{LL} = \sum_{i=1}^n (\alpha \times I_n) \quad (2)$$

мұндағы, I_{LL} – қорытынды индекстің мәні;

I_n – n-інші туындама индекстің мәні;

α – туындама индекстердің қорытынды индекстің құрамындағы үлес салмағы коэффициенті.

Ескерту: Автормен құрастырылған

Туындама индекстердің қорытынды индекстің құрамындағы үлес салмағы коэффициенті олардың тұрмыс деңгейінің құрамындағы маңыздылығына қарай белгіленген және олардың мәні 2-кестеде келтірілген.

Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің әрбір туындама индексінің (I_n) мәні жеке-жеке өзін құраушы индекстерінің (I_{LIC} ; I_{LS} ; I_{LPS} ; I_{LE} ; I_{LH} ; I_{LEC} ; I_{LSF} ; I_{LEO} ; I_{LPO} ; I_{LD} ; I_{LHL}) мәндері бойынша қорытылып, құраушы индекстердің туындама индекстің құрамындағы үлес салмақтарын ескере отырып 3-формуламен есептеледі.

$$I_n = \sum_{i=1}^m (\beta \times I_m) \quad (3)$$

мұндағы, I_n – n-інші туындама индекстің мәні;

I_m – m-інші құраушы индекстің мәні;

β – құраушы индекстердің туындама индекстің құрамындағы үлес салмағы коэффициенті.

Ескерту: Автормен құрастырылған

Кесте 2 – Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің туындама индекстері

	Тұрмыс деңгейінің туындама индекстерінің атаулары		Туындама индекстің белгіленуі (I_n)	Туындама индекстің үлес салмағы коэффициенті (α)
	қазақша	ағылшынша		
1	Табыс-тұтыну деңгейі индексі	Index of level of income-consumption	I_{LIC}	0,1
2	Әлеуметтік қорғау деңгейі индексі	Index of level of social protection	I_{LS}	0,1
3	Мүлік-жинақ деңгейі индексі	Index of level of property-savings	I_{LPS}	0,1

4	Білімге қолжетімділік деңгейі индексі	Index of level of the accessibility of education	I_{LE}	0,09
5	Денсаулық сақтау деңгейі индексі	Index of level of health care	I_{LH}	0,09
6	Экологиялық қолайлылық деңгейі индексі	Index of level of ecological convenience	I_{LEC}	0,09
7	Қауіпсіздік деңгейі индексі	Index of level of safety	I_{LSF}	0,09
8	Экономикалық мүмкіндіктер деңгейі индексі	Index of level of economic opportunities	I_{LEO}	0,09
9	Саяси мүмкіндіктер деңгейі индексі	Index of level of political opportunities	I_{LPO}	0,09
10	Демографиялық деңгей индексі	Index of level of demography	I_{LD}	0,08
11	Салауаттылық деңгейі индексі	Index of level of healthy lifestyle	I_{LHL}	0,08

Ескерту: Автормен құрастырылған

ҚОРЫТЫНДЫ

Осылайша, тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін түрлі қырларынан жекелеген салаларға ажырата отырып, нақтылы шамаларға қорыта анықтаудың бірқатар артықшылықтары бар. Атап айтқанда:

1 Тұрмыс деңгейін нақты көрсеткішке қорытып бағалау. Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейінің нақты шамасын анықтау оның уақыт ағымындағы өзгерістерін бағалауға және түрлі елдердің, аймақтардың тұрмыс деңгейлерін өзара салыстыруға мүмкіндіктер береді;

2 Тұрғын халықтың тұрмысының туындама деңгейлерін анықтау. Тұрғын халықтың тұрмыс деңгейін салалары бойынша бағалауға және мәселелі салаларды нақтылы анықтауға мүмкіндіктер береді;

3 Тұрмыс деңгейін түрлі кеңістікте салыстыру. Мұндай әдіснаманы қолданып тұрғын халықтың тұрмысы деңгейлерінің уақыттық кеңістіктегі – тұрмыс деңгейлерінің уақыт ағымындағы серпіндері негізінде және аумақтық кеңістіктегі – әртүрлі елдердегі немесе аймақтардағы тұрғын халықтың тұрмысының қалыптасқан деңгейлерінің әлемдік (әлем елдері бойынша),

халықаралық (бірнеше елдер бойынша), мемлекеттік (бір ел бойынша), аймақтық (ел ішілік аумақтар бойынша) деңгейлердегі салыстырмалы талдауларын жүргізу толық мүмкін болады.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 The Universal Declaration of Human Rights. БҰҰ-ның ресми сайты. [Электронды ресурс]. – URL: [https://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/217\(III\)](https://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/217(III)) (Дата доступа: 22.05.2020).

2 Қазақстан Республикасының Конституциясы. [Электронды ресурс]. – URL: <http://www.constitution.kz/kaz/bolim1/> (Дата доступа: 22.05.2020).

3 **Жанат, М., Жумаксанова, К. М.** Халықтың тұрмыс деңгейі: түсінігі және факторларының топтамасы // «ҚазҰУ хабаршысы. Экономикалық серия» журналы. – 2014. – № 4 (104). – Б. 40–45. ISSN 1563–0358.

4 **Zhanat, M.** Methodology of determining the level of living // Life Science Journal. – 2013. – № 10 (8s). – P. 431–441.

5 **Жанат, М.** Докторлық диссертация. [Электронды ресурс]. – URL: <http://nblib.library.kz/elib/Sait/Диссертации/Жанат Мырзабек/Janat.pdf> (Дата доступа: 22.05.2020).

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

М. Жанат

Производные индексы уровня жизни населения и методика их определения

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,
г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан.
Материал поступил в редакцию 15.06.20.

М. Zhanat

Derivative indexes of the population's level of living and the methodic for their calculation

S. Toraihyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 15.06.20.

На сегодняшний день во всех странах мира постоянно проводятся работы по определению и оценке различных показателей и на их основе уровня и качества жизни населения. Однако, отсутствие

в международной практике всеобщей системы показателей, оценивающих состояние жизни и методологии определения уровня жизни населения, не дает полной возможности определять и сравнивать уровень жизни в масштабе региона, страны, между странами.

Подобные проблемы можно решить, только путем формирования комплекса показателей уровня жизни, которые охватывают состояние жизни населения со всех сторон и методологию определения уровня жизни населения на основе этого комплекса.

В статье приведены показатели методологии определения уровня жизни населения – методология определения производных уровней жизни, которые разработаны в результате научно-исследовательских работ, проведенных в целях определения путей решения таких теоретико-методологических недостатков.

Определение уровня жизни населения через разделение его на сферы (производные) и их самих на уровни внутри сфер (составляющие), даст возможность определения общего индекса уровня жизни и конкретного индекса по каждому производному уровню, разделяя их на 11 сфер, таких как социальная, экономическая, экологическая, демографическая сферы и т.д.

All countries in the world constantly carry out work on identifying and evaluating various indicators of the level and quality of life of the population. However, there is no universal system in international practice that would make it possible to determine and compare the level of living in a region, country, or between different countries.

This problem can be solved only through formation of a set of indicators that would cover the quality of life from all perspectives and methodology for determining the level of living based on this complex.

The article presents indicators for determining the level of living – the methodology for calculating derivatives of levels of living developed as a result of research carried out in order to identify ways to eliminate the existing theoretical and methodological shortcomings.

Determining the population's level of living by dividing it into spheres (derivatives) with later subdivision into levels (components) makes it possible to determine the general index of the level of living and a specific index for each derived level dividing them into 11 spheres, such as social, economic, ecological, demographic areas, etc.

М. К. Каримбергенова¹, А. Н. Бейсембина²

¹доктор PhD, ассоц. профессор (доцент), Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹madina.pavlodar@mail.ru; ²b.ansa@mail.ru

**РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ
В КАЗАХСТАНЕ**

В статье проведен анализ развития рынка информационно-коммуникационных технологий в Республике Казахстан, для изучения барьеров препятствующие развитию электронной торговли. Особое научное внимание было сосредоточено изучению пользователей регионов Республики Казахстан по видам оплаты товаров и услуг через сеть Интернет. Исследованы доли пользователей сети Интернет, а также затраты организаций на ИКТ. Выявлены проблемы, влияющие на развитие рынка электронной торговли. Авторы в статье ставят акцент о необходимости развития электронной торговли. Предприятиям необходимо продвигать производимые товары и услуги в Инстаграм, Фейсбук, Вконтакте, Одноклассники и др., это наиболее приемлемое решение в условиях пандемии. В современных условиях социальные сети имеют самый большой охват аудитории по сравнению с традиционными средствами массовой информации.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, интернет-пространство, мобильная телефония, «взросление» рынка SMM, таргет-инструменты, электронная торговля.

ВВЕДЕНИЕ

Глобализационные процессы, открытость рынков и усиления конкуренции обусловили необходимость применения новых методов осуществления бизнеса. Такие возможности для ведения бизнеса предлагает Интернет.

Правильное продвижение бизнеса в Интернет-пространстве может стать залогом успеха. Важно отметить, что торговля в Интернете стала составлять

серьезную конкуренцию обычным магазинам, и Интернет завоевал доверие покупателей. В условиях экономической нестабильности потребители проводят все больше времени в поисках выгодных торговых предложений. Увеличивается время, затрачиваемое на принятие решения о покупке. На сегодняшний день Интернет стал универсальным инструментом исследования рынка. Едва ли потребитель совершит покупку, не изучив сначала отзывы о продукте и о компании-производителе в сети. Все большему количеству людей для принятия решения необходимо ознакомиться с отзывами и рейтингами других пользователей о продуктах и магазинах. Всё активнее используются для этого поисковые системы, сервисы сравнительного анализа технических характеристик и сопоставления цен, социальные сети [1].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) тесно связано с развитием экономики – чем выше уровень развития экономики, тем выше уровень развития ИКТ. При этом существует и обратная связь, рост сектора ИКТ помимо увеличения числа рабочих мест увеличивает эффективность других отраслей экономики.

Для доступа к сети Интернет большинство организаций использовали фиксированную (проводную) широкополосную связь (51 %) и стандартный модем (25,6 %).

Исследуем долю пользователей сети Интернет, в соответствии с таблицей 1.

Таблица 1 – Доля пользователей сети Интернет и компьютером (в миллионах тенге)

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год
Доля пользователей компьютером в возрасте 6–74 лет	76,2	78,2	80,3
доля пользователей компьютером в возрасте 6–15 лет	65,3	73,8	76,9
Продолжение таблицы 1			
доля пользователей компьютером в возрасте 16–74 лет	78,7	79,3	81,2
доля пользователей сети Интернет в возрасте 6–74 лет	76,8	78,8	81,3
доля пользователей сети Интернет в возрасте 6–15 лет	62,1	67,9	72,9
доля пользователей сети Интернет в возрасте 16–74 лет	80,2	81,5	83,4

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства по статистике РК

Дети, начиная с 6 лет, уже являются активными пользователями сети Интернет и компьютера. Из общего числа населения в возрасте 6 лет и старше к числу компьютерно-грамотных относят себя 87,4 % населения. Наиболее активной возрастной группой пользователей ИКТ среди населения является группа в возрасте 25–74 лет и составляет 65,8 %.

Бизнес активно использует ИКТ, почти у каждой фирмы есть сайт, аккаунт в социальных сетях, и многие принимают оплату, через сайт.

Затраты организаций на ИКТ представлены в соответствии с таблицей 2. В 2018 году затраты организаций на информационные технологии составили 305,2 млрд. тенге, из них организаций государственного управления – 36,2 млрд. Затраты на оплату услуг сторонних организаций и специалистов, связанных с информационными технологиями (кроме услуг связи и обучения), составило в 2018 году 107,5 млрд. тенге, данный показатель с каждым годом увеличивается, в 2017 году, увеличение составило 34 %, в 2018 году на 2 %. Это говорит о том, что предприятия выносят на аутсорсинг услуги программиста.

Таблица 2 – Затраты организаций на ИКТ (в миллионах тенге)

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год
Затраты на ИКТ, всего	269 526,7	349 943,6	305 217,4
– затраты на приобретение программных средств, используемых на основе лицензионного соглашения	37 131,4	75 042,4	52 257,5
– затраты на самостоятельную разработку программного обеспечения внутри организации	11 603,0	10 931,0	5 177,8
– затраты на обучение сотрудников, связанные с развитием и использованием ИКТ	1 276,0	11 816,0	2 134,0
– затраты на оплату услуг сторонних организаций и специалистов, связанных с информационными технологиями (кроме услуг связи и обучения)	78 586,8	105 111,7	107 510,2

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства по статистике РК

Основные показатели использования ИКТ по видам экономической деятельности за 2018 год, представлены в соответствии с таблицей 3.

Таблица 3 – Основные показатели использования ИКТ по видам экономической деятельности за 2018 год (в единицах)

Название	Количество предприятий, использующих компьютеры	Количество предприятий, имеющих доступ к сети Интернет
Всего	104 435	100 702
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	3 573	3 302
Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров	992	966
Обрабатывающая промышленность	6 937	6 739
Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование	541	530
Сбор, обработка и распределение воды	292	283
Канализационная система	24	24
Сбор, обработка и удаление отходов; утилизация отходов	429	403
Рекультивация и прочие услуги в области удаления отходов	24	23
Строительство	13 222	12 844
Оптовая и розничная торговля	31 897	31 139
Транспорт и складирование	5 067	4 968
Услуги по организации проживания	534	520
Услуги по предоставлению продуктов питания и напитков	1 471	1 443
Информация и связь	3 861	3 762
Финансовая и страховая деятельность	8	8
Операции с недвижимым имуществом	6 699	6 172
Профессиональная, научная и техническая деятельность	9 558	9 380
Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания	6 196	5 886
Государственное управление общего характера	4 568	4 213
Регулирование деятельности учреждений, обеспечивающих медицинское обслуживание, образование, культурное обслуживание и другие социальные услуги, кроме социального обеспечения	1 761	1 716
Регулирование и содействие эффективному ведению экономической деятельности	1 783	1 609

Международная деятельность	1	1
Деятельность в области обязательного социального страхования	32	32
Деятельность в области здравоохранения	2 893	2 771
Деятельность в области творчества, искусства и развлечений	220	218
Деятельность в области спорта	396	389
Деятельность по организации отдыха и развлечений	970	890
Ремонт компьютеров и оборудования связи	399	386
Физкультурно-оздоровительная деятельность	87	85

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства по статистике РК

Количество предприятия, имеющих доступ к сети Интернет составляет 100702 единиц. Основная доля которых связана с оптовой и розничной торговлей – 31 %, со строительством – 13 %, с профессиональной, научной и технической деятельностью – 9,3 %.

Распределение пользователей по видам оплаты товаров и услуг через сеть Интернет, представлены в соответствии с таблицей 4.

Таблица 4 – Распределение пользователей по видам оплаты товаров и услуг через сеть Интернет (в процентах)

Наименование области	Оплата платежными банковскими картами через сеть Интернет	Оплата банковским переводом	Предоплата через банковскую карточку	Оплата наличными при доставке товара или оказании услуги	Мобильные платежи
Қазақстан Республикасы	39,4	23,6	16,9	41,8	19,5
Ақмолинская область	34,8	14,0	5,6	40,1	19,6
Ақтөбінская область	39,4	22,8	3,7	35,3	8,3
Алматынская область	45,1	24,6	6,7	23,0	28,5
Атырауская область	33,1	39,6	40,8	46,3	9,4

Наименование области	Оплата платежными банковскими картами через сеть Интернет	Оплата банковским переводом	Предоплата через банковскую карточку	Оплата наличными при доставке товара или оказании услуги	Мобильные платежи
Западно-Казахстанская область	28,5	23,1	14,2	30,5	18,1
Жамбыльская область	43,5	15,9	10,8	33,6	13,2
Қарағандынская область	52,0	24,3	22,9	35,2	23,4
Қостанайская область	25,6	21,3	17,0	57,6	8,4
Қызылордынская область	42,4	14,3	33,8	24,7	1,6
Манғыстауская область	18,8	30,5	11,9	41,2	5,3
Павлодарская область	43,4	21,8	6,8	37,4	15,0
Северно-Қазақстанская область	26,2	17,5	6,9	58,7	15,0
Түркістанская область	40,0	24,9	22,6	9,8	4,8
Восточно-Қазақстанская область	16,0	11,5	13,8	59,5	5,5
г. Нұр-Сұлтан	66,8	29,9	17,1	83,2	30,3
г. Алматы	28,7	34,3	27,9	42,6	25,3
г. Шымкент	7,0	1,7	17,8	54,3	30,2

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства по статистике РК

Оплата наличными при доставке товара или оказании услуги все еще занимает большую долю при осуществлении оплаты в РК – 41,8 %. Самая низкая доля оплаты с наличными в Туркестанской области (9,8 %), Алматинской области (23 %). Оплата платежными банковскими картами через сеть Интернет осуществляет 39,4 % населения, в основном это в г. Нур-Султан (66,8 %), Карагандинской области (52 %), Алматинской области (45,1 %).

Резюмируя, можно добавить, что массовое распространение мобильной телефонии, ввод в действие оптоволоконных сетей существенно повышает уровень проникновения Интернета среди населения. Новые приложения, платформы и услуги снижают препятствия для выхода на электронный рынок. Передовые платежные решения и развитие почтово-курьерской доставки расширяют возможности для осуществления электронной торговли как для предприятий, так и для потребителей.

Оперативное изменение НПА в области электронной торговли повышает доверие между участниками электронной торговли. Отставание одного из данных направлений может сдерживать развитие всей отрасли. В целом можно сказать, что рынок электронной торговли прогрессирует из года в год, однако по показателям находится далеко позади других развивающихся стран. Для того чтобы достичь своего максимума, необходимо выявить и решить определенные проблемы.

Так результатом низкой доли электронной торговли от общего объема розничной торговли в Казахстане является наличие различных проблем в экосистеме рынка электронной торговли, примеры которых отображены в таблице 5.

Таблица 5 – Проблемы, влияющие на развитие рынка электронной торговли

Государственное регулирование	Компетенции и осведомленность
Слабое законодательное регулирование в области электронной торговли	Низкая информированность населения и бизнеса о преимуществах электронной коммерции
Сложные экспортные таможенные процедуры	Нехватка компетенций у МСП в онлайн торговле
Отсутствие государственной программы развития в области электронной коммерции	Нехватка IT-персонала с опытом работы в электронной коммерции
Инфраструктура	Другие
Ограничения и высокие комиссии электронных платежных систем для казахстанских компаний (в среднем 2–2,5 % от суммы)	Отсутствие курсов по цифровой экономике в ВУЗах и в школьной программе
Слабое развитие логистической инфраструктуры в регионах	Низкая безопасность при проведении онлайн транзакций и защита конфиденциальной информации
Отсутствие возможности открытия эскаро-счетов (защита покупателя)	Неразвитость казахстанской части содержания в Интернете
Слабое развитие доступа к сети Интернет в отдаленных местностях	

Решение вышеизложенных проблем требует комплексного подхода как со стороны государства, так и со стороны бизнес-сообщества, так как решение одной или нескольких проблем не приведет к значительным улучшениям ситуации на рынке.

Сегодня в условиях совершенной конкуренции любой организации для продвижения на рынке необходимо присутствовать в максимальном количестве социальных сетей и быть их активным пользователем.

Огромная популярность социальных сетей (Инстаграм, Фейсбук, Вконтакте, Одноклассники и др.) привела к появлению интереса к ним, как площадкам для продвижения товаров и брендов. Специалисты по маркетингу используют социальные сети как источник привлечения целевой аудитории.

В любом случае в основе маркетинговой деятельности в Интернет всегда лежит ориентация на потребителя, его нужды, запросы, ожидания. При этом отдельного внимания заслуживает изучение рыночных конкурентов, способов продвижения их продукции с использованием Интернет-технологий.

В современных условиях социальные сети имеют самый большой охват аудитории по сравнению с традиционными средствами массовой информации. Они дают неограниченные возможности коммуникаций с потенциальными потребителями. Малый бизнес в лице одного человека и крупные организации создают профили, группы и сообщества в социальных сетях, настраивают SMM. Именно соцсети позволяют точно оценить интересы, желания и потребности клиентов, деятельность конкурентов и максимально гибко реагировать на изменения, происходящие на рынке.

ВЫВОДЫ

Из года в год наблюдается расширение сети Интернет, «взросление» рынка SMM. Все это происходит с помощью использования комплексного подхода к SMM продвижению, расширения возможностей аналитики применяемых инструментов, в особенности, повышения конверсий за счет более выгодных и точных таргет-инструментов, развитие нишевых, профессиональных, визуальных социальных сетей, что также предоставляет дополнительные возможности фокусировки целевых аудиторий

Таким образом, рекламные технологии становятся важным средством реализации маркетинговой политики компаний и позволяют обеспечить информационную открытость и эффективность их деятельности. Социальные медиа не только новое маркетинговое, но и новое коммуникационное явление, значение которого трудно переоценить. Это новая форма общения между человеком, массами, обществом, требующая детального изучения. Продвижение в социальных медиа – это принципиально новая форма

влияние на мнения и поведение людей, так же требующее теоретического осмысления, накопленного практического опыта и знания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Чумиков, А. Н., Бочаров, М. П., Тишкова, М. В.** PR в Интернете : Web 1.0, Web 2.0, Web 3.0 / А. Н. Чумиков, М. П. Бочаров, М. В. Тишкова. – Альпина Паблишерз, 2010. – 364 с.

2 Официальный Интернет-ресурс Комитета статистики Министерства национальной экономики. [Электронный ресурс]. – <http://stat.gov.kz/>.

3 Казахстанский рынок SMM страдает от своей самобытности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://forbes.kz/process/internet/kazhstanskiy_ryinok_smm_stradaet_ot_svoey_samobyitnosti/.

4 Интернет-торговля. Продвижение компаний в социальных сетях. [Электронный ресурс]. – Исследование проведено компанией «PricewaterhouseCoopers» от 06.08.2018. – Режим доступа : <http://www.up2go.ru/researches/internet-it/670.html>.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

М. К. Каримбергенова¹, А. Н. Бейсембина³

Қазақстанда электрондық сауданы дамыту

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

М. К. Karimbergenova¹, A. N. Beisembina²

Development of e-commerce in Kazakhstan

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.20.

Мақалада Қазақстан Республикасындағы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар нарығының дамуы, электрондық сауданың дамуына кедергі болатын кедергілерді зерттеу талданған. Қазақстан Республикасы аймақтарының пайдаланушыларын Интернет арқылы тауарлар мен қызметтерге төлем түрлері бойынша зерттеуге ерекше ғылыми назар аударылды. Интернетті пайдаланушылардың үлесі, сондай-ақ ұйымдардың АКТ-ға шығындары

зерттелді. Электрондық сауда нарығының дамуына әсер ететін проблемалар анықталды. Мақаладағы авторлар электрондық сауданы дамыту қажеттігін атап көрсетеді. Кәсіпорындар Instagram, Facebook, Vkontakte, Одноклассники және т.б. өнімдерін және қызметтерін насихаттауы керек, бұл пандемия кезінде ең қолайлы шешім. Қазіргі жағдайда дәстүрлі бұқаралық ақпарат құралдарымен салыстырғанда әлеуметтік желілер аудиторияны ең көп қамтиды.

The article analyzes the development of the market for information and communication technologies in the Republic of Kazakhstan to study the barriers to the development of electronic commerce. Special scientific attention was focused on the study of users of the regions of the Republic of Kazakhstan by types of payment for goods and services via the Internet. The share of Internet users, as well as the costs of organizations for ICT, have been investigated. The problems affecting the development of the e-commerce market are identified. The authors in the article emphasize the need to develop electronic commerce. Enterprises need to promote their products and services on Instagram, Facebook, Vkontakte, Odnoklassniki, etc., this is the most acceptable solution in a pandemic. In modern conditions, social networks have the largest audience coverage compared to traditional media.

Н. В. Кофтанюк¹, И. В. Мамонова²

¹доктор PhD, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹koftanyuk_fam@mail.ru; ²ms.stegaylo@mail.ru@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В настоящее время внедрение новых инструментов финансирования высших учебных заведений необходимо для соответствия программам развития образования, заложенных в посланиях президента РК. Важными стратегическими направлениями развития экономики государства являются научно-технический прогресс и инновационные процессы, позволяющие вести непрерывное обновление производства на основе освоения достижений науки и техники. Развитие инновационной деятельности в университетах во многом определено субъективными и объективными условиями функционирования субъектов инноваций. Одним из основных факторов развития инновационной деятельности является ее финансирование, а именно источники финансирования и их эффективность.

Ключевые слова: высшие учебные заведения, предпринимательство, образование, диверсификация источников финансирования.

ВВЕДЕНИЕ

Трансформация вузов в предпринимательские университетские комплексы, теоретическим отображением которых является модель «тройной спирали», осуществляющие «третью миссию» экономического развития в дополнение к образованию и исследованиям – вклад в удовлетворение социальных потребностей с целью улучшения регионального либо национального экономического положения, а также получения финансовых

выгод университетом, – является вполне возможным и эффективным направлением развития казахстанских вузов. Основная идея данной теории состоит в том, что университеты играют главенствующую роль в процессах технологических инноваций в условиях инновационного развития экономики, основанной на знаниях. При этом одной из важнейших задач является изменение условий финансового обеспечения вузов, без которого невозможно генерировать и реализовывать инновационную деятельность.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Анализируя направленность на расширение источников финансирования, которые вводились системами образования или отдельными учебными заведениями в разных странах, эксперты Консорциума исследователей высшего образования и Европейского центра ЮНЕСКО по высшему образованию (СЕПЕС) пришли к выводу, что «смешанное финансирование является более эффективным, чем чисто государственное или исключительно частное». Более того, выводы экспертов сводятся к тому, что «смешанное финансирование желательно как для государственных, так и для частных высших учебных заведений». Эксперты Международного института образовательного планирования и Европейского центра стратегического управления университетами на основе изучения университетских практик в разных странах, выделили семь основных подходов распределения доходов исходя из моделей управления процессами генерирования средств:

– Бюрократическая модель: все ресурсы аккумулируются в центре, процессы распределения средств, управления и администрирования ими также осуществляется из центра;

– Модель децентрализованной бюрократии: в центре принимаются только стратегические решения, а оперативные решения и их реализация осуществляется на уровне департаментов и кафедр;

– Коллегиальная модель: определенный процент от поступления отчисляется в центр, остальные средства остаются на кафедрах и тратятся в соответствии с академическими приоритетами;

– Смешанная модель: все финансовые поступления преимущественно остаются на кафедрах, которые оплачивают административные услуги центра;

– Модель корпоративного предпринимательства: средства зарабатываются кафедрами, а администрируются центром;

– Модель управляющего предпринимательства: средств зарабатываются кафедрами, отчисляется процент, покрывающий расходы центральной администрации, оставшиеся средства тратятся кафедрами в соответствии с правилами, устанавливаемыми внешним заказчиком;

– Модель невмешательства; средства зарабатываются и полностью остаются в распоряжении кафедр; в случае необходимости кафедры могут «покупать» услуги центра.

Все перечисленные модели образуют спектр, ограниченный первой последней. С одной стороны, это модель жесткого централизованного управления всеми ресурсами, а с другой – модель, в которой кафедры, факультеты получают наивысшую степень автономии в зарабатывании и принятии решений по использованию средств, полученных в результате сотрудничества с промышленными предприятиями.

Диверсификация источников финансирования в системе высшего образования страны обуславливают наличие двух потоков средств в учебное заведение: бюджетных и внебюджетных (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система финансирования организаций образования [1]

В целом, система смешанного инвестирования способна сформировать целый ряд позитивных тенденций в развитии высшего образования:

– формирует рыночную оценку деятельности организаций образования и способствует повышению внутренней эффективности системы образования в результате более тесной увязки оплаты с предоставляемыми услугами и результатом обучения;

– способствует оптимизации спроса на образовательные услуги и преодолению структурных деформаций образовательной системы. В данном случае находит решение проблема более обоснованного распределения потока

обучающихся между высшим, средним и начальным профессиональным образованием, направлениями профессиональной подготовки;

– тесно связывает структуру спроса на труд и структуру спроса на образовательные услуги, и на этой основе способствует более эффективному обеспечению кадрами социально-экономического развития (местного, регионального, общенационального). Это существенно повышает внешнюю эффективность системы образования.

Таким образом, совершенствование системы финансирования образования требует разработки новых подходов к привлечению частных ресурсов в образование. В действующей системе финансирования образования в Республике Казахстан практически отсутствуют механизмы государственной поддержки привлечения частных инвестиций в образование. Кроме того, неразвитость системы финансовых инструментов целевых сбережений, не позволяют распределить во времени финансовые затраты, связанные с получением образования, и снизить текущую финансовую нагрузку на домохозяйства. К таким финансовым механизмам относятся государственные образовательные займы и субсидии.

Мировой опыт развития высшего образования показывает распространенность использования таких финансовых инструментов в частном инвестировании образования как образовательные кредиты, образовательное страхование, образовательные ценные бумаги. В Казахстане эти инструменты финансирования практически не действуют. Финансовые инструменты частного инвестирования обладают преимуществами и недостатками с точки зрения эффективности, справедливости, расширения свободы выбора для учащихся и конкуренции среди вузов, надежности источников финансирования, потенциала расширения ресурсов, административных затрат. Но, в то же время анализ сравнительных преимуществ прямого частного инвестирования и частного инвестирования с помощью финансовых инструментов выявляет существенные выгоды для домохозяйств и общества в использовании инструментов образовательного кредита, образовательного страхования и образовательных ценных бумаг.

Все это свидетельствует о том, что сама система частного инвестирования в образование имеет перспективу развития в современной казахстанской экономике. Однако для ее становления и развития необходимо создать соответствующие условия. Политические – принять решение о переходе к принципам совместного инвестирования в образование и закрепить его в новом организационно-экономическом механизме профессионального образования. Экономические – сформировать финансовые инструменты целевого накопления домохозяйствами ресурсов для финансирования образования. В

этой связи нам представляется целесообразным со стороны государственных органов управления разработать новые финансовые инструменты привлечения ресурсов в образовательную сферу, используя зарубежный опыт и учитывая специфику развития высшего образования в Казахстане.

В соответствии с действующим законодательством высшие учебные заведения страны наряду с образовательной деятельностью, могут вести предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность, предусмотренную его уставом, т.е. вузы могут получать доход и от необразовательных услуг, которые относятся к категории внебюджетных доходов.

В структуре совокупного дохода высшего учебного заведения доход от образовательной деятельности представляет доход от основной деятельности и является определяющим. Источниками формирования данного дохода являются как бюджетные, так и внебюджетные средства. Соотношение между бюджетными и внебюджетными средствами зависит в первую очередь от формы собственности высшего учебного заведения.

Доходы от других видов деятельности высших учебных заведений органически вписываются в состав совокупного дохода и дополняют внебюджетные источники финансирования. В целях обеспечения качества и расширения образовательной деятельности государство регулирует структуру доходов вузов с помощью налоговой политики – высшие учебные заведения, освобождаются от уплаты корпоративного подоходного налога, если доход от образовательной деятельности составляет не менее 90 % совокупного годового дохода, включая доходов в виде безвозмездно полученного имущества и вознаграждений по депозитам [2].

Для внебюджетных источников финансирования организаций образования специального, регламентирующего процесс их планирования и поступления, формирования доходов от внебюджетной деятельности, механизм распределения и использования законодательство не установило, и вузы самостоятельно распределяют и используют доходы, полученные от оказания дополнительных и иных услуг. В условиях сокращения бюджетного финансирования и увеличения доходов от внебюджетной деятельности, необходимо регулировать процесс распределения дополнительных, внебюджетных доходов вузов, нацеливать его на реализацию стратегических задач, поставленных перед образованием республики в целом, в том числе и высшим. В связи с этим, считаем необходимым, установить обязательное реинвестирование в образовательный процесс определенной доли доходов, полученных высшими учебными заведениями от дополнительных или иных видов деятельности. Процесс реинвестирования может быть направлен на

расширение, укрепление, модернизацию материально-технической базы вузов, на внедрение инновационных образовательных технологий, которые способствовали бы повышению качества предоставляемых образовательных услуг. Кроме того, данная мера создала бы определенные условия, для предотвращения превращения образовательного процесса в механизм получения прибыли [3].

Изменение системы финансирования высшего образования видится, прежде всего, в расширении финансовой автономии вуза, как в использовании бюджетных средств, так и внебюджетных ресурсов.

Наряду с предоставлением финансовой автономии необходимо усиление государственного регулирования финансовых процессов сферы высшего образования, повышение финансовой ответственности и финансовой прозрачности деятельности высших учебных заведений.

В соответствии с Болонской декларацией качественное предоставление высшего образования предполагает кардинальную модернизацию учебно-воспитательного процесса и материально-технической базы вузов, укомплектование их высококвалифицированными кадрами профессорско-преподавательского состава с достойной оплатой их труда. Между тем недофинансирование высшей школы ведет к неизбежному снижению качества профессиональной подготовки кадров. Для обеспечения конкурентоспособности казахстанского образования следует кардинально пересмотреть механизм финансирования высшего образования, суть которого заключается в синхронном движении финансовых потоков адекватно кредитной технологии обучения, процессу индивидуализации обучения и академической мобильности студентов. В этой связи необходимо значительное увеличение государственного образовательного заказа, в первую очередь по приоритетным направлениям индустриально-инновационного развития экономики.

ВЫВОДЫ

Система финансирования образования должна быть построена на принципе первичности образовательного процесса, нацелена на повышение качества образовательных услуг, на основе эффективного использования финансовых ресурсов. В целях обеспечения оптимального регулирования развития высшего образования необходимо разработать и внедрить порядок формирования и распределения финансовых ресурсов организаций образования на основе единого формата консолидированного бюджета, учитывающего как бюджетные, так и внебюджетные финансовые потоки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Животовская, И. Г.** Система финансирования высшего образования в странах Европейского Союза: проблемы модернизации. // Экономика образования. – 2008. – № 6.

2 Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития : Практическое руководство / Я. М. Миркин (руководитель проекта), К. Б. Бахтараева, А. В. Левченко, М. М. Кудинова (при участии Т.В. Жуковой). – М. : Финансовый университет, 2010. – 144 с.

3 **Касымова, Г. Е.** Инновационное развитие системы образования в Казахстане // Методология, теория и практика экономической науки. – 2011. – 157 с.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

Н. В. Кофтанюк¹, И. В. Мамонова²

Жоғары оқу орындарының қаржылық ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

N. Koftanyuk¹, I. Mamonova²

Increasing the efficiency of the use of financial resources of higher education institutions

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.20.

Қазіргі уақытта жоғары оқу орындарын қаржыландырудың жаңа құралдарын енгізу Қазақстан Республикасы Президентінің жолдауларында баяндалған білім беруді дамыту бағдарламаларына сәйкес болуы қажет. Ғылыми-техникалық прогресс және инновациялық процестер – бұл мемлекет экономикасын дамытудың маңызды стратегиялық бағыттары, бұл ғылым мен техника жетістіктерінің дамуы негізінде өндірісті үздіксіз жаңартып отыруға мүмкіндік береді. ЖОО-дағы инновациялық қызметтің дамуы көбіне инновация

субъектілерінің қызмет етуінің субъективті және объективті жағдайларымен анықталады. Инновациялық қызметті дамытудың негізгі факторларының бірі оны қаржыландыру болып табылады, атап айтқанда қаржыландыру көздері және олардың тиімділігі.

At present, the introduction of new instruments for financing higher educational institutions is necessary to comply with the education development programs laid down in the messages of the President of the Republic of Kazakhstan. Scientific and technological progress and innovation processes are important strategic directions for the development of the state's economy, which make it possible to continuously renew production based on the development of the achievements of science and technology. The development of innovative activity in universities is largely determined by the subjective and objective conditions for the functioning of the subjects of innovation. One of the main factors in the development of innovative activity is its financing, namely the sources of financing and their effectiveness.

С. К. Кунязова¹, А. Х. Амерханова², А. К. Бакпаева³

¹к.э.н., профессор, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

³ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹kunjazovas@mail.ru; ²aiga1980@mail.ru; ³mustik.mak@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СУЩЕСТВУЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ПО РЕШЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В РК

В данной статье автор рассматривает оценку эффективности существующих экономических механизмов по решению экологических проблем в Казахстане. Рассмотрена структура экономического механизма охраны окружающей среды.

Ключевые слова: экология, экономический механизм, страхование.

ВВЕДЕНИЕ

Углубление экологических проблем в ходе эволюции человечества выступает серьезным препятствием на пути экономического развития и повышения уровня благосостояния современного общества. Поэтому подавляющая часть государств мирового сообщества уже на протяжении последних четырех десятилетий пытается разработать и реализовать эффективную программу социально-экономических преобразований, обеспечивающих устойчивое развитие с учетом экологического фактора.

В настоящее время, в период перехода Казахстана к рыночной экономике, природопользование в целом и охрана окружающей среды, в частности, находятся в глубоком кризисе.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Проблемы взаимодействия общества и окружающей природной среды являются достаточно сложными, их суть сводилась к потребительскому отношению человека к природе. В последние десятилетия тактика политика стала делать свои ошибки вследствие того, что были достигнуты определенные естественные пределы воздействия человека на окружающую природную среду. Поэтому необходимо учитывать эти ограничения и разработать механизмы перехода экономического развития от современного его состояния к устойчивому. В противном случае воздействие окружающей среды на общество окажется негативным.

Сложная экологическая обстановка в стране формирует необходимость создания эффективного механизма охраны окружающей среды который позволил бы снизить на нее антропогенную нагрузку. Применяемый на практике механизм ориентирован на административные методы воздействия и в меньшей степени на экономические суть которых сводится к системе экологических платежей, размер которых не покрывает расходов по устранению ущерба от деятельности предприятий. Также он не сопоставим со стоимостью очистных сооружений поэтому экономическим субъектам выгоднее производить отчисления в бюджеты и не вкладывать средства в строительство очистных сооружений.

Опираясь на международный опыт, можно заключить что наибольший эффект достигается при использовании экономических и рыночных методов, так как они позволяют воздействовать на экономические интересы пользователей. При этом не следует недооценивать значимость методов административного регулирования, которые позволяют определить нормы и требования к участникам экологического рынка, формируя основу для применения экономических и рыночных методов.

Согласно Закону об охране окружающей среды основными задачами экономического механизма являются:

– установление оплаты за негативное воздействие на окружающую среду;

– установление лимитов за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды негативного воздействия;

– предоставление налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении малоотходных и ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии, осуществлении других эффективных мер по охране окружающей среды;

– возмещение вреда, причиненного окружающей среде и здоровью человека.

Видами механизмов экономического регулирования охраны окружающей среды и природопользования являются:

– планирование и финансирование мероприятий по охране окружающей среды;

- плата за эмиссии в окружающую среду;
- плата за пользование отдельными видами природных ресурсов;
- экономическое стимулирование охраны окружающей среды;
- рыночные механизмы управления эмиссиями в окружающую среду;
- рыночные механизмы сокращения выбросов и поглощения парниковых газов;

- экологическое страхование;
- расширенные обязательства производителей (импортеров);
- экономическая оценка ущерба, нанесенного окружающей среде.

Важнейшая задача нового экономического механизма - сделать охрану окружающей среды составной частью производственно-коммерческой деятельности, чтобы хозяйственник, предприниматель был заинтересован в охране окружающей среды не меньше, чем он заинтересован в выпуске конкурентоспособной продукции.

При описании методов стимулирования охраны окружающей среды акцент делается на рассмотрение экономического механизма рационального природопользования, а охрана окружающей среды отходит на второй план.

Для эффективного решения экологических проблем предлагается выделить из экономического механизма природопользования охрану окружающей среды в отдельный экономический механизм для повышения эффективности управления природоохранной деятельностью промышленных предприятий.



Рисунок 1 – Структура экономического механизма охраны окружающей среды

Под экономическим механизмом понимается система методов, способов и приемов воздействия на природопользование способных создать их материальную заинтересованность в соблюдении экологических требований.

Экономический механизм на региональном уровне не позволяет оперативно реагировать на изменяющиеся условия, в которых существуют предприятия с целью снижения загрязнения окружающей среды.



Рисунок 2 – Элементы экономических механизмов для решения экологических проблем

Формирование на практике экономического механизма охраны окружающей среды на региональном уровне подразумевает определение его основных элементов.

Элементы экономического механизма взаимосвязаны с элементами экономического механизма рационального природопользования.

Планирование природопользования и природоохранной деятельности выражается в расчете, разработке и установлении форм и ограничений использования природных ресурсов, в том числе предельно допустимых антропогенных нагрузок на природную среду, то есть производится расчет потенциально возможного изъятия или иной эксплуатации природных ресурсов или территорий без заметного нарушения существующего ущерба одной хозяйственной отраслью другим в случае совместного использования ими естественных благ. Основное правило планирования

природопользования общая нагрузка на окружающую среду и ее ресурсы не должна превышать восстановительные возможности экосистемы.

Результаты планирования природопользования и природоохранной деятельности обычно на государственном уровне находят отражение в экологических программах. Под экологическими программами понимается увязка по ресурса, срокам осуществления, исполнителям комплекса мероприятий, направленных на решение экологических проблем.

Учет и социально-экономическая оценка природно-ресурсного потенциала и качества окружающей среды основаны на ведении комплексных территориальных кадастров природных ресурсов, то есть банков территориально-организованных данных о природно-ресурсном потенциале и об экологической ситуации конкретной территории, содержащих автоматизированную систему сопоставления этих данных для принятия необходимых управленческих решений в сфере природопользования.

Экономический механизм охраны окружающей среды является составной частью общего механизма регулирования отношений в сфере «общество – природа». Таким образом, это прежде всего система, инфраструктура (правовая, организационная, институциональная), необходимая для направления действия указанных экономических фактов в целях достижения разумного баланса экологических и экономических интересов общества.

Суть действующей системы экономического стимулирования охраны окружающей среды в Республики Казахстан сводится к системе экологических платежей за загрязнение окружающей природной среды. Схема действующей системы экологических платежей представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 – Действующая система формирования платы за загрязнение окружающей среды

Основной проблемой существующей системы является несопоставимость экологических платежей, производимых предприятиями, с реальным ущербом, наносимым окружающей среде, и затратами, которые нужно нести в случае установки различных очистных сооружений. Следствием этого является хроническое недофинансирование природоохранных мероприятий, которые вынуждено на себя брать государство.

В целом можно выделить две группы методов эколого-экономического стимулирования: позитивной мотивации; негативной мотивации. Эти две стороны экономического стимулирования можно определить как меры заинтересованности и меры ответственности. Использование первой или второй группы методов определяется уровнем законодательно-нормативного обеспечения отдельных вопросов природопользования, экономической оценкой выгоды проводимых природоохранных мероприятий для предприятия, а в основе формируется экологическими потребностями общества.

Учитывая международную практику формирования экономического механизма охраны окружающей среды, а также текущую ситуацию в стране, в работе предлагается сконцентрировать внимание на двух его элементах:

- экономическое стимулирование природоохранной деятельности;
- финансирование природоохранных мероприятий.

Первый элемент сводится к экологическим платежам и требует совершенствования методики их расчета.

На основании проведенного анализа эффективности формирования и распределения финансовых потоков, формируемых за счет экологических платежей природопользователей, можно сделать вывод о целесообразности произвести разделение финансовых потоков, формируемых за счет платежей от выбросов (сбросов) загрязняющих веществ, в пределах стандарта и сверх него.

Экологический лизинг позволяет решить проблему доступности очистных сооружений и технологий, за счет создания регионального экологического лизингового фонда. Схема и условия работы с фондом приведена на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структурная схема функционирования системы экологического страхования

Для формирования системы стимулирования предлагается ввести обязательное экологическое страхование на предприятиях, которые не осуществляют природоохранных мероприятий, нанося ущерб окружающей среде.

Механизм снижения прогрессивной ставки для предприятий, имеющих очистные сооружения и сдающих их в эксплуатацию в установленные сроки, реализуется посредством проведения обязательного ежегодного экологического мониторинга. Его результаты служат основанием для изменения размера прогрессивных платежей в зависимости от динамики загрязнения окружающей среды.

Прогрессивные экологические платежи решают две основных задачи: стимулирование природопользователей к снижению негативного воздействия на окружающую среду и дают дополнительный приток финансовых средств. Но решение экологических проблем за счет платежей является сложной задачей, т. к. существует проблема доступности очистных сооружений для природопользователей, обладающих высокой стоимостью.

В отличие от существующей системы предлагается создать государственный региональный фонд экологического страхования, который будет осуществлять перестрахования на случай аварий и катастроф.

ВЫВОДЫ

Для разработки политики, направленной на создание условий для сбалансированного, экологически-ориентированного роста, необходимо понимание факторов, способствующих экономическому развитию, с должным учетом проблем устойчивости, экономического и социального благополучия. Ответственным политическим структурам требуется информация для мониторинга хода событий, планирования будущих направлений и оценки результатов. Информация, отражающая сопоставимые на международном уровне данные и показатели, служит основой для разработки новой политики и популяризации природоохранных идей и стратегий. Кроме того, показатели помогают донести до общественности мысль о необходимости перехода на «зеленую» экономику.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Стратегия перехода Республики Казахстан к низкоуглеродному развитию в условиях глобализации : потенциал, приоритеты и механизмы реализации / под ред. Академика НАН РК А. А. Сатыбалдина. – Алматы : Институт экономики КН МОН РК, 2016. – 292 с.

2 **Путинская, Т. Б.** Экономика природопользования : краткий курс лекций для аспирантов направления подготовки 38.06.01 «Экономика». – Саратов : ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ», 2014. – 90 с.

3 **Акимова, Т. А.** Предпосылки формирования индикаторов устойчивого развития для промышленных предприятий // Экономика природопользования. – 2018. – № 6. – С. 3–17.

4 **Бобылев, С. Н. Зубаревич, Н. В., Соловьевой, С. В., Власова, Ю. С.** Индикаторы устойчивого развития : экономика, общество, природа. / под ред. С. Н. Бобылева. – М. : МАКС Пресс, 2018. – 389 с.

5 **Иншакова, Е. И.** Устойчивое развитие стран СНГ : теоретическая характеристика и система индикаторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Экономика». – СПб., 2014. – № 1. – С. 79–84.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

С. К. Куныазова¹, А. Х. Амерханова², А. К. Бакпаева³

ҚР қоршаған ортаға қоршаған проблемаларды шешу үшін бар экономикалық механизмдердің тиімділігін бағалау

^{1,2,3}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 15.06.20 түсті.

S. Kunyazova¹, A. Amerxanova², A. Bakpayeva³

Assessment of the efficiency of existing economic mechanisms for solving environmental problems in RK

^{1,2,3}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 15.06.20.

Бұл мақалада автор Қазақстандағы экологиялық мәселелерді шешудің қолданыстағы экономикалық механизмдерінің тиімділігін бағалауды қарастырады. Қоршаған ортаны қорғаудың экономикалық механизмдерінің құрылымы қарастырылады.

In this article, the author examines the assessment of the effectiveness of existing economic mechanisms for solving environmental problems in Kazakhstan. The structure of the economic mechanism of environmental protection is considered.

С. К. Кунязова¹, А. К. Бакпаева², Д. А. Рахметова³

¹э.ғ.к., профессор, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

²магистр, аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

³магистр, аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы

e-mail: ¹kunjazovas@mail.ru; ²mustik.mak@mail.ru; ³d.life.d@mail.ru

**МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІҢ ТИІМДІЛІГІН
БАҒАЛАУДЫҢ ЗАМАНАУИ КӨРСЕТКІШТЕРІ**

Компанияның табысқа жетуінің негізгі элементтері стратегия мен мақсаттарды әзірлеу, тәуекелдерді бағалау, ресурстарды болу және қызметті тікелей жүзеге асыру болып табылады. Бұл ретте компанияның тұрақты табысын қалыптастырудың маңызды аспектілерінің бірі бірінші кезекте маркетингпен байланысты клиенттік перспективалар болып табылады. Оларды жоспарлау, бақылау және бағалау кәсіпорының тұрақты жұмысының маңызды факторларына айналады. Осылайша, маркетингтік өлшемдерді қолдану компанияның сәттілігін қамтамасыз етуде үлкен рөл атқарады. Бұл мақалада маркетингтік қызметтің тиімділігін бағалаудың ең көп таралған өлшемдері қарастырылады.

Кілтті сөздер: маркетингтік қызмет, тиімділік, маркетингтік өлшемдер (метрикалар).

КІРІСПЕ

Серпінді дамып келе жатқан нарық жағдайында, компанияның тұрақсыз макро- және микроорталары жағдайында, оның жетістігі, бәсекелестіктегі жеңісі және өркендеуі көбіне тиімді маркетингпен қамтамасыз етіледі. Бұл сату нарықтарын кеңейтуге, сатылымдарды көбейтуге, брендке және оның атынан сатылатын өнімдерге назар аударуға және жаңа клиенттер тудыруға көмектеседі.

Жүргізілген жұмыстың тиімділігін бағалау үшін метрика (өлшем) деп аталатын арнайы маркетингтік көрсеткіштер қолданылады

Маркетингтік метрикалар (өлшемдер) – бұл маркетингтік шешімдерді қолдау үшін қолданылатын сандық көрсеткіштер, индикаторлар: нарықтағы оқиғаларды түсіндіруден, олардың себептерін анықтаудан және болжаудан бастап маркетинг функциясының компанияның пайдасына (өсуіне) қосқан үлесіне дейін [1, Б. 257].

Олар бірнеше міндеттерді орындайды:

- маркетинглогтарға қандай мәселелерді шешу керектігін анықтау, шешу жолдарын анықтау;
- коммуникацияның тиімді жолдарын табу;
- тұтынушылардың қалауының қалай өзгеретінін бақылау;
- нарықтың қалай өзгеретінін, оның шекаралары мен құрылымын анықтау;
- негізгі өсу аймақтары мен қауіп аймақтарын анықтау;
- компанияның нәтижелеріне маркетингтің үлесі қандай екенін көрсету.

Маркетингтік өлшемдерді бақылау - бұл маркетингтік қызметті басқаруға және нәтиженің тиімділігін анықтауға мүмкіндік беретін маркетингтің соңғы функциясы.

Тікелей өлшенбейтін өлшемдерді өлшеуге тырысу үшін маркетингтік өлшемдер қажет. Маркетингте көптеген айнымалылар бар, оларды тікелей бақылау мүмкін емес, мысалы, тұтынушы өнімге қаншалықты риза, ол осы брендті қаншалықты ұнатады. Сондықтан маркетинглогтар өздерінің жұмыс нәтижелерін, сондай-ақ тиімділік көрсеткіштерін байланыстыруға мүмкіндік беретін индикаторлар жиынтығын ойлап табады және жасайды.

Маркетинг өлшемдері компанияның мақсаттарына нақты сәйкес келуі керек. Маркетингтік өлшемдердің көп мөлшерін өлшеуге және бақылауға тырысу уақытша шығындарға ғана емес, сонымен қатар маркетинглогтың назарын басым көрсеткіштерден аз басымдықтарға ауыстыруға әкелуі мүмкін. Маркетинг өлшемдері жылына кемінде 1–2 рет өлшенуі керек. Таңдалған өлшемдерді үнемі бақылау динамикадағы маркетингтік әрекеттердің тиімділігін бағалауға және алынған ақпарат негізінде сапалы маркетингтік шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді [4, Б. 113–114].

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Әр түрлі өлшемдер компанияның әр түрлі әрекеттерін бағалай алады: сатып алушылардың мінез-құлқы, сатудың әртүрлі көрсеткіштері (мысалы, орташа чек мөлшері), тауарлар (мысалы, сатып алушылар сатып алатын тауарлар саны) және тағы басқалар.

Ең көп тарағандарды қарастырайық.

Маркетингтік қызметтің тиімділігін өлшеу үшін ең маңызды көрсеткіштердің бірі – ROAS (жарнама шығындарының қайтарымы) – бұл компания жарнамаға жұмсалған әрбір теңге үшін алатын пайда

$$ROAS = \frac{\text{жарнамадан түсетін табыс}}{\text{жарнамаға арналған шығыстар}} \times 100\%$$

Осы көрсеткішті зерттелетін салада ұсынылған барлық компаниялар үшін салыстыра отырып, тиімді және тиімсіз жарнама арасындағы айырмашылықты байқауға болады. Егер ROAS 100 %-дан жоғары болса, компания сәтті болады, егер төмен болса, сәйкесінше оның шығындары алынған пайдадан көп болады.

Келесі көрсеткіш – ROI (инвестициялардың қайтарымы) немесе ROMI (маркетинг үшін инвестициялардың қайтарымы) инвестицияларын ескере отырып, бизнестің қаншалықты тиімді немесе шығынды екенін көрсететін коэффициент.

$$ROI = \frac{\text{Табыс} - \text{Шығыстар}}{\text{Шығыстар}} \times 100\%$$

$$ROMI = \frac{\text{жарнамадан түсетін пайда}}{\text{маркетинг шығындары}} \times 100\%$$

ROI мен ROAS ұқсас болғанымен, бұл көрсеткіштерді шатастырмау керек, өйткені бұл үлкен қателіктерге әкелуі мүмкін. Мысалы, 100 % ROI компания жұмсағаннан екі есе көп ақша тапты дейді. Бірақ 100 % ROAS компания нөлге жұмыс істегенін білдіреді.

ROI есептеулерін әртүрлі мақсаттар үшін түзетуге және өзгертуге болады. Бір компания оны email маркетингіндегі инвестициялардың кірістілігін бағалау үшін қолдана алады, ал екіншісі оны жаңа маркетингтік стратегияның тиімділігі туралы маңызды шешімдер қабылдау үшін қолдана алады.

Әр пайдаланушы немесе белгілі бір кезең ішінде төлейтін клиент компанияға қанша ақша әкелетінін көрсететін метрика – бұл пайдаланушының/ клиенттің орташа кірісі (ARPU/ARPC)

$$ARPU = \frac{\text{жалпы табыс}}{\text{пайдаланушылар саны}}$$

ARPU есептеу арқылы компания жоспарланған кіріс алу үшін сайтқа трафикті қандай болуы керектігін түсіне алады. Компания бағаны көтеруді жоспарлаған кезде, пайдаланушының кірісін алдын-ала және одан кейін тексеру керек. Егер осы уақыт ішінде пайдаланушылар саны айтарлықтай өзгермесе және ARPU құлдыраса, онда бағаның өсуі жақсы идея емес еді.

Google Analytics немесе кез-келген басқа аналитикалық қызметте конверсия мақсаты ретінде көрсетілгенге байланысты компанияның веб-сайтына қанша кірушілердің бір нәрсеге тапсырыс бергенін немесе сатып алғанын көруге көмектесетін метрика. Конверсия коэффициенті (CR) – мақсатты әрекетті орындаған пайдаланушылардың пайызы. Мысалы, сатып алды, қосымшаны жүктеді, байланыс нысанын толтырды және т.б. Ең қарапайым, бірақ маңызды көрсеткіштердің бірі.

$$CR = \frac{\text{тапсырыстардың жалпы саны}}{\text{сайтқа келушілердің жалпы саны}} \times 100\%$$

Келесі метрика, әрекет бағасы (Cost Per Action, CPA) – пайдаланушы мақсатты әрекетті жасаған кезде компания жарнама алаңына төлейтін сома. Қандай әрекетті мақсатты деп санау керек, компания өзі шешеді. Бұл ақпараттық бюллетеньге жазылу, кері қоңырау шалу, вебинарға тіркелу және т. б. болуы мүмкін.

$$CPA = \frac{\text{жарнамаға арналған шығыстар}}{\text{орындалған әрекеттер саны}}$$

Бұл қарапайым метрика CPA маркетингінің негізі болып табылады, онда компания серіктестік көзі әкелген әрбір конверсия үшін төлейді. Клиентті тарту құны (Customer Acquisition Cost, CAC) – бұл компанияның әрбір жаңа тұтынушыға шығындары. Әрқайсысының тиімділігін дұрыс бағалау үшін әр түрлі маркетингтік арналар арқылы CAC-ті қарастырған дұрыс.

$$CAC = \frac{\text{белгілі бір кезеңдегі барлық маркетингтік шығындар}}{\text{белгілі бір кезең ішінде тартылған клиенттер саны}}$$

Customer acquisition cost индикаторы жылжыту моделін құруға, арналардың тиімділігін бақылауға, оларды айналдыруға және тұтынушыларды жоғалтпай шығындарды оңтайландыруға көмектеседі. Бұл өте маңызды және бизнестің тағдыры мен компанияның кірісіне тікелей әсер етеді.

Көбінесе САС CPA-мен шатастырылады, бірақ бұл үлкен қателік. САС сатып алушыны тарту құнын өлшейді, ал CPA – пайдаланушы жасаған белгілі бір әрекеттің құны.

САС-тің өтелу мерзімі (Time to Payback САС) – бұл бір клиентті тартуға жұмсалған ақшаны қайтару үшін компанияға қанша уақыт кететінін көрсететін көрсеткіш

$$\text{Time to Payback САС} = \frac{\text{клиентті тарту құны (САС)}}{\text{клиенттен белгілі кезеңдегі орташа табыс (ARPC)}}$$

Үнемі және барлық компаниялар есептейтін маңызды өлшемдердің бірі LTV (Lifetime Value) – бұл пайдаланушы онымен жұмыс істеген кезде компанияға әкелетін пайда. Маркетинг, клиенттерді тарту және сақтау бойынша жұмыс, осы көрсеткіштің айналасында жүреді.

$$LTV = Lifetime \times ARPU$$

Lifetime (LT немесе пайдаланушының өмір сүру ұзақтығы) – бұл адамның жобада қанша уақыт, орташа есеппен белсенді болып қалатындығын, яғни қосымшаның біріншіден соңғы іске қосылуына дейінгі уақытты көрсететін метрика.

Клиентті тарту құны (САС) оның өмір сүру құнына (LTV) байланысты. Компанияның бір клиенттен қанша алатынын, оны тартуға қанша жұмсайтынын білу маңызды (LTV:САС). Мысалы, егер 1:1 қатынасы болса, онда бұл компанияға шұғыл түрде бір нәрсені өзгерту керек екенін білдіреді, мұндай модель өміршең емес. Ал 4:1 қатынасы, бұл компанияның тиімді маркетингтік қызметінің тамаша көрсеткіші.

Келесі метрика, нарық үлесі (SOM) – бұл көрсеткіш компанияның бәсекелестермен салыстырғанда нарықтағы орнын көрсетеді.

$$SOM = \frac{\text{компанияның сатылғандығы}}{\text{нарықтағы жалпы сату}} \times 100\%$$

Нарықтағы үлесін бақылай отырып, компания сату жоспарынан неге ауытқып, өсу үшін дұрыс мақсаттар қоя алатындығын түсінеді.

ҚОРЫТЫНДЫ

Метрика – бұл өнімнің дамуы мен тұрақтылығын бақылау және талдау құралы. Өздері, контекстсіз, олар маңызды емес. Әр метрика белсенді болуы керек, яғни оның негізінде өнімді қалай жақсартуға болатындығын көрсету керек.

Компания өз өнімін, қызметін неғұрлым жақсы білсе, соғұрлым қажетті метрика жиынтығын жасай алады.

Шындығында, маркетингтік өлшемдердің саны әлдеқайда көп, мысалы: нұку рейтингі, бір рет басу (клик) құны, клиенттердің кету жылдамдығы және басқалары. Олардың барлығы компанияның маркетингтік қызметімен не болып жатқанын, оның қаншалықты тиімді екенін және бизнесті одан әрі дамыту және өркендету үшін қандай шаралар қабылдау керектігін түсінуге мүмкіндік береді.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 **Котлер, Ф.** Маркетинг-менеджмент. 2-е изд. / Пер. с англ. Под ред. Котлер Ф., С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с

2 **Багиев, Г. Л.** Экономика маркетинга. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007.

3 **Ивашкова, Н. И. Камша, А. А.** Методические подходы к оценке эффективности маркетинговой деятельности // Маркетинг и финансы. – 2013. – Т. 1. – С. 14–25.

4 **Ребязина, В. А., Давий, А. О., Карлова, Я. И.** Анализ использования маркетинговых метрик российскими компаниями-производителями товаров повседневного спроса // Вестн. Моск. Ун-та Вопросы управления. – Сер. 6. Экономика. 2016. № 1. – С. 108–130

5 <https://www.carrotquest.io/blog/customer-acquisition-cost> [Электронды ресурс].

6 <https://blog.ingate.ru/detail/33-metriki-digital-marketinga-kotorye-vsegda-aktualny> [Электронды ресурс].

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

С. К. Кунызова¹, А. К. Бакпаева², Д. А. Рахметова³**Современные показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности**^{1,2,3}Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан. Материал поступил в редакцию 15.06.20.S. Kuniyazova¹, A. Bakpaeva², D. Rakhmetova³**Modern indicators for evaluating the effectiveness of marketing activities**^{1,2,3}S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan. Material received on 15.06.20.

Основными элементами достижения успеха компании являются разработка стратегии и целей, оценка рисков, распределение ресурсов и непосредственно осуществление деятельности. При этом одним из наиболее важных аспектов формирования устойчивого успеха компании являются клиентские перспективы, связанные в первую очередь с маркетингом. Их планирование, контроль и оценка становятся наиболее значимыми факторами для стабильной работы предприятия. Таким образом, использование маркетинговых метрик играет огромное значение в обеспечении успеха компании. В данной статье рассматриваются наиболее распространенные показатели (метрики) оценки эффективности маркетинговой деятельности.

The main elements of the company's success are the development of strategy and goals, risk assessment, resource allocation, and direct implementation of activities. At the same time, one of the most important aspects of forming a sustainable success of the company is customer prospects, primarily related to marketing. Their planning, control and evaluation become the most important factors for the stable operation of the enterprise. Thus, the use of marketing metrics plays a huge role in ensuring the success of the company. This article discusses the most common indicators (metrics) for evaluating the effectiveness of marketing activities.

ГРНТИ 06.75.02

И. В. Мамонова¹, Н. В. Кофтанюк²¹ст. преподаватель, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстан;²доктор PhD, Факультет государственного управления, бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Павлодар, 140008, Республика Казахстанe-mail: ¹ms.stegaylo@mail.ru; ²koftanyuk_fam@mail.ru**ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМ ПРОЦЕССОМ**

В данной статье авторами рассматривается организация бюджетного процесса в РК.

Бюджетный процесс – это регламентированная законом деятельность органов власти и управления по составлению, рассмотрению, утверждению, исполнению, контролю за исполнением и утверждению отчетов об исполнении бюджетов.

Составной частью бюджетного процесса является бюджетное регулирование, представляющее собой частичное перераспределение (финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, планирование, прогнозирование, контроль, кассовое исполнение бюджета.

ВВЕДЕНИЕ

Бюджетный процесс в Республике Казахстан определяется Законом «О бюджетной системе Республики Казахстан», Законом о республиканском бюджете, иными законами республики, а также решениями органов исполнительной власти. Составление и исполнение бюджетов являются функциями органов исполнительной власти; рассмотрение, утверждение и контроль исполнения бюджетов – функции Парламента и местных маслихатов. Правила составления и исполнения республиканского и местных бюджетов устанавливаются Министерством финансов.

Составлению проектов бюджетов предшествует разработка планов и программ развития территорий и целевых программ, на основании ежегодного послания Президента народу Казахстана, параметров индикативного плана

социально-экономического развития Республики Казахстан, принимаемого Правительством.

Органы исполнительной власти вносят предложения в соответствующие представительные органы о постатейном установлении бюджетных расходов. Одновременно представляются расчеты по определению доходов органами государственной налоговой службы. Для разработки проекта государственного бюджета и определения параметров местных бюджетов на предстоящий финансовый год используется проект консолидированного (финансового баланса государства, который включает государственный бюджет (республиканский и местный бюджеты) и внебюджетные (фонды. В нем показываются финансовые ресурсы государства для реализации основных направлений бюджетной политики на предстоящий год и отражается взаимосвязь показателей бюджетной системы и остальных секторов экономики.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Сущность, функции и роль финансовой категории бюджета реализуются в сфере практических действий и деятельности государства по предоставлению общественных услуг (благ), связанной с функционированием таких форм организации бюджетных отношений, как бюджетно-налоговое право, бюджетная политика, бюджетный процесс, бюджетная система и бюджетный механизм. Без них бюджет превращается в абстрактное понятие, в область чисто теоретических измышлений и конструкций.

Эти понятия наполняют бюджетные отношения практическим содержанием и выступают организующим началом категории бюджета.

Каждая из названных организационных составляющих бюджетных отношений занимает свою нишу в процессе функционирования последних и управления бюджетом, или государственным финансовым хозяйством, т.е. является надстроечной организационно-финансовой категорией управления бюджетом, или категорией бюджетного управления.

Основной организационно-финансовой категорией бюджетных отношений выступает бюджетный процесс. Бюджетный кодекс РК и современные экономисты определяют бюджетный процесс как регламентируемую нормами права деятельность государственных органов и органов местного управления по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, обеспечению контроля за его исполнением [1–2]. Рассматриваемые сейчас организационно-финансовые категории следует называть не категориями управления бюджетами, а категориями управления бюджетным процессом.

Таким образом, отношения, закрепленные нормами бюджетно-налогового права, возникающие в процессе управления и функционирования бюджетной системы и бюджетного механизма, составляют содержание бюджетного процесса в широком, экономическом понимании его как организационно-финансовой категории.

Кассовое исполнение бюджета начинается после его утверждения законодательными (представительными) органами власти. Эта стадия бюджетного процесса имеет своей целью выполнение доходной и расходной частей государственного, республиканского и местных бюджетов.

В узком смысле исполнение бюджета состоит в обеспечении поступления, расходования и учета движения бюджетных ресурсов, однако фактически оно далеко выходит за рамки этих чисто технических операций и представляет собой сложную систему экономических отношений, связанных с образованием и использованием централизованных денежных доходов государственных органов власти для финансового обеспечения выполнения ими своих функций.

Содержание процесса исполнения бюджета более подробно раскрывают его задачи [3]:

- обеспечение полного и своевременного поступления налогов и других платежей, выявление резервов для мобилизации дополнительных доходов бюджета;
- распределение всех поступающих доходов по уровням бюджетов согласно существующему законодательству (территориальное перераспределение бюджетных ресурсов), осуществление территориального регулирования в рамках имеющихся бюджетных возможностей;
- распределение доходных источников по утвержденным бюджетным ассигнованиям в календарном разрезе (целевое перераспределение бюджетных ресурсов по статьям расходов бюджетной классификации);
- финансирование мероприятий в пределах утвержденных по бюджету сумм в течение финансового года;
- хранение временно свободных финансовых ресурсов государства;
- осуществление оперативного учета и контроля за движением бюджетных средств, определение степени эффективности расходования государственных средств.

Одной из организационно-финансовой категорией бюджетной системы выступает бюджетный механизм. Государственно-правовая, надстроечная форма финансовой категории бюджет проявляется в динамизме бюджетной системы, т.е. в ее постоянных изменениях и приспособлениях к меняющимся социально-экономическим и политическим условиям развития страны.

Роль такого инструмента адаптации приведения бюджетной системы в соответствие с меняющейся средой играет бюджетный механизм.

Для эффективного управления системой бюджетных и межбюджетных отношений на всех уровнях государственной власти, претворения в жизнь важнейших направлений бюджетной политики государства, исполнения законов о бюджетах необходим четкий и отлаженный бюджетный механизм.

Бюджетный механизм является составной частью финансового механизма, который, в свою очередь, входит в хозяйственный механизм государства. Все составные части хозяйственного механизма взаимосвязаны и имеют единую законодательную основу, в то же время каждая из составных частей хозяйственного механизма имеет свое строго определенное функциональное назначение [4].

Бюджетный механизм, приводящий бюджетную систему в действие, конструируется и организуется в рамках планируемого года и на перспективу для решения трех групп задач:

- построение, функционирование и управление доходным механизмом (включая налоговый);
- построение, функционирование и управление расходным механизмом;
- построение и реализация механизма межбюджетного взаимодействия.

Основная задача бюджетного планирования (прогнозирования) – обеспечение экономически обоснованных качественных и количественных параметров доходной и расходной частей бюджетов. Достижение этой цели может быть рассчитано на год и на среднесрочную перспективу, поэтому следует различать тактику бюджетного планирования и его стратегию.

Бюджетное регулирование – это совокупность специальных мер оперативного вмешательства в ход исполнения бюджетов и бюджетов внебюджетных фондов, а также влияния через бюджетные инструменты на макроэкономические пропорции и показатели роста, на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и социальные процессы в обществе.

Схема, отражающая организацию управления бюджетным процессом в Республике Казахстан представлена на рисунке 1.

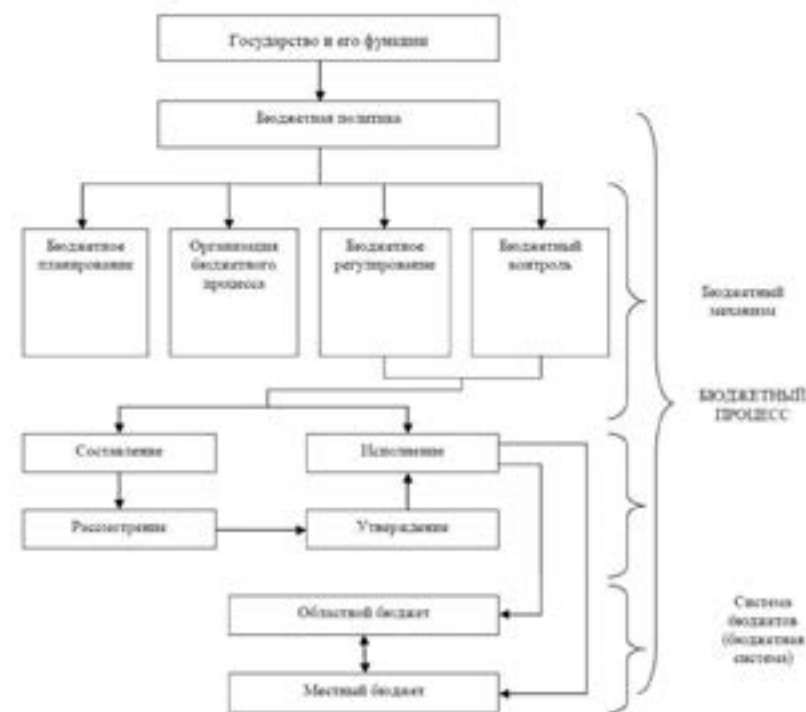


Рисунок 1 – Организация управления бюджетным процессом

Значение этой схемы состоит в том, что она отражает место, роль, логическую взаимосвязь всех организационно-финансовых категорий, управляющих бюджетным процессом в государстве.

Объективной основой построения схемы является государство, его функции, бюджетная система. Государство, как известно, для реализации своих функций (оборонной, экономической, социальной и др.) использует бюджет, от которого во многом зависит, как будут реализованы названные функции.

Поэтому в целях формирования и исполнения оптимального для данного периода времени бюджета, отвечающего современным задачам и функциям, государство широко использует соответствующие бюджетные технологии. Именно спектр данных технологий, их взаимозависимость и последовательность исполнения представлены в предлагаемой схеме.

ВЫВОДЫ

Структура и этапы бюджетного процесса в цивилизованных странах, независимо от их общественно – политической формации, не имеют принципиальных расхождений. Однако технологические приемы, сопровождающие эти этапы, безусловно, разнообразны. Представляется принципиально важным определение и использование таких способов формирования и исполнения бюджета, систем государственного финансового контроля и полномочий государственных органов, которые в конкретных экономических условиях позволяют эффективно распорядиться бюджетным потенциалом в стране. Развитие бюджетной системы современного Казахстана осложняется отсутствием эффективного методологического и правового ее обустройства. Необходимы объективная управляемость каждым из этапов бюджетного процесса, оптимизация и упрощение технологии бюджетной поддержки и финансирования различных сфер деятельности страны. Для этого требуются разработка и реализация концепции построения бюджетной системы, соответствующей экономическим условиям, прогнозируемым на ближайшие 10–15 лет, и обеспечивающей четкое согласованное взаимодействие ее элементов. Нужны такие механизмы бюджетной деятельности, которые могут достичь ее высокой результативности при минимизации издержек, органичного единства свободы и порядка, рыночных и централизованных регуляторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV // Ведомости Парламента РК. – 2008. – № 21 (2525).

2 Саханова, А. Н., Сейтмагамбетова, М., Есенжигитова, Р. Государственное регулирование экономики. – Алматы, 2018 – С. 276.

3 Приказ Министра финансов Республики Казахстан № 249 от 14 мая 2012 г. Об утверждении Методики оценки эффективности управления бюджетными средствами государственного органа и Методики оценки эффективности управления денежными средствами Национального Банка Республики Казахстан // [Электронды ресурс]. – www.minfin.kz.

4 Постановление Мажилиса Парламента Республики Казахстан № 3-V от 22 июня 2012 г. Об утверждении Правил исполнения бюджета и его кассового обслуживания // [Электронды ресурс]. – www.zakon.kz.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

И. В. Мамонова¹, Н. В. Кофтанюк²

Бюджеттік процессті басқаруды ұйымдастыру

^{1,2}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.
Материал баспаға 15.06.20 түсті.

I. Mamonova¹, N. Koftanyuk²

Organization of budgetary process management

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University,
Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.
Material received on 15.06.20.

Бұл мақалада авторлар Қазақстан Республикасындағы бюджеттік процессті ұйымдастыруды қарастырады.

Бюджеттік процесс дегеніміз – бұл бюджеттердің орындалуы туралы есептерді құру, қарау, бекіту, орындау, бақылау және бекіту туралы заңнамамен реттелетін билік пен басқарудың қызметі.

Бюджеттік процесстің ажырамас бөлігі бюджеттік реттеу болып табылады, ол ішінара қайта бөлу болып табылады (әр түрлі деңгейдегі бюджеттер арасындағы қаржылық ресурстарды).

In this article, the authors consider the organization of the budgetary process in the Republic of Kazakhstan.

The budget process is the activity of the authorities and administrations, regulated by law, for the preparation, consideration, approval, execution, control over execution and approval of reports on the execution of budgets.

An integral part of the budget process is budget regulation, which is a partial redistribution (of financial resources between budgets of different levels).

Б. Б. Салимжанова¹, С. М. Хасенова², А. АЗИМХАН³

¹ст. преподаватель, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

²ст. преподаватель, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан;

³ст. преподаватель, Факультет государственного управления бизнеса и права, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан

e-mail: ¹salimjanova@mail.ru; ²sveta_hasenova.7@mail.ru; ³armoni04@mail.ru

**ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ
ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНЕМ**

В статье раскрывается понятие «Управление временем», количество различных факторов, приводящих к потерям времени, рассмотрены методики классического тайм-менеджмента.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, факторы, планирование.

ВВЕДЕНИЕ

Рабочее время большинства современных руководителей современных руководителей уплотнено до предела, рабочий день не нормирован, и все же часто не удается завершить все намеченные дела к заданному сроку. При этом нарастает такое ощущение беспомощности перед лавиной проблем, срочно требующих твоего вмешательства и чувство того, что нехватка времени как нехватка воздуха ведет к тому, что проблемы просто напоросят человека. Все это ведет к стрессовому состоянию, еще более усугубляющему положение.

Такая ситуация в современном обществе носит массовый характер и не только среди руководителей. Наверняка каждый человек может вспомнить немало случаев, когда в один день он должен был решить массу проблем, побывать во множестве мест, при этом он никак не мог решить, в какой очередности лучше, работоспособности и уменьшает вероятность того, что все задуманное на день будет реализовано. Наверняка почти каждый человек может вспомнить и массу дел, отложенную им «на потом», а по сути «в долгий ящик», которые вроде бы нужно сделать, но вот все «никак руки не доходят» [1].

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В такой ситуации единственным решением может стать только применение специальных приемов и методов, имеющих общее название тайм-менеджмент. Само слово «тайм-менеджмент» переводится с английского языка как «управление временем», однако следует заметить, что временем управлять невозможно. Действительно, каждый человек имеет строго определенное количество времени, и у всех людей оно одинаковое. Невозможно как-то повлиять на его количество или скорость его течения. «Управление временем» – это просто громкое название того, что по сути своей является управлением самим собой, организацией, людьми с целью ускорения решения проблем, осуществления мероприятий, выполнения работ, действий. Это управление по наиболее рациональному использованию времени.

Данная проблема имеет большое практическое значение, как для руководителей, так и для любого человека.

Можно выделить большое количество различных факторов, приводящих к потерям времени. Часть из этих факторов являются следствием неграмотных действий руководителя, часть происходят независимо от него, а часть связана непосредственно с личностью руководителя, однако на большинство из них руководитель имеет возможность повлиять или хотя бы снизить потери времени, происходящие из-за воздействия этих факторов. Рассмотрим эти группы факторов.

1 Причины, которые являются следствием неграмотных действий руководителя.

К первой группе отнесем те факторы, которые являются следствием неграмотных действий руководителя. К ним относятся бесплановость работы, плохо налаженный в организации обмен информацией, отсутствие четкого распределения работ по степени их важности, выполнение задач, которые вполне могут быть выполнены подчиненными, слабая мотивация труда. Руководитель может выявить эти факторы и попытаться их устранить каким-либо образом [2].

Рассмотрим эти факторы.

1 Бесплановость работы. Является результатом образа жизни не только самого руководителя, но и общего стиля жизни данной организации. Бесплановость работы ведет к постоянным перерывам для различного рода «уточнений», разъяснений, необходимых для дальнейшей работы различных отделов, подразделений и отдельных работников. При этом отвлекаются не только те, кто обращается за информацией, но и те, к кому обращаются за информацией.

2 Плохо налаженный в организации обмен информацией. Передавая информацию, любой человек всегда уверен, что ее получатель полностью осознает и понимает ее смысл, однако это не всегда так. Каждый имеет свои рамки восприятия, которые могут исказить полученную информацию.

3 Отсутствие четкого распределения работ по степени их важности. Это зачастую приводит к тому, что руководитель сначала делает дела, которые на самом деле не имеют большого значения. При этом на них расходуется значительное время, необходимое для решения действительно важных проблем.

4 Выполнение задач, которые вполне могут быть выполнены подчиненными. Чаще всего руководитель выполняет подобные задачи в случае, если он не доверяет подчиненным, считая, что они смогут выполнить данную задачу так же качественно, как и он, сам, то есть речь идет об отсутствии уверенности в должной квалификации сотрудников организации.

2 Причины, которые не зависят от руководителя.

Ко второй группе отнесем факторы, которые не зависят от руководителя. Это работа с корреспонденцией, большой поток рутинных дел, часто срочных, работа над которыми занимает много времени, а также «воры времени». Руководитель не может избавиться от этих факторов и может лишь попытаться максимально уменьшить их влияние на потери времени. [3]

Рассмотрим эти факторы:

1 Работа с корреспонденцией. Исследования свидетельствуют, что 20–30 % своего времени руководитель тратит на разбор корреспонденции, просматривая в день до 100 документов, из которых лишь 30 по настоящему нужны. Подсчитано, что в деловой переписке объем ненужных сведений доходит до 15–20 %, а по всем каналам из внутренних источников сведений поступает на 30 %, а из внешних – на 40 %.

2 Большой поток рутинных дел, часто срочных, работа над которыми занимает много времени. Примерами могут служить такие дела, как оформление помещений, в которых проводится ремонт, выбор мебели, необходимость лично проверять различные параметры деятельности организации, зачастую это связано с некомпетентностью подчиненных или нежеланием их брать на себя ответственность, когда они сами обращаются к руководителю с «просьбами помочь».

3 «Воры времени». «Воры времени» – это непредвиденные дела, большинство из которых требуют срочного решения и не могут быть поручены подчиненным. Все это отнимает много времени и отвлекает от действительно важных дел. Существует много различных видов «воров времени»:

а) Телефонные звонки.

- б) Заглядывающие к нам люди.
 - в) Проблемы с компьютерным оборудованием.
 - г) Изменение очередности работ, навязываемое коллегами.
 - д) Недостаток организационного планирования.
 - е) Неумение слушать других людей.
 - ж) Неудовлетворительная организационная структура.
 - з) Исправление ошибок, которых можно было бы избежать.
 - и) Нерешительность в деловых вопросах.
 - к) Плохо организованные и скоординированные собрания.
 - л) Отвлекающие факторы на рабочем месте.
 - м) Чрезмерная офисная бюрократия.
- Основные методы тайм-менеджмента.

Для решения проблем, связанных с рациональным использованием рабочего времени существует множество методик, имеющих общее название «тайм-менеджмент». Однако нельзя сказать, что тайм-менеджмент – это такая строгая совокупность правил, следуя которым человек сможет максимально рационализировать свой рабочий день и рабочее время своих подчиненных. Тайм-менеджмент – это совокупность общих методов и рекомендаций, и для каждого человека и организаций следует подбирать их отдельно, индивидуально [1].

Одним из родоначальников тайм-менеджмента считается основатель школы научного управления Фредерик Тейлор, который осуществил хронометраж трудовой деятельности рабочего. Также можно упомянуть знаменитого Генри Форда, который ввел на своих предприятиях конвейер и тем самым сократил время сборки автомобилей и расходы времени рабочих, сделав их деятельность более специализированной.

1 АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВРЕМЕННОГО РЕСУРСА

Рассмотрим методики классического тайм-менеджмента. Первым шагом любого руководителя, который серьезно занялся данной проблемой, должен стать анализ использования временного ресурса. Анализ использования времени поможет выявить временные потери, показать сильные и слабые стороны практикуемого рабочего стиля. Такой анализ просто необходим, если не известно, на что вообще расходуется время, не известно, сколько времени требует выполнение тех или иных дел, не известно, какие факторы стимулируют или ограничивают работоспособность [4].

Чтобы анализировать проблему, нужен достоверный учет времени. Самый эффективный способ учета времени – это ведение записей. При использовании с этой целью компьютера можно использовать такие программы как Visual TimeAnalyzer. С ее помощью можно сэкономить время

и получить графическое изображение своей работы. Также расходуемое время можно учитывать в таблицах, в которых должны быть указаны следующие параметры:

- вид деятельности – для определения вида деятельности;
- время начала и окончания соответствующего вида деятельности;
- длительность соответствующего вида деятельности – для определения

необходимого для данного вида деятельности времени.

Наиболее благоприятным является ведение учета времени в процессе работы, так как при учете времени «потом» можно забыть некоторые важные детали.

В процессе анализа выявляются сильные и слабые стороны использования временного ресурса. Для этого необходимо ответить на некоторые вопросы, такие как:

– была ли работа необходима? (если более 10 % рабочего времени было потрачено не на необходимую работу, это говорит о проблемах с определением приоритетов);

– были ли оправданы затраты времени? (если более 10 % рабочего времени составляли дела, затраты времени на которые не оправданы, нужно проанализировать причины, по которым расход времени был слишком велик и постараться учитывать их в будущей работе);

– было ли целесообразно выполнение работы? (если более 10 % рабочего времени пошло на задачи, выполнение которых было нецелесообразно, значит нужно уделить внимание планированию, организации)

– был ли сознательно определен временной интервал для выполнения работы? (если более 10 % рабочего времени было потрачено на задачи, временной интервал выполнения которых определялся спонтанно, значит, существуют проблемы с планированием рабочего времени).

В результате анализа выявляются «воры времени», различные ошибки использования рабочего времени, необходимо определить их причины, выработать методы борьбы с ними, наиболее подходящие для конкретного работника.

2 ПЛАНИРОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

Основным же методом, помогающим эффективно использовать рабочее время, является планирование времени. Планирование есть структурирование времени для наиболее хозяйственного его использования при достижении каких-либо целей и задач, стоящих перед руководителем или организацией. Планирование может быть долгосрочным, среднесрочным и краткосрочным.

Главное преимущество, достигаемое путем планирования работы, состоит в том, что планирование приносит выигрыш во времени. Опыт

показывает, что увеличение затрат времени на планирование приводит в конечном счете к экономии времени в целом [1].

Очевидно, затраты времени на планирование не могут бесконечно увеличиваться, существует оптимум, после которого дальнейшее увеличение времени на планирование становится неэффективным. Не следует тратить на планирование более 1 % общего планового времени.

Планирование всегда осуществляется исходя из целей. Основой для любого планирования служит долгосрочная цель или долгосрочные цели. На основе долгосрочных целей устанавливаются цели среднесрочные и краткосрочные. Это происходит следующим образом: исходя и цели жизни или миссии организации, выделяются ряд подцелей, достижение которых должно способствовать достижению основной цели жизни. Это цели долгосрочного характера.

ВЫВОДЫ

Сам процесс планирования заключается в том, что формулируются результаты и устанавливаются сроки, которые отводятся для их достижения. Результаты должны соответствовать целям. При этом желательно соблюдать некоторые правила планирования.

1 Во-первых, следует осуществлять планирование в письменном виде. Чтобы план был не просто перечнем дел, которые необходимо выполнить за день, стоит его делать еще и мотивирующим инструментом – ориентировать его на результат.

2 Во-вторых, следует учитывать результаты предшествовавшего анализа использования рабочего времени. В процессе данного анализа выявляются ошибки, присущие данному руководителю в планировании своего рабочего времени и способы нейтрализации последствий этих ошибок.

3 В-третьих, не следует планировать полностью весь свой рабочий день. Считается, что следует планировать не более 60 % своего времени, а 40 % оставить незапланированным: 20 % непредвиденное время и 20 % спонтанное время.

4 Следует устанавливать четкие временные нормы на выполнение дел и решение проблем, которые не допускали бы доделку недоделанного и решение недорешенного в незапланированное время. Если эти дела и вопросы должны были быть решенными в запланированное время.

5 Для решения вопроса о перепоручении дел следует разделить дела по степени их срочности и важности. При этом наиболее срочные и важные задачи следует решать руководителю немедленно, важные. Но не срочные

можно отложить, остальные же 2 категории дел (неважные, но срочные и неважные и несрочные) следует передавать для решения подчиненным.

6 Следует регулярно пересматривать планы, так как в виду постоянного изменения окружающей среды может оказаться так, что некоторые планы руководства организации и менеджера уже не будут соответствовать целям организации и соответственно будут нуждаться в корректировке.

Тайм-менеджмент – это совокупность знаний, имеющих огромное как экономическое значение, так и значение личное. Экономическое значение заключается в том, что за счет рационального использования времени возможно значительное повышение производительности труда как отдельного человека, так и всего коллектива в целом. Личное же значение заключается в том, что он позволяет человеку обрести значительное количество свободного времени, которое будет позволять ощущать себя свободным, уделять больше внимания своему отдыху, здоровью и личной жизни.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 **Архангельский, Г.** «Организация времени: от личной эффективности к развитию фирмы». – М. : АиСТ-М, 2015.

2 **Азарова, О.** Тайм менеджмент за 30 минут. – Ростов н/Д : Феникс, 2013.

3 **Алехина, И. В., Матяш, Н. В., Симоненко, В. Д.** Самоменеджмент в деятельности учителя : Учеб.-метод. пособие – Брянск : Изд-во БГПИ, 2011. – 100 с.

4 **Архангельский, Г.** Тайм-драйв : как успевать жить и работать. – Манн, Иванов и Фербер, 2015.

5 **Еремич, Н.** Тайм-менеджмент для женщин. Как всё успеть. – СПб, 2014.

6 **Зайверт, Л.** Ваше время в Ваших руках : советы деловым людям, как эффективно использовать рабочее время. – М. : Интерэксперт, 2011.

7 **Кноблаух, Йорг.** Управление временем / Йорг Кноблаух, Хольгер Вельте : [пер.с нем. Д. В. Ковалевой] – М. : Омега – Л, 2014. – 139 с.

8 **Моргенстерн, Джулия.** Тайм менеджмент : искусство планирования и упр. своим временем и своей жизнью. – М. : ООО «Издательство «Добрая книга», 2014. – 256 с.

9 Организация рабочего времени, учебник. – М. : «Дека», 2015.

Материал поступил в редакцию 15.06.20.

Б. Б. Салимжанова¹, С. М. Хасенова², А. Азимхан³

Тайм-менеджмент уақытты жоспарлау құралы

^{1,2,3}С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,

Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

B. B. Salimzhanova¹, S. M. Khasenova², A. Azimkhan³

Time management as a planning tool

^{1,2,3}S. Toraighyrov Pavlodar State University,

Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan.

Material received on 15.06.20.

Мақалада «Тайм-менеджмент» ұғымы, уақытты жоғалтуға әкелетін әр түрлі факторлардың саны ашылды, классикалық уақытты басқару әдістері қарастырылды.

The article reveals the concept of «Time management», the number of different factors leading to the loss of time, considered the methods of classical time management.

С. М. Хасенова¹, А. Ж. Кунязова²

¹аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

²аға оқытушы, Мемлекеттік басқару, бизнес және құқық факультеті, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ., 140008, Қазақстан Республикасы;

e-mail: ¹sveta_hasenova.7@mail.ru; ²kuniyazova2018@mail.ru

ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІктің РЕТТЕУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Мақалада экономиканы дамытудың шешуші факторы болып табылатын Қазақстандағы кәсіпкерлікке жан-жақты көмек пен мемлекеттік қолдау туралы айтылады.

Кілтті сөздер: басқару, кәсіпкерлік, мемлекеттік саясат, қолдау, тиімділік.

КІРІСПЕ

Бірнеше онжылдықтар бойы кәсіпкерлік қазіргі қоғамда да, Қазақстан Республикасының экономикалық кеңістігінде де тұрақты дамуды, экономикалық тұрақтылықты және халықтың өмірін қамтамасыз ететін негізгі рөлдердің бірін атқарады.

Қазақстан әлемдік нарықта мықты және бәсекеге қабілетті серіктес болуы үшін жергілікті өзін-өзі басқару органдары үшін шағын және орта бизнесті қолдау және реттеу өте маңызды.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

Қазақстандағы шағын кәсіпкерлікті басқару мемлекеттік, аймақтық және жергілікті басқару деңгейлерін қоса алғанда, ұйымның көп сатылы жүйесі бойынша жүзеге асырылады. Бұл иерархия шағын бизнесті реттеудің интеграцияланған жүйесін құруды қиындатады.

Әрдайым жан-жақты көмекке және Қазақстанның аймақтарындағы шағын кәсіпкерлікті қолдауды дамытуға баса назар аударылды, бірақ Қазақстан Республикасы – 2050 Стратегиясында әлемнің ең дамыған отыз елінің қатарына кіру және өз позицияларын нығайту туралы мақсат қойғалы

бері – бұл Павлодар облысының маңызды мәселелерінің бірі болды, Павлодар облысы ерекшелік емес. Павлодар облысы бүгінде Қазақстанның ірі өнеркәсіптік-энергетикалық орталықтарының бірі болып табылады және электр және отын энергиясы, мұнай өңдеу өнімдері, машина жасау, жеңіл және тамақ өнеркәсібі, құрылыс материалдары өндірісіне бағытталған әртараптандырылған өнеркәсіп кешені болып табылады. Аймақта бүкіл елдің жабдықтауын дамытуда және қамтамасыз етуде шешуші рөл атқаратын көптеген зауыттар шоғырланған, ал кейбір азық-түлік түрлері әлемнің 40-қа жуық елдеріне экспортталады.

2019 жылы облыста шикізаттық емес экспорттың көлемі 2 миллиард долларға жуықтады, бұл 2016 жылғы көлемнен 3 есе көп. 2019 жылы Павлодар облысы бойынша Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми ақпараттық ресурсының мәліметтері бойынша көмір көлемінің 60 %-дан астамы бүкіл республика бойынша өндіріледі және барлық облыстар барлық жерлерде өңдеуші секторда республикалық көлемнің 12 % қамтамасыз етеді, бұл оны Қазақстан Республикасында таптырмас етеді. Аймақтың өндірістік маңыздылығымен қатар, туризм мен ауылшаруашылық мамандандыруы барлық жерде айтарлықтай жетістіктерге жетті. Мемлекеттік қолдау шаралары Павлодар облысында шағын және орта бизнесті дамытуға керемет серпін берді. Жылдан жылға шағын және орта бизнес индустриясының аймақ экономикасына қосқан үлесінің артуы мемлекет көрсеткен көмектің нәтижесі болып табылады. 2019 жылы облыс Doing Business рейтингісіне сәйкес шағын және орта бизнеске жағдай жасау бойынша үздік аймақтардың ТОП-5-ке кірді.

Сондықтан, Павлодар облысында кәсіпкер болу өмірдің өркендеуі үшін де, экономикалық жағынан да өте пайдалы деген қорытынды жасауға болады.

Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің дамуына ықпал ету – бұл жай процесс емес, үкімет шағын және орта бизнестің жұмысынан үнемі хабардар болып отыратын тетіктердің кең ауқымы.

Қазақстанда кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау, дамыту, қорғау және реттеуді жүзеге асыруды елдің әр аймағында шоғырланған белгілі бір басқару органдары жүзеге асырады. Павлодар облысында бұл орган «Павлодар облысының кәсіпкерлік және сауда басқармасы» мемлекеттік мекемесі болып табылады. Қорлар мен басқа да коммерциялық емес ұйымдардың қаржыландыруын, қолдауын пайдалана отырып, олар жұмыспен қамтылған халық санының өсуіне, бұрыннан бар кәсіпкерлік нысандардың сақталуы мен қорғалуына ықпал етеді, сонымен қатар халықтың шағын және орта бизнесті қолдаудың жаңа бағдарламалары туралы хабардар болуын қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, жергілікті мемлекеттік органдардың басты міндеті – аймақтағы қолайлы климатты сақтау және кәсіпкерлікті дамытуға жан-жақты

көмек көрсету. Жергілікті мемлекеттік органдардың міндеттеріне шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламаларын әзірлеу және іске асыруға қатысу, мемлекеттік қаражат пен ресурстарды тарту кіреді.

Павлодар облысында шағын және орта бизнесті қолдау шаралары бірқатар мемлекеттік бағдарламалардың арқасында жүзеге асырылуда.

Кәсіпкерлерді қолдаудың нақты бағдарламаларының бірі «Бизнестің жол картасы-2020» мемлекеттік бағдарламасы болды, ол ресми түрде 2025 жылға дейін ұзартылды. Бағдарламаның іске асырылуына орталық және жергілікті атқарушы органдар жауап береді, ал бұл бағдарламаның негізгі операторы өзінің еншілес компаниясы – «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры арқылы «Бәйтерек» холдингі болып табылады.

Бұл бағдарламаның мақсаты – еліміздің аймақтарында кәсіпкерлікті дамыту және қолдау арқылы жұмыс орындарын құру және қолдау. Оған бағдарлама жүзеге асырылып жатқан төрт негізгі бағыт кіреді – кәсіпкерлердің кәсіпкерлік бастамаларын қолдау, қалалық және ауылдық елді мекендер, экономиканың басым секторларында жұмыс істейтін кәсіпкерлерді салалық қолдау, кәсіпкерлердің валюталық тәуекелдерін төмендету, қаржылық емес қолдау шаралары [13].

Павлодар облысы біздің мемлекетіміздің маңызды аймақтарының бірі ретінде осы бағдарламаның барлық бағыттарын әзірлеуге қосылды. Осы уақыт аралығында осы бағдарламаны іске асырудың нәтижелері көп күттірмеді. Сіздің бизнесіңізді жақсартуға қаражат салудың субсидияланған несиелері арқылы жүзеге асырылады. Бұл бағдарламаның басым бағыттары келесі секторлар: металлургия, металл өңдеу, машина жасау, туризм, агроөнеркәсіп кешені, фармацевтика, жеңіл және химия өнеркәсібі. Сонымен қатар, «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасында бизнесті жүргізуге сервистік қолдау көрсету, сондай-ақ қайта даярлау мен біліктілігін арттыру бірінші кезектегі міндеттер емес, сонымен қатар, осы бағыттарға айтарлықтай назар аударылады.

Қоғамдық домендегі ресми сайтта сіз бағдарламаның даму динамикасын және оны 2019 жылы қаржыландыруды бақылай аласыз. Осылайша, 2019 жылдың бүкіл жазында қаржыландыруға мақұлданған жобалар санының ұлғаюы тек несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемені және несиелер бойынша ішінара кепілдіктерді субсидиялау кезінде ғана байқалады, ал қалған екі позиция тұрақты және оларда өсім байқалмайды.

Бұл, біріншіден, алғашқы екі құралға бөлінген қаражат көлемі қалған екі позициядан асып түседі дегенді білдіреді, өйткені несие алу грантка қарағанда сәл жеңілірек, екіншіден, жаңадан шығарылған кәсіпкерлерге несиені пайдалану ыңғайлы, бұл кезек оларды көп жұмыс істеуге және

бизнесін кеңейтуге шақырады. Осыған орай, «Бизнестің жол картасы-2020» бірнеше жылдан бері тек облыста ғана емес, бүкіл республикада жетекші орындарды иеленіп келеді.

Аймақтағы кәсіпкерліктің өсуі мен қолдауының артуы қаржылық емес бағдарламалар арқылы да жүзеге асырылады. Бұл студенттерге стандартты құжаттар жиынтығынан, экономикалық негіздемемен, несие алуға арналған құжаттардан және қызмет бағыттары бойынша маркетингтік зерттеулерден алатын ақысыз оқыту семинарлары мен сабақтары. «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы мен «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры әр апта сайын жаңа кәсіпкерлерді тарту және жұмыс істеп тұрған кәсіпкерлерді үнемі хабардар ету үшін әлеуетті инвесторлар мен аймақтағы негізгі тұлғалардан түрлі мастер-класстар мен тәлімгерліктер өткізеді.

Сондай-ақ, Павлодар облысында бизнесті басқаруды сервистік қолдау тәжірибесі бар. Оған салық есебі, бухгалтерлік есеп, маркетингтік көмек және ақысыз заңгерлік қызметтер бойынша көмек кіреді. Сондай-ақ, көптеген басқа шағын бағдарламалар бар, олар жаңа кәсіпорында өз жобаңызды құруға көмектеседі және қолданыстағы жобаны қолдауға көмектеседі. Осылайша, Павлодар облысы аймақтың кез келген үшінші тұрғынының жеке бизнесі болуы үшін барлық қажетті жағдайларды жасайды, бұл оны экономикалық тұрғыдан тұрақты етеді және онда тұратын халықтың өмірін қолдауға бағытталған. Жалпы, бағдарламаларды іске асыру жөніндегі шаралар Павлодар облысының әлеуметтік-экономикалық дамуындағы оң тенденциялардың сақталуына және одан әрі өсуіне ықпал етті.

ҚОРЫТЫНДЫ

Қорытындылай келе, келесілерді атап өту керек, жергілікті өзін-өзі басқару органдарының бақылауымен бүкіл аймақтың тұрақты болып көрінуіне қарамастан, тиімді дамуға кедергі болатын кемшіліктер де бар. Жергілікті мемлекеттік қызметтерді көрсетудегі ең көп кездесетін проблемалар: сыбайлас жемқорлыққа бейімділік, жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар мониторингінің болмауы, жетілмеген заңнамалар және басқалар. Барлық бар кемшіліктерді талдай отырып, біз заң шығару саласында да, жергілікті өзін-өзі басқару органдары мен ұйымдардың ішкі ортасында да сапалы жұмыс жүргізу керек деген қорытындыға келдік.

Шағын және орта бизнес қазіргі жағдайда да, таяу болашақта да мемлекет экономикасына әсер етудің нақты тұтқаларының бірі болады, демек, тезис барысында анықталған кемшіліктер елдің одан әрі тиімді дамуы үшін жойылуы керек.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2017. – 495 с.

2 Hans Landström. Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research. – 2018.

3 Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г.) Статья № 2.

4 Карагузов, Ф. С. О понятии и значении предпринимательства (выступление на Конференции студентов и молодых ученых в Каспийском Общественном университете 16 апреля 2009 г.) // [Электронный ресурс]. – <https://online.zakon.kz>.

5 Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.01.2020 г.).

6 Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г.) Статья № 24.

7 Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.01.2020 г.) Статья № 1.

8 Закон КазССР от 11 декабря 1990 г. № 391-ХІІ. О свободе хозяйственной деятельности и развитии предпринимательства в Казахской ССР (с изменениями и дополнениями, внесенными законами РК от 16.01.92 г.; от 23.12.92 г. № 1820а-ХІІ; от 07.04.93 г. № 2086-ХІІ; указами Президента РК от 05.10.95 № 2488; от 05.10.95 г. № 2489; от 30.10.95 г. № 2588; законами РК от 11.07.97 г. № 154-І; от 29.11.99 г. № 488-І) (Утратил силу в соответствии с Законом Республики Казахстан от 20.12.04 г. № 12-ІІІ).

9 Бурибаева, Г., Сарсекеев, Ф., Керимбеков, А., Амреев, Т. «Отчет о состоянии развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и его регионах». – Алматы, 2019 г. – Выпуск № 11. – 4 с.

10 Финк, Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. – 2018. – № 4 (39). – 177–181 с.

11 Арустамов, Э. А., Пахомкин, А. Н., Митрофанов, Т. П. Организация предпринимательской деятельности. – М., 2019. – 331 с.

12 Официальный немецкий статистический портал для рыночных данных и исследования рынка. Number of small and medium-sized enterprises

in Germany from 2011 to 2017. Published by Daniel Clark, Aug 9, 2019 // [Электронный ресурс]. – <https://www.statista.com>.

13 Направления «Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020-2025» // [Электронный ресурс]. – <https://business.gov.kz/ru/dkb2020/program-directions>.

14 Показатели МСБ на 1 января 2020 года // [Электронный ресурс]. – <http://www.upt.pavlodar.gov.kz/index/measures-to-support-entrepreneurship/on-the-implementation-of-state-programs-on-business-support/информация-о-реализации-государственных-программ-поддержки-предпринимательства.html>.

15 Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане и его регионах 2018. Фонд Даму.

16 Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан. Статья: Безвозмездные гранты на старт бизнеса получили более двух тысяч павлодарцев. // [Электронный ресурс]. – <https://prz.enbek.gov.kz/ru/node/9045>.

17 Управление предпринимательства и торговли Павлодарской области // [Электронный ресурс]. – <http://www.upt.pavlodar.gov.kz>.

18 Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан. Статья Павлодарская область: наращивание объемов промышленного производства и акцент на предпринимательстве // [Электронный ресурс]. – <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/pavlodarskaya-oblast-narashchivanie-obemov-promyshlennogo-proizvodstva-i-akcent-na-predprinimatelstve>.

Материал баспаға 15.06.20 түсті.

С. М. Хасенова¹, А. Ж. Кунязова²

Совершенствование системы регулирования малого предпринимательства

^{1,2}Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар, 140008, Республика Казахстан. Материал поступил в редакцию 15.06.20.

S. Khasenova¹, A. Kuniyazova²

Improvement of the regulation system of small business

^{1,2}S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, 140008, Republic of Kazakhstan. Material received on 15.06.20.

В статье говорится о всесторонней помощи и государственной поддержке предпринимательства в Казахстане, которое является ключевым фактором в развитии экономики.

The article talks about comprehensive assistance and state support for entrepreneurship in Kazakhstan, which is a key factor in the development of the economy.

**ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПГУ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА
(«ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА»,
«КРАЕВЕДЕНИЕ»)**

Редакционная коллегия просит авторов руководствоваться следующими правилами при подготовке статей для опубликования в журнале.

Научные статьи, представляемые в редакцию журнала должны быть оформлены согласно базовым издательским стандартам по оформлению статей в соответствии с ГОСТ 7.5-98 «Журналы, сборники, информационные издания. Издательское оформление публикуемых материалов», пристатейных библиографических списков в соответствии с ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:

– В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с полями 30 мм со всех сторон листа, электронный носитель со всеми материалами в текстовом редакторе «Microsoft Office Word (97, 2000, 2007, 2010) для WINDOWS».

– Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **12 страниц печатного текста**.
Текст статьи: кегль – 14 пунктов, гарнитура – Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка).

Статья должна содержать:

1 ГРНТИ (Государственный рубрикатор научной технической информации);
2 Инициалы и фамилия (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках (прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, см. образец);

3 Ученую степень, ученое звание;

4 Аффiliation (факультет или иное структурное подразделение, организация (место работы (учебы)), город, область, страна, почтовый индекс) – на казахском, русском и английском языках;

5 E-mail;

6 Название статьи должно отражать содержание статьи, тематику и результаты проведенного научного исследования. В название статьи необходимо вложить информативность, привлекательность и уникальность (не более 12 слов, заглавными прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, на трех языках: русский, казахский, английский, см. образец);

7 **Аннотация** – краткая характеристика назначения, содержания, вида, формы и других особенностей статьи. Должна отражать основные и ценные, по мнению автора, этапы, объекты, их признаки и выводы проведенного исследования. Дается на казахском, русском и английском языках (рекомендуемый объем аннотации – не менее 100 слов, прописными буквами, нежирным шрифтом 12 кегль, абзацный отступ слева и справа 1 см, см. образец);

8 **Ключевые слова** – набор слов, отражающих содержание текста в терминах объекта, научной отрасли и методов исследования (оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см.). Рекомендуемое количество ключевых слов – 5–8, количество слов внутри ключевой фразы – не более 3. Задаются в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке (см. образец);

9 **Основной текст статьи** излагается в определенной последовательности его частей, включает в себя:

– слово ВВЕДЕНИЕ / КІРІСПЕ / INTRODUCTION (нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре см. образец).

Необходимо отразить результаты предшествующих работ ученых, что им удалось, что требует дальнейшего изучения, какие есть альтернативы (если нет предшествующих работ – указать приоритеты или смежные исследования). Освещение библиографии позволит отгородиться от признаков заимствования и присвоения чужих трудов. Любое научное изыскание опирается на предыдущие (смежные) открытия ученых, поэтому обязательно ссылаться на источники, из которых берется информация. Также можно описать методы исследования, процедуры, оборудование, параметры измерения, и т.д. (не более 1 страницы).

– слова ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ / НЕГІЗГІ БӨЛІМ / MAIN PART (нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре).

Это отражение процесса исследования или последовательность рассуждений, в результате которых получены теоретические выводы. В научно-практической статье описываются стадии и этапы экспериментов или опытов, промежуточные результаты и обоснование общего вывода в виде математического, физического или статистического объяснения. При необходимости можно изложить данные об опытах с отрицательным результатом. Затраченные усилия исключают проведение аналогичных испытаний в дальнейшем и сокращают путь для следующих ученых. Следует описать все виды и количество отрицательных результатов, условия их получения и методы его устранения при необходимости. Проводимые исследования предоставляются в наглядной форме, не только экспериментальные, но и теоретические. Это могут быть таблицы, схемы, графические модели, графики, диаграммы и т.п. Формулы, уравнения, рисунки,

фотографии и таблицы должны иметь подписи или заголовки (не более 10 страниц).

– слово ВЫВОДЫ / ҚОРЫТЫНДЫ / CONCLUSION (нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре).

Собираются тезисы основных достижений проведенного исследования. Они могут быть представлены как в письменной форме, так и в виде таблиц, графиков, чисел и статистических показателей, характеризующих основные выявленные закономерности. Выводы должны быть представлены без интерпретации авторами, что дает другим ученым возможность оценить качество самих данных и позволит дать свою интерпретацию результатов (не более 1 страницы).

10 **Список использованных источников** включает в себя:

– слова СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ / ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ / REFERENCES (Нежирными заглавными буквами, шрифт 14 кегль, в центре).

Очередность источников определяется следующим образом: сначала последовательные ссылки, т.е. источники на которые вы ссылаетесь по очередности в самой статье. Затем дополнительные источники, на которых нет ссылок, т.е. источники, которые не имели место в статье, но рекомендованы вами для кругозора читателям, как смежные работы, проводимые параллельно. Рекомендуемый объем не более чем из 20 наименований (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Статья и список литературы должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.5-98; ГОСТ 7.1-2003 (см. образец).

11 **Иллюстрации, перечень рисунков** и подрисовочные надписи к ним представляют по тексту статьи. В электронной версии рисунки и иллюстрации представляются в формате TIF или JPG с разрешением не менее 300 dpi.

12 **Математические формулы** должны быть набраны в Microsoft Equation Editor (каждая формула – один объект).

На отдельной странице (после статьи)

В бумажном и электронном вариантах приводятся полные почтовые адреса, номера служебного и домашнего телефонов, e-mail (для связи редакции с авторами, не публикуются);

Информация для авторов

Все статьи должны сопровождаться двумя рецензиями доктора или кандидата наук для всех авторов. Для статей, публикуемых в журнале «Вестник ПГУ» химико-биологической серии, требуется экспертное заключение.

Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи.

При необходимости статья возвращается автору на доработку. За содержание статьи несет ответственность Автор.

Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.

Датой поступления статьи считается дата получения редакцией ее окончательного варианта.

Статьи публикуются по мере поступления.

Периодичность издания журналов – четыре раза в год (ежеквартально).

Статью (бумажная, электронная версии, оригиналы рецензий и квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64,

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,

Издательство «Toraighyrov University», каб. 137.

Тел. 8 (7182) 67-36-69, (внутр. 1147).

E-mail: kereku@psu.kz

www.vestnik.psu.kz

Оплата за публикацию в научном журнале составляет **5000 (Пять тысяч) тенге.**

РГП на ПХВ Павлодарский
государственный университет имени
С. Торайгырова
РНН 451800030073
БИН 990140004654

АО «Цеснабанк»
ИИК KZ57998FTB00 00003310
БИК TSESKZK A
Кбе 16
Код 16
КНП 861

РГП на ПХВ Павлодарский
государственный университет имени
С. Торайгырова
РНН 451800030073
БИН 990140004654

АО «Народный Банк Казахстана»
ИИК KZ156010241000003308
БИК HSBKZKX
Кбе 16
Код 16
КНП 861

ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

ГРНТИ 396.314.3

А. Б. Есимова

к.п.н., доцент

Гуманитарно-педагогический факультет,

Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Ясави,

г. Туркестан, 161200, Республика Казахстан

e-mail: ad-ad_n@mail.ru

**СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с кодификацией норм устной речи в орфоэпических словарях, являющихся одной из отраслей ортологической лексикографии. Проводится анализ составления первых орфоэпических словарей, говорится о том, что в данных словарях большее внимание уделяется устной орфографии в традиционном применении, а языковые нормы устной речи остались вне внимания. Также отмечается, что нормы устной речи занимают особое место в языке программ средств массовой информации, таких как радио и телевидение, и это связано с тем, что диктор читает свой текст в микрофон четко по бумажке. В статье также выявлены отличия устной и письменной речи посредством применения сравнительного метода, и это оценивается как один из оптимальных способов составления орфоэпических словарей.

Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время отрасль мобильной робототехники переживает бурное развитие. Постепенно среда проектирования в области мобильной ...

Продолжение текста

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

На современном этапе есть тенденции к стабильному увеличению студентов с нарушениями в состоянии здоровья. В связи с этим появляется необходимость корректировки содержания учебно-тренировочных занятий по физической культуре со студентами, посещающими специальные медицинские группы в ...

Продолжение текста публикуемого материала

ВЫВОДЫ

В этой статье мы представили основные спецификации нашего мобильного робототехнического комплекса...

Продолжение текста

Пример оформления таблиц, рисунков, схем:

Таблица 1 – Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

	СКР, 1999 г.	СКР, 1999 г.
Всего	1,80	2,22

Диаграмма 1 – Показатели репродуктивного поведения

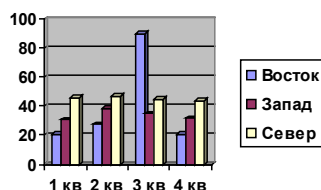


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Эльконин, Д. Б. Психология игры [Текст] : научное издание / Д. Б. Эльконин. – 2-е изд. – М. : Владос, 1999. – 360 с. – Библиогр. : С. 345–354. – Имен. указ. : С. 355–357. – ISBN 5-691-00256-2 (в пер.).

2 Фришман, И. Детский оздоровительный лагерь как воспитательная система [Текст] / И. Фришман // Народное образование. – 2006. – № 3. – С. 77–81.

3 Антология педагогической мысли Казахстана [Текст] : научное издание / сост. К. Б. Жарикбаев, сост. С. К. Калиев. – Алматы : Рауан, 1995. – 512 с. : ил. – ISBN 5625027587.

4 http://www.mari-el.ru/mmmlab/home/AI/4/#part_0.

А. Б. Есімова

Отбасылық-туысты қатынастар репродуктивті мінез-құлықты жүзеге асырудағы әлеуметтік капитал ретінде

Гуманитарлық-педагогикалық факультеті,
Қ. А. Ясави атындағы Халықаралық Қазақ-Түрік университеті,
Түркістан қ., 161200, Қазақстан Республикасы.

A. B. Yesimova

The family-related networks as social capital for realization of reproductive behaviors

Faculty of Humanities and Education,
K. A. Yesevi International Kazakh-Turkish University,
Turkestan, 161200, Republic of Kazakhstan.

Мақалада ортологиялық лексикографияның бір саласы – орфоэпиялық сөздіктердегі ауызша тіл нормаларының кодификациялануымен байланысты мәселелер қарастырылады. Орфоэпиялық сөздік құрастырудың алғашқы тәжірибелері қалай болғаны талданып, дәстүрлі қолданыстағы ауызша емлесімен, әсіресе мектеп өмірінде жазба сөзге ерекше көңіл бөлініп, ал ауызша сөздің тілдік нормалары назардан тыс қалғаны айтылады. Сонымен қатар ауызша сөз нормаларының бұқаралық ақпарат құралдары – радио, телевизия хабарлары тілінде ерекше орын алуы микрофон алдында диктордың сөзді қағаз бойынша нақпа-нақ, тақпа-тақ айтуымен байланысты екені атап көрсетіледі. Сөздікте ауызша сөзбен жазба сөздің салғастыру тәсілі арқылы олардың айырмасын айқынданғаны айтылып, орфоэпиялық сөздік құрастырудың бірден-бір оңтайлы жолы деп бағаланады.

The questions, related to the norms of the oral speech codification in pronouncing dictionary are the one of the Orthologous Lexicography field, are examined in this article. The analysis of the first pronouncing dictionary is conducted, the greater attention in these dictionaries is spared to verbal orthography in traditional application, and the language norms of the oral speech remained without any attention. It is also marked that the norms of the oral speech occupy the special place in the language of media programs, such as radio and TV and it is related to that a speaker reads the text clearly from the paper. In the article the differences of the oral and writing language are also educed by means of application of comparative method and it is estimated as one of optimal methods of the pronouncing dictionary making.

ПУБЛИКАЦИОННАЯ ЭТИКА

Редакционная коллегия журнала «Вестник ПГУ. Серия экономическая» в своей работе придерживается международных стандартов по этике научных публикаций и учитывает информационные сайты авторитетных международных журналов.

Редакционная коллегия журнала, а также лица, участвующие в издательском процессе в целях обеспечения высокого качества научных публикаций, избежание недобросовестной практики в публикационной деятельности (использование недостоверных сведений, изготовление данных, плагиат и др.), обеспечения общественного признания научных достижений обязаны соблюдать этические нормы и стандарты, принятые международным сообществом и предпринимать все разумные меры для предотвращения таких нарушений.

Редакционная коллегия ни в коем случае не поощряет неправомерное поведение (плагиат, манипуляция, фальсификация) и приложить все силы для предотвращения наступления подобных случаев. В случае, если редакционной коллегии станет известно о любых неправомерных действиях в отношении опубликованной статьи в журнале или в случае отрицательного результата экспертизы редколлегии статья отклоняется от публикации.

Теруге 15.06.2020 ж. жіберілді. Басуға 22.06.2020 ж. қол қойылды.

Пішімі 70x100 ¹/₁₆. Кітап-журнал қағазы.

Шартты баспа табағы 7,3.

Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.

Компьютерде беттеген: А. К. Шукурбаева

Корректор: А. Р. Омарова

Тапсырыс №3665

Сдано в набор 15.06.2020 г. Подписано в печать 22.06.2020 г.

Формат 70x100 ¹/₁₆. Бумага книжно-журнальная.

Усл.печ.л. 7,3. Тираж 300 экз. Цена договорная.

Компьютерная верстка: А. К. Шукурбаева

Корректор: А. Р. Омарова

Заказ №3665

«Toraighyrov University» баспасынан басылып шығарылған

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«Toraighyrov University» баспасы

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті

140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

67-36-69

e-mail: kereku@psu.kz

www.vestnik.psu.kz