

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік  
университетінің ғылыми журналы  
Научный журнал Павлодарского государственного  
университета имени С. Торайғырова

---

*1997 жылы құрылған  
Основан в 1997 г.*



İ Ì Ó  
ÕÀÁÀÐØ ÛÑÛ  
ÂÃÑÒÍ ÈÊ Ì ÃÓ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ

**2 2014**

---

---

---

Научный журнал Павлодарского государственного университета  
имени С. Торайгырова

### СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации  
№ 14211-Ж

выдано Министерством культуры, информации и общественного согласия  
Республики Казахстан  
4 марта 2014 года

**Омирбаев С. М.**, д.э.н., профессор (главный редактор);  
**Эрназаров Т. Я.**, к.т.н., доцент (зам. гл. редактора);  
**Титков А. А.** (отв. секретарь);

### Редакционная коллегия:

**Алпысбаева С. Н.**, д.э.н., профессор;  
**Апенько С. Н.**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Инновационное и проектное управление» ОмГУ имени Ф. Достоевского (г. Омск, Р.Ф.);  
**Асенова К.**, доктор PhD, ассоциированный профессор университета Национальной и мировой экономики (г. София, Болгария);  
**Браувайлер Ганс-Кристиан**, д.э.н., профессор, ректор Академии инновационных прикладных наук (г. Лейпциг, Германия);  
**Сальжанова З. А.**, д.э.н., профессор;  
**Сатова Р. К.**, д.э.н., профессор;  
**Нургожина Б. В.** (тех. редактор).

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели.  
Мнение авторов публикаций не всегда совпадает с мнением редакции.  
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов.  
Рукописи и диски не возвращаются.  
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна.

© ПГУ им. С. Торайгырова

### МАЗМҰНЫ

<b>Амеркулова А. С., Кунязова С. К.</b> Коммерциялық жылжымайтын мүлік саласындағы маркетинг зерттеулері.....	9
<b>Амеркулова А. С., Кунязова С. К.</b> Жылжымайтын мүлік нарықтарының ерекшелігі және олардың даму заңдылығы.....	15
<b>Богданова Е. А., Кунязова С. К.</b> Автоматтық бизнес-үндерістердің ақпараттық технологияларының дамуының басты бағыттары.....	20
<b>Грищенко Т. В.</b> Дағдарыс жағдайында басқару .....	25
<b>Донцов С. С., Акбуляков С. С.</b> Халықаралық қор нарығының дамуы мен қалыптасу тарихы.....	29
<b>Дюсембекова Г. С.</b> Контроллинг басқару құралы ретінде .....	36
<b>Ержанов Т. Н.</b> Өтпелі кезеңдегі Қазақстанның ұлттық экономикасының дамуының мәселері және келешегі.....	43
<b>Имантаева А. М., Алталиева А. А.</b> Павлодар мұнай-химиялық зауытының ШЖС корпоративті әлеуметтік жауапкершілігінің менеджмент жүйесін ендіру бойынша тәжірибесі .....	52
<b>Кариполлин А. А.</b> «Жасыл» экономика – Қазақстанның тұрақты дамуының жолы .....	60
<b>Мусин Р. Т., Мусина А. Ж., Хасанова О. А.</b> 2003-2012 жылдары бойынша мемлекеттік бюджет табыстарының талдауы .....	64
<b>Мухамедова М. М., Амерханова А. Х., Айгужина Д. З.</b> Қазақстан Республикасында салық жүйесінің мәселелері.....	69
<b>Нұрғалиева А. А.</b> Ауылдың әлеуметтік дамуының территориялық айырмашылығын ендіру...74	
<b>Пестунова Г. Б., Самусенко Е. А., Оксов Д. Е.</b> Бәсекеге қабілетті жастар Қазақстанның еңбек нарығындағы нәтижелі жұмысбастылықты қамтамасыз ету факторы ретінде.....	81
<b>Самиева А. Ж.</b> Менеджменттегі адамзат ресурстары дегеніміз не?.....	90
<b>Стегайло И. В., Назарова А. В.</b> Коммерциялық банктағы қаржылық менеджмент жүйесі және оны жетілдіру жолдары.....	93
<b>Шафеева Л. А., Назарова А. В., Бахметова Е. А.</b> Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау .....	100

**Шафеева Л. А., Найманова Б. А., Муса К.**

Шағын кәсіпкерліктің тұрақты дамуы: негізгі аспектілері .....105

**Әлімбаев Д. А., Ағыбетова Р., А. Бекбулатова М.**

Кәсіпкерлік және кәсіпкерлердің өмір сүру сапасы .....109

Авторлар арналған ережелер ..... 115

## СОДЕРЖАНИЕ

**Амеркулова А. С., Кунязова С. К.**

Маркетинговые исследования  
в области коммерческой недвижимости .....9

**Амеркулова А. С., Кунязова С. К.**

Особенности рынков недвижимости и закономерности их развития .....15

**Богданова Е. А., Кунязова С. К.**

Главные тенденции развития информационных технологий  
в автоматизации бизнес-процессов .....20

**Грищенко Т. В.**

Управление в условиях кризиса .....25

**Донцов С. С., Акбуляков С. С.**

История становления и развития мирового фондового рынка .....29

**Дюсембекова Г. С.**

Контроллинг как инструмент управления .....36

**Ержанов Т. Н.**

Проблемы и перспективы переходного периода  
развития национальной экономики Казахстана .....43

**Имантаева А. М., Алталиева А. А.**

Опыт ТОО «Павлодарский нефтехимический завод»  
по внедрению системы менеджмента корпоративной  
социальной ответственности .....52

**Кариполлин А. А.**

«Зеленая» экономика – путь  
к устойчивому развитию Казахстана .....60

**Мусин Р. Т., Мусина А. Ж., Хасанова О. А.**

Анализ доходов государственного бюджета  
в период с 2003 по 2012 годы .....64

**Мухамедова М. М., Амерханова А. Х., Айгужинова Д. З.**

Проблемы налоговой системы Республики Казахстан .....69

**Нургалиева А. А.**

Внедрение территориальных  
различий социального развития села .....74

**Пестунова Г. Б., Самусенко Е. А., Окасов Д. Е.**

Конкурентоспособная молодежь как фактор  
обеспечения продуктивной занятости на рынке труда в Казахстане .....81

**Самиева А. Ж.**

Что значит управление персоналом (HR-Менеджмент)? .....90

**Стегайло И. В., Назарова А. В.**

Система финансового менеджмента  
в коммерческом банке и пути её совершенствования .....93

**Шафеева Л. А., Назарова А. В., Бахметова Е. А.**

Государственная поддержка малого  
и среднего бизнеса в Республике Казахстан .....100

**Шафеева Л. А., Найманова Б. А., Муса К.**

Устойчивое развитие малого  
предпринимательства: основные аспекты .....105

**Алимбеков Д. А., Агыбетова Р., Бекбулатова А. М.**

Предпринимательство и качество жизни предпринимателей..... 109

Правила для авторов ..... 115

## CONTENT

<b>Amerkulova A., Kunjazova S.</b> Marketing research in commercial real estate .....	9
<b>Amerkulova A., Kunjazova S.</b> Features of real estate market and its development .....	15
<b>Bogdanova Y., Kunjazova S.</b> The main trends in the development of information technology in the business process automation .....	20
<b>Grichshenko T. V.</b> Management in the conditions of crisis .....	25
<b>Dontsov S. S., Akbuljakov S. S.</b> History of formation and development of world capital market.....	29
<b>Dusembekova G. S.</b> Controlling as a management tool.....	36
<b>Yerzhanov T. N.</b> Problems and prospects of development of the national economy in the transition period of Kazakhstan .....	43
<b>Imantaeva A. M., Altalieva A. A.</b> The experience of «Pavlodar Oil Chemistry Refinery» LLP in implementation of the corporate social responsibility management system .....	52
<b>Karipollin A. A.</b> «Green» economy – the way to the sustainable development of Kazakhstan.....	60
<b>Musin R., Mussina A., Khassanova O.</b> Analysis of government budget revenues in the period from 2003 to 2012.....	64
<b>Muhamedova M., Aiguzhinova D., Amerhanova A.</b> Problems of the tax system of the Republic of Kazakhstan.....	69
<b>Nurgalieva N.</b> Introduction of the territorial differences of rural social development.....	74
<b>Pestunova G. B., Samusenko E., Okassov D. E.</b> Competitive youth as a factor of productive employment in the labor market in Kazakhstan.....	81
<b>Samiyeva A. Zh.</b> What is Human Resource Management (HRM)? .....	90
<b>Stegailo I. V., Nazarova A. V.</b> Financial management system in commercial banks and the of its perfection .....	93
<b>Shafeeva L. A., Nazarova A. V., Bachmetova E. A.</b> State support of small and midsize businesses in the Republic of Kazakhstan .....	100

<b>Shafeeva L. A., Naimanova B. A., Musa K.</b> Sustainable development of a small business: highlights .....	105
<b>Alimbekov D. A., Agybetova R., Bekbulatova A. M.</b> Entrepreneurship and the quality of life of entrepreneurs.....	109
Rules for authors .....	115

УДК 339.13

**А. С. Амеркулова\*, С. К. Кунязова\*\***

\*\*магистрант, \*\* к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ***В настоящей статье рассматриваются особенности изучения коммерческой недвижимости в условиях формирования рынка.**Ключевые слова: недвижимость, маркетинговые исследования, арендные ставки.*

Рынок недвижимости является одной из отраслей экономики, поэтому научно-исследовательская и практическая деятельность при изучении этого сектора необходима для анализа функционирования экономики в целом.

Оценку рынка коммерческой недвижимости (РКН) затрудняет прежде всего отсутствие четкого определения, а также юридического закрепления термина «коммерческая недвижимость». Как правило, в Казахстане определение рынка недвижимости формулируется на основе западных концепций, а также собственного опыта аналитиков и консультантов. Отсутствие единого понятийного аппарата затрудняет анализ РКН не только для так называемых неинституциональных участников (брокеров, оценщиков недвижимости, маркетологов и др.), но и для государства.

На наш взгляд, наиболее точное определение рынка недвижимости дал сертифицированный аналитик и оценщик Г. М. Стерник: «Рынок недвижимости - сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка, то есть процессов производства (создания), потребления (использования) и обмена объектов недвижимости и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктуры и правовой среды рынка)» [5, с. 415-452]. На это определение опирается ряд участников РКН.

Основным этапом изучения РКН является собственно анализ того или иного сегмента рынка, который начинается со сбора информации (мониторинга) и завершается созданием прогнозов развития рынка. В зависимости от целей исследования акцент делается на тех или иных существенных признаках рассматриваемого рыночного сегмента. Например, при изучении складской недвижимости особое внимание уделяется не только

анализу рынка складских помещений, но и исследованию рынка складских и логистических услуг, предоставляемых в этих помещениях.

При изучении РКН используются классические методы маркетинговых исследований, такие как контекст-анализ, интервью, наблюдение. Процесс маркетингового исследования коммерческой недвижимости состоит из следующих этапов: изучение вторичных данных, получение первичных данных, анализ и обработка полученных результатов, выдача рекомендаций с возможной реализацией рекомендуемой стратегии. Данный процесс представлен на рисунке 1.

Использование первичных данных при анализе коммерческой недвижимости не является обязательным, но заметно повышает качество исследования.

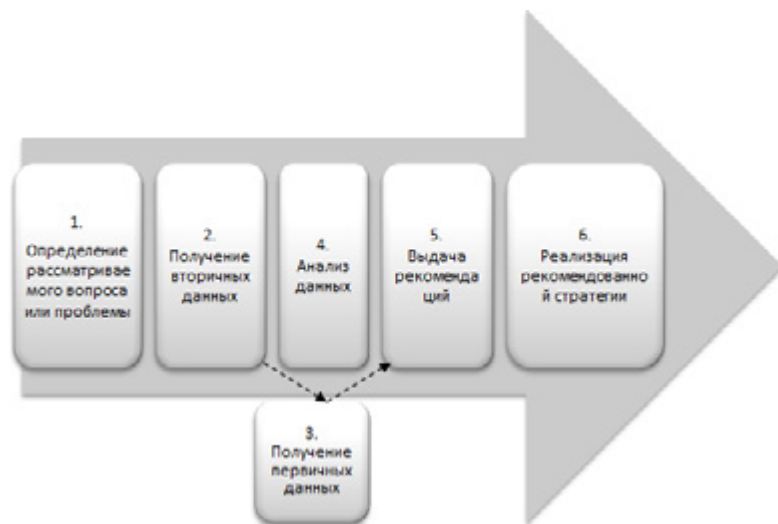


Рисунок 1 – Процесс маркетингового исследования коммерческой недвижимости

На первых этапах исследования обычно перед маркетологом-аналитиком стоят следующие задачи:

- оценить объем рынка и его структуру;
- выявить основные тенденции рынка;
- описать количественные характеристики рынка (окупаемость объектов, стоимость услуг, арендные ставки);
- оценить потенциал рынка конкретного региона, города, страны.

Для того чтобы провести качественный анализ, необходимы качественные исходные данные, и часто на их получение уходит до 70%

времени, выделенного заказчиком на проведение исследования. При этом можно выделить несколько видов исходных данных, в частности, М. Каллингэм делит вторичную информацию на внешнюю и внутреннюю, на открытую и закрытую, наглядно типы вторичной информации представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Типы вторичной информации при изучении коммерческой недвижимости

Вторичная информация	Внешняя	Внутренняя
Открытая	данные государственной статистики (кроме секретных); отраслевые данные; информация о ценах; информация об объемах производства; данные, полученные в ходе исследований, проводимых государственными учреждениями и общественными организациями	цены; объемы производства и реализации продукции; каналы товародвижения; медиаплан; бизнес-план; рекламации
Закрытая	информация о контрагентах, сделках, стратегиях, разработках; финансовая информация	финансовая и бухгалтерская документация; информация об учредителях и советах директоров; личные дела сотрудников

Проблемы с получением определенной информации существуют и в западных странах, однако некоторые открытые данные в Казахстане являются закрытыми, например сведения об объемах производства, бизнес- и медиапланы. Так, например, очень сложно получить сведения о количестве магазинов, низкокапитальных строений (палаток, ларьков и т. п.), рынков в конкретном городе. Если в столице эти данные аккумулируются и анализируются комитетами по потребительскому рынку районов столицы, и в итоге собираются достаточно достоверные сведения по всему городу, то в ряде регионов сбор подобной информации даже не проводится.

Вообще, недостаток качественной информации – одна из основных проблем при проведении маркетинговых исследований в сфере недвижимости. Достаточно распространенной является ситуация нехватки данных даже для первичной оценки рынка того или иного города. Конечно, получение информации зачастую и является целью исследования, но это одновременно и фактор, без которого проведение полноценного анализа невозможно. Необходимо отметить, что часть данных можно получить открытыми методами (проведение опросов, анализ статистической информации). Однако

в основном для изучения того или иного рынка требуются сведения, которые являются закрытыми с коммерческой точки зрения (например, арендные ставки в конкретных объектах).

База данных – это основание исследования по любому из видов коммерческой недвижимости. Ее наличие на первых этапах исследования значительно облегчает работу маркетолога-аналитика, сокращает срок проведения исследования, позволяет уделить больше внимания анализу данных, а не их сбору. Но при нехватке информации о тех же арендных ставках в объектах коммерческой недвижимости маркетолог вынужден получать их тем или иным способом. Можно выделить следующие методы сбора закрытой коммерческой информации, представленные в таблице 2.

Еще одной особенностью анализа РКН является непостоянство ряда характеристик рынка. Кроме экономических (инфляция, дефляция) и юридических (изменения законодательства) факторов, к непостоянным характеристикам можно отнести такие признаки, как физический, функциональный и моральный износ (год постройки, репутация, техническое оснащение здания и т.п.). Комплекс данных признаков, свойственных объектам коммерческой недвижимости, составляет уникальность каждого конкретного сооружения. Наличием уникальных свойств каждого объекта РКН отличается, например, от товарного рынка, где объекты могут обладать идентичными свойствами и быть взаимозаменяемыми.

Таблица 2 – Методы получения закрытой информации

Данные	Метод получения	Этичность
Арендная ставка в торговом или бизнес-центре, стоимость продажи площадей в коммерческих объектах, стоимость складских услуг	Опрос управляющих торгового центра	При согласии управляющего предоставить коммерческую информацию либо бескорыстно, либо за часть данных из будущего отчета такой опрос можно считать вполне этичным методом
	Опрос управляющих / менеджеров по сдаче в аренду площадей под легендой арендатора / покупателя / потребителя услуг	Выступая под именем известного бренда либо малоизвестной компании (в зависимости от целей исследования), аналитик вынужден вводить в заблуждение респондента, что, несомненно, является нарушением этики маркетолога
	Опрос экспертов (риелторов, других аналитиков, журналистов)	Полученные в результате данные будут неточными, т. к. эксперт, как правило, способен только оценить общий уровень ставок по объекту, выделить из них наиболее высокие и наиболее низкие

Ряд характеристик объектов коммерческой недвижимости может меняться с течением времени, в связи с чем полученная в ходе исследования информация значительно устаревает (например, состав арендаторов объекта, арендные ставки, количество объектов на рынке и др.). По оценке И. С. Березина, «информация, полученная в ходе маркетинговых исследований устаревает в среднем на 10% в месяц, то есть полностью устаревает за полтора года» [1, с. 268].

При сравнении данных о коммерческой недвижимости казахстанских и зарубежных городов исследователи часто сталкиваются с проблемой несопоставимости показателей. Например, английские маркетологи при оценке РКН используют показатель «свободные на данный момент площади» (т.е. они располагают данными не об объемах рынка, а о спросе на те или иные помещения). И чем ниже этот показатель, тем выше потенциал развития рынка того или иного города. В Казахстане же принято оценивать все эксплуатируемые на РКН качественные площади, и объем предложения отражает совокупность занятых и свободных площадей в торговом или бизнес-центре, а заполняемость объекта оценивается при анализе спроса на помещения, при этом о ряде объектов информация просто отсутствует. Таким образом, сравнение данных по Лондону и Астане оказалось невозможным, т.к. сравнивать различные по сути показатели недопустимо. Оценка РКН по количеству свободных площадей не столько является особенностью конкретной страны, сколько свидетельствует о принципиально ином уровне развития рынка. Ведь чтобы казахстанскому аналитику получить сведения обо всех свободных площадях во всех бизнес-центрах столицы, ему необходимо проводить неэтичные опросы под различными легендами, получать множество отказов, заниматься «промышленным шпионажем» и т. п. Таких общедоступных данных в РК нет, и вряд ли можно прогнозировать их появление в ближайшие пять лет.

Коммерческая недвижимость в Европе развивалась столетиями, а Казахстан в период советской власти значительно отстал в этой области от капиталистических стран. При этом по данным компании NAI Aristan (казахстанское подразделение международной консалтинговой компании NAI Global, имеющая 355 офисов в 55 странах мира в сфере недвижимости) отставание казахстанских городов от европейских значительно, что представлено на рисунке 2 и говорит о начальном этапе развития РКН в нашей стране.



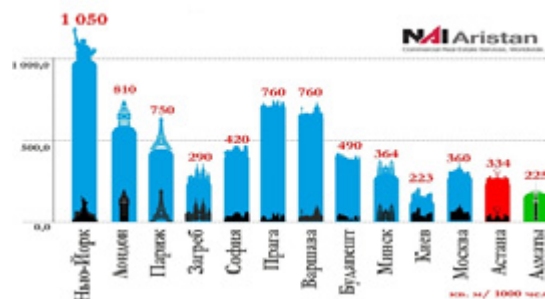


Рисунок 2 – Обеспеченность современными торговыми площадями населения

Но по данным сайта <http://naiglobal.kz/> по прогнозам компании NAI Aristan в Южной столице в течение следующих двух лет (2015-2016 гг.) будет введено 330 000 кв. м GBA (Gross Building Area/общая площадь торгового центра). При этом суммарная торговая площадь GLA (Gross Leasable Area/арендопригодная торговая площадь) качественных объектов составит 584 кв. м на 1000 жителей, в настоящее время данное значение не превышает 225 кв. м на 1000 жителей. Увеличение площадей произойдет, благодаря открытию трех торговых центров Mall Aport на Кульджинской трассе, Dostyk Plaza и ТЦ в составе МФЦ «Жеруйык» и ТРЦ «Мега Парк». По показателю обеспеченности торговыми площадями Алматы обойдет Москву и приблизится к уровню городов Восточной Европы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Березин, И. С. Маркетинговые исследования: как это делают в России. – М. : Вершина, 2009. – 536 с.
- 2 Каллингэм, М. Маркетинговые исследования глазами заказчика: как и для чего организации используют исследования рынка/пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2010. – 451 с.
- 3 Стерник, Г. М. Рынок недвижимости как сектор рыночной экономики. – М. : Родина-ПРО, 2012. – 578 с.
- 4 <http://naiglobal.kz/>

Материал поступил в редакцию 20.05.14.

А. С. Амеркулова, С. К. Кунязова

Коммерциялық жылжымайтын мүлік саласындағы маркетинг зерттеулері

Павлодар Мемлекеттік Университеті  
С. Торайғыров атындағы, Павлодар қ.  
Материал 20.05.14 баспаға түсті.

А. Амеркулова, С. Кунязова

### Marketing research in commercial real estate

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 20.05.14.

*Бұл мақалада нарықтың қалыптастыруы шарттарындағы коммерциялық жылжымайтын мүлікті зерттеудің ерекшелігі қарастырылады.*

*This article discusses the features of the study of commercial real estate in the emerging market.*

УДК 339.13.001.5

**А. С. Амеркулова\*, С. К. Кунязова\*\***

\*\*магистрант, \*к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ

*В настоящей статье рассматриваются особенности и закономерности функционирования и развития рынка недвижимости.*

*Ключевые слова: предложение и спрос, рынок недвижимости, ценовой механизм.*

Изучение особенностей и закономерностей функционирования и развития рынка недвижимости позволяет выявить характер его взаимодействия с экономикой региона и экономикой в целом; а также определить основные факторы, влияющие на развитие рынка недвижимости.

Традиционно исследователями рынков недвижимости выделяются следующие их особенности: (1) локализованность; (2) сегментированность; (3) большая закрытость; (4) образование особых секторов; (5) низкая эластичность предложения недвижимости в краткосрочном плане; (6) подверженность влиянию внешней среды [1].



Локализованность (1): рынок недвижимости всегда имеет локальный характер. Масштабы локализации определяются конкретными географическими (территориальными) границами. Товарные границы рынка недвижимости напрямую связаны с его географическими границами, так как: (а) обращающиеся на рынке объекты недвижимости имобильны и подвержены воздействию окружающей среды; (б) уникальные объекты недвижимости создают уникальные рынки; (в) различные потребители с помощью объектов недвижимости удовлетворяют различные потребности; (г) сделки регламентируются различными юридическими нормами, осуществляются в различных экономических и геополитических условиях. Таким образом, арена взаимодействия спроса и предложения – не национальная экономика в целом, а регион. А национальный рынок недвижимости это совокупность локальных рынков, отличающихся друг от друга [2].

Данный тезис позволяет рассматривать экономику региона и рынок недвижимости региона как экономические системы, полностью «накладывающиеся» друг на друга в территориальном и товарном смыслах соответственно.

Сегментированность (2): рынок недвижимости практически никогда не бывает однородным, всегда сегментированным, по целому ряду параметров.

Большая закрытость (3) по сравнению с рынком обычных товаров и услуг. Сделки с недвижимостью по своей природе носят частный характер, и открытая публичная информация часто бывает неполной или недостаточно достоверной.

Образование особых секторов (4), типичные аналитические подходы к которым не применимы. Например, рынки зданий церквей, музеев, больниц, библиотек. В отличие от других рынков, где цены определяются соотношением спроса и предложения со стороны достаточно большого числа участников, на подобных секторах рынка зачастую может быть всего несколько потенциальных продавцов и покупателей, что затрудняет возможность экспертизы.

Низкая эластичность предложения недвижимости в краткосрочном плане (5).

Повышенная изменчивость спроса (6). Рынок недвижимости имеет повышенную степень риска и неопределенности по сравнению с обычным рынком, так как цены на объекты могут меняться в зависимости от факторов, напрямую не связанных с данным рынком (изменение внешней среды).

Кроме этого, некоторые авторы добавляют к рассмотренным выше особенностям следующие.

Высокий уровень транзакционных издержек при сделках с недвижимостью (7) (С. Н. Максимов; коллектив авторов учебника

под редакцией В. Е. Есипова; Л. П. Белых), а также высокий уровень первоначальных инвестиций для вхождения на рынок (Ю. В. Пашкус, Н. В. Комарова; Е. Б. Ардемасов, А. А. Горбунов, Е. В. Песоцкая) [2,3,4,5].

Ограниченная возможность саморегулирования рынка посредством ценового механизма (С. Н. Максимов) или регулируемый характер рынка недвижимости (Е. Б. Ардемасов, А. А. Горбунов, Е. В. Песоцкая).

Формирование цен в результате взаимодействия ограниченного количества продавцов и покупателей (С. Н. Максимов; коллектив авторов учебника под редакцией В. Е. Есипова; Е. Б. Ардемасов, А. А. Горбунов, Е. В. Песоцкая).

Многие авторы отмечают также более низкую ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами, а также многообразие рисков (С. Н. Максимов; коллектив авторов учебника под редакцией В. Е. Есипова).

Но на наш взгляд, данные особенности целесообразно рассматривать в рамках характеристик недвижимости, а не ее рынка, поскольку они в большей степени имеют отношение к особенностям недвижимости как товара.

При рассмотрении особенностей функционирования и развития рынков недвижимости наиболее интересными с научно-практической точки зрения, на наш взгляд, являются исследования характера «совершенства или несовершенства» рынка недвижимости, а также его «эффективности или неэффективности».

Относительно ответа на первый вопрос большинство отвечает, что рынок недвижимости - несовершенный рынок (С. Н. Максимов; И. А. Бузова; Ю. В. Пашкус и Н. В. Комарова). Например, аргументация С. Н. Максимова такова. В долгосрочном плане предложение и спрос являются относительно эффективными факторами в определении направления ценовых изменений, поскольку, когда предложение и спрос сбалансированы, рыночная цена обычно отражает стоимость (затраты) производства. Если рыночные цены выше производственных затрат, в строй будут вводиться все новые объекты до тех пор, пока не наступит равновесие. Если рыночные цены ниже, новое строительство замедлится или вообще остановится до момента повышения спроса в связи с ростом рыночных цен.

Однако в короткие промежутки времени факторы предложения и спроса иногда теряют свою эффективность на рынке недвижимости. Рыночные искажения могут быть следствием монопольного контроля над землей со стороны частных собственников. Кроме того, на рынке недвижимости, как правило, в большей степени ощущается влияние механизмов государственного контроля (в особенности - на местном уровне). В результате в краткосрочном плане предложение недвижимости относительно неэластично: насколько трудно увеличить предложение недвижимости, настолько же трудно его и уменьшить. Если было создано слишком много объектов конкретного типа,

то уровень загрузки будет оставаться низким на протяжении длительного периода времени. Цены остаются низкими или даже падают. Противоположное давление на цены имеет место, когда недостаточно предложение или высок спрос. Спрос обычно более изменчив, чем предложение. Он легче реагирует на изменения в ценах. Изменения объема денежной массы, процентных ставок, «всплески» эмоциональных предположений, страх и даже коррупция могут влиять на характер спроса в любое заданное время.

Отсюда делается вывод – эффективно работающий в других секторах рыночной экономики ценовой механизм на рынке недвижимости дает сбои. Главный способ его воздействия на предложение – связка «спрос – цена – предложение» – здесь оказывается недостаточным: даже если цена идеально точно отражает изменения в спросе, предложение просто не в состоянии быстро на них отреагировать. Таким образом, возможности саморегулирования посредством ценового механизма на рынке недвижимости ограничены, он становится лишь одним из регуляторов, способных привести рынок в состояние равновесия. Роль дополнительного («балансирующего») регулятора поэтому должна играть система государственного воздействия на рынок недвижимости (как на правительственном, так и местном уровнях), степень влияния которой значительнее, чем на других рынках. На основании этих особенностей можно сформулировать главную специфическую черту рынка недвижимого имущества: «рынок недвижимости является менее совершенным рынком по сравнению с другими секторами рыночной экономики».

Данный вывод С. Н. Максимов основывает на следующем. По критериям, принятым в экономической теории, рынок является совершенным, если на нем выполняются следующие основные условия:

- спрос и предложение близки к равновесию или могут быть легко приведены к равновесию посредством ценового механизма;
- рынок является активным (на нем много продавцов и покупателей, совершается много сделок купли-продажи);
- наличие достаточной информированности сторон в отношении факторов, влияющих на условия сделки;
- спрос и предложение эластичны по цене;
- барьеры входа на рынок и выхода с него не являются высокими.

Но подобная картина может сложиться только теоретически, абстрактно. На практике совершенных рынков не существует. Поэтому, на наш взгляд, важно определить те рынки, которые относятся к рынкам с менее совершенной конкуренцией и к рынкам с более совершенной конкуренцией (по отношению к рынку недвижимости), что позволит вырабатывать более адекватные механизмы регулирования рынка недвижимости.

В силу большей закрытости рынка недвижимости и формирования цен в результате взаимодействия ограниченного числа продавцов и покупателей,

рынок недвижимости имманентно является менее эффективным (в информационном плане), чем рынки других инвестиционных активов, например, ценных бумаг.

Но несмотря на то, что рынки недвижимости являются относительно не эффективными (менее информационно прозрачными), их состояние, тем не менее, существенным образом отражает влияние макроэкономических процессов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Фридман, Дж., Ордуэй Ник.** Анализ и оценка приносящей доход недвижимости : учебное пособие. – М. : ИНФРА, 2010. – 234 с.
- 2 **Ресин, В. И.** Экономика недвижимости : учебное пособие / под ред. В. И. Ресина. – М. : Дело, 2011. – 283 с.
- 3 **Белых, Л. П.** Формирование портфеля недвижимости : учебник / под ред. Л. П. Белых. – М. : Дело, 2010. – 522 с.
- 4 **Ардемасов, Е. Б.** Теория и методы оценки недвижимости : учебник / под ред. Е. Б. Ардемасова, А. А. Гурбунова, Е. В. Песоцкая. – М. : ИНФРА, 2010. – 498 с.
- 5 **Максимов, С. Н.** Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости : учебное пособие. – М. : Дело, 2011. – 235 с.

Материал поступил в редакцию 25.04.14.

*А. С. Амеркулова, С. К. Кунязова*

**Жылжымайтын мүлік нарыктарының ерекшелігі және олардың даму заңдылығы**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар Мемлекеттік Университеті, Павлодар қ.  
Материал 25.04.14 баспаға түсті.

*A. Amerkulova, S. Kunjazova*

**Features of real estate market and its development**

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 25.04.14.

*Осы мақалада жылжымайтын мүліктің ерекшелігі, қызмет етудің заңдылығы және нарығының даму қаралады.*

*In the present article the features and regularities of functioning and development of the real estate market are considered.*

УДК 338.28

**Е. А. Богданова\*, С. К. Кунязова\*\***

\*магистрант, \*\*к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ**

*В статье рассмотрены основные направления развития информационных технологий в автоматизации бизнес-процессов на мировом рынке.*

*Ключевые слова: бизнес – анализ, дедупликации, информационные ресурсы, ИТ-специалисты.*

Первая тенденция развития информационных технологий – это то, что информационные технологии в большей степени сосредоточатся на результатах бизнеса, чем на инфраструктуре.

Исследование журнала «Computerworld» выявило пять приоритетных бизнес-задач для подразделений ИТ:

- сдерживать рост затрат 65 %;
- оптимизировать и автоматизировать бизнес-процессы 55 %;
- оптимизировать существующие инвестиции 48 %;
- ускорить бизнес-процессы и повысить их гибкость 45 %;
- усовершенствовать взаимодействие с бизнес-специалистами 34 %.

ИТ-руководителям будет необходимо сосредоточиться на существующих (увеличивая безопасность и эффективность), или реализации новых (бизнес-анализ или управление ресурсами предприятия) систем для оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Сдерживающим фактором роста затрат и оптимизации использования имеющихся активов станет виртуализация. В противовес подходу самостоятельного создания систем, ИТ-специалисты будут чаще использовать заранее сконфигурированные системы. Поставщики ИТ должны будут сделать упор на продажу готовых решений, а не технологий – это потребует глубокого понимания специфики всего стека решений и целостного подхода к задачам.

Такая направленность на бизнес-результаты приведет к созданию серьезного спроса на услуги ИТ-специалистов и поставщиков ИТ-решений, и потребует более тесного партнерства между службами ИТ и поставщиками.

Вторая тенденция – это конвергентные решения для выбранных приложений (Select for).

Внедрение новых приложений требует изменения инфраструктуры. Ранее эта задача представляла собой проект в стиле «сделай сам». Каждый из администраторов занят конфигурированием собственного приложения или участка инфраструктуры. Координация действий происходит посредством уведомлений об изменениях, и перед развертыванием приложения проходит множество циклов тестирования. В 2012 году аналитики IDC установили, что этот процесс отнимает до 23,3 % рабочего времени и ресурсов служб ИТ-организаций.

Внедрению предшествует длительный процесс закупок, в ходе которого службы ИТ должны принять решение о том, какие продукты будут наиболее эффективно взаимодействовать друг с другом. Поиск оптимально взаимодействующих компонентов зачастую строится на догадках, особенно если речь идет о внедрении новых приложений. Очень часто после выбора и поставки компонентов инфраструктуры тестирование выявляет ее несоответствие приложениям. Это приводит к несоблюдению сроков и превышению бюджета проекта и к тому, что приложения так и остаются невостребованными.

Эти проблемы решаются с помощью конвергентных систем выбранных для приложений (Select for). Эксперты поставщика предварительно тестируют и проверяют конвергентные решения на соответствие таким приложениям.

Конвергентные решения избавляют от необходимости действовать наугад, ускоряют вывод выбранных приложений на рынок, упрощают использование новых технологий, позволяют сократить капитальные и эксплуатационные затраты и повысить эффективность поддержки систем.

Третья тенденция – это широкое применение частных облачных инфраструктур.

По итогам опроса, проведенного среди крупных клиентов, в облачные инфраструктуры передано сейчас около 10 % всей рабочей нагрузки. Применение общедоступного облака для основных бизнес-приложений по-прежнему сопряжено с высокой степенью риска: проблемы с безопасностью, конфиденциальностью, качеством обслуживания, перебоями в работе и высокими затратами, которые возникают при обработке данных и доступе к ним по каналам, связывающим организацию с общедоступным облаком. По многим подобным причинам заказчики стремятся размещать частные облачные инфраструктуры для основных приложений на территории своих организаций и под защитой собственных межсетевых экранов, где могут полностью их контролировать. Современные технологические возможности позволяют существенно упростить реализацию и эксплуатацию модели конфигурирования облачных ресурсов и делают ее гораздо более доступной и эффективной.

Частное облако не обладает той гибкостью, которую способен обеспечить крупный провайдер общедоступных облачных услуг, увеличивая

и уменьшая ресурсы, чтобы удовлетворить пиковые потребности без потерь времени на закупки, характерных для частного облака.

Четвертая тенденция – это взрывной рост Больших данных стимулирует создание петабайтных файловых систем хранения данных (СХД).

По прогнозам таких аналитических компаний, как IDC, к 2015 году подключение систем хранения посредством NAS будет преобладать над всеми остальными протоколами и чтобы справиться с растущей нагрузкой, системы хранения NAS должны обладать масштабируемой до петабайт емкостью, поддерживать файлы размером в сотни терабайт и при этом выполнять сотни тысяч операций ввода-вывода в секунду со временем отклика менее 1 мс. Новые технологические решения корпоративного уровня на базе флэш-памяти, такие как созданные Hitachi модули Flash Module Drive емкостью 1,6 и 3,2 Тбайт, позволяют повысить производительность платформы HNAS.

Помимо значительного увеличения емкости и производительности системы HNAS должны обеспечить повышение эффективности за счет дедупликации данных в основном хранилище и интеллектуального перемещения неактивных файлов на уровень более дешевых дисковых или ленточных носителей, на платформу хранения контента или в облачную инфраструктуру без какого-либо ущерба для производительности. Кроме того, хранилища NAS должны поддерживать API и интерфейсы гипервизоров, баз данных, облачных платформ и других прикладных систем, что позволит повысить эффективность и доступность данных и усовершенствовать механизмы защиты, а также обеспечить возможность шифрования данных в местах хранения, в том числе на модулях флэш-памяти.

Пятая тенденция – это решения по синхронизации и совместному использованию данных для «теневых» ИТ.

Проводимые в отрасли опросы показывают, что 28 % корпоративных данных содержится исключительно на ноутбуках или мобильных устройствах пользователей. Это так называемые «теневые» информационные ресурсы, которые никак не контролируются и не управляются ИТ-службами компаний. Хотя они используются для решения задач бизнеса, их защита и безопасность не всегда обеспечивается.

Использование собственных мобильных устройств в корпоративной информационной среде имеет много преимуществ, которые выражаются в повышении удовлетворенности и результативности пользователей, снижении затрат и увеличении маневренности бизнеса. Вместе с тем с ней связаны немалые риски для корпоративных данных, не находящихся под контролем и управлением служб ИТ.

Шестая тенденция – это объектные хранилища позволяют пролить свет на «темные данные».

Аналитики «Gartner» определяют «темные данные» как информационные активы, которые организации собирают, обрабатывают и хранят в процессе повседневной бизнес-деятельности, но не могут использовать для иных целей. Технологии Больших данных во многом сосредоточены на том, чтобы обеспечить доступ к таким данным. Одна из главных причин, по которым организациям не удается использовать эти данные, заключается в том, что они скрыты в разрозненных приложениях и системах разных поставщиков.

Чтобы пролить свет на подобные данные, необходимо разделить обработку данных внешним приложением и функции внутреннего хранения. Это позволит устранить разрозненность данных и приложений. Именно здесь может помочь объектное хранилище.

Седьмая тенденция – это снижение объемов резервного копирования за счет архивов, копий и снимков.

Одной из главных причин огромных объемов копируемых данных является резервное копирование наряду с мгновенными снимками, удаленными копиями и контролем версий, связанным с обеспечением устойчивости бизнеса.

Хотя устранение дублирования и помогает снизить объемы данных, обусловленные разрастанием резервного копирования, оно не решает задачи сокращения размеров резервного копирования.

Резервное копирование играет важную роль, однако решающее значение имеет восстановление данных. С увеличением числа клиентов и виртуальных серверов растут издержки, связанные с выходом систем из строя, и потребность в сокращении сроков восстановления и улучшении показателей точки восстановления становится все более актуальной. Возникает необходимость в таких технологиях, как непрерывная защита данных (CDP) и создание снимков и клонов с учетом особенностей приложений для ускоренного восстановления данных на определенный момент времени. Резервные копии по-прежнему необходимы на случай сбоя, однако гораздо чаще восстановление можно выполнить при помощи снимков и клонов, сделанных на уровне системы хранения данных.

Восьмая тенденция – это быстрое распространение корпоративных решений на базе флэш-памяти.

Распространение SSD-накопителей стало одной из наиболее заметных тенденций в области систем хранения данных в 2013 году. По прогнозам компании «Trendfocus», на рынке корпоративных решений темпы роста в сегменте систем на базе SSD составят 14 %. Однако более значительный рост (53 %) по-прежнему ожидается на рынке клиентских систем, на который ориентируется большинство производителей SSD-дисков. Поскольку основную часть дохода производители получают именно на этом рынке,



у них нет причин перерабатывать конструкцию SSD-накопителей для использования в корпоративных системах.

Многие производители занимаются разработкой систем хранения данных, используя массовые SSD-накопители и называют свои продукты корпоративными системами хранения. Независимо от возможностей контроллера СХД в их системах, контроллер SSD всегда будет иметь ограничения, присущие массовым SSD-дискам. Такие недостатки, как резкое падение производительности при записи, незаметные в ходе приемочных испытаний, обязательно дадут о себе знать после использования всех свободных блоков памяти.

Девятая тенденция – это трансформация комплекса навыков, функций и ответственности в сфере эксплуатации ИТ-систем.

Виртуализация и автоматизация с использованием конвергентных решений и частных облачных инфраструктур позволяет избавиться от множества рутинных задач, связанных с конфигурированием, мониторингом, контролем изменений и созданием отчетов. Для управления инфраструктурами требуется меньшее количество персонала, а тем специалистам, которые по-прежнему будут заниматься их эксплуатацией, достаточно будет навыков начального уровня и, соответственно, меньшей оплаты.

Но это не означает, что потребность в ИТ-специалистах сократится. Просто им необходимо в меньшей степени сосредоточиться на инфраструктуре, и в большей – на приложениях и выгодах для бизнеса. Результаты недавних исследований говорят о том, что спрос на ИТ-специалистов остается достаточно высоким, однако требования к их навыкам быстро меняются. По данным отраслевого кадрового портала Dice.com уровень незанятости среди ИТ-специалистов составляет 3,5 % – ниже, чем в первом квартале прошлого года (4,4 %). Цифры также свидетельствуют о значительном сдвиге спроса в сторону приложений – уровень незанятости разработчиков ПО снизился до 2,2 %, а веб-разработчиков – до 1 %.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Кастельс, М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; под ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2010. – С. 174.
- 2 **Дынкин, А. А.** Мировая экономика: прогноз до 2020 г. М. : Издательство «Магистр», 2013. – С. 90.
- 3 maxpark.com
- 4 www.iemag.ru
- 5 book.itep.ru

Материал поступил в редакцию 05.06.14.

*Е. А. Богданова, С. К. Куязова*

**Автоматтық бизнес-үдерістердің ақпараттық технологияларының дамуының басты бағыттары**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар Мемлекеттік Университеті, Павлодар қ.  
Материал 05.06.14 баспаға түсті.

*Y. Bogdanova, S. Kunjazova*

**The main trends in the development of information technology in the business process automation**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 05.06.14.

*Мақалада дүниежүзілік нарықтағы автоматты бизнес-үдерістердегі ақпараттық технологияның дамуының негізгі бағыттары.*

*In the article the basic directions are reviewed of development of information technology in business process automation in the world market.*

UDC 338.2

**T. V. Grichshenko**

MA student, S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar

## **MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF CRISIS**

*In the given article the author describes the principles of behaviour which are necessary for heads of the companies in the conditions of crisis, which help to avoid negative effect, and the wrong judgment of society.*

*Keywords: crisis, anti-crisis management, bankruptcy, anti-crisis plan, in public relations.*

Any company, regardless of the size, has to be completely ready to crisis. Specialists in public relations have to be aware of all possible dangers and risks which the company can face. Emergence of crisis can't be connected with one certain reason, it can be factors connected with internal and external activity of the company.

Anti-crisis management is the integral component in the sphere of public relations which in practice needs to be used so carefully and comprehensively as far as it is possible. Results of competent anti-crisis management and work in public relations literally can save lives, money and the company from bankruptcy. The company which isn't prepared for crisis will always be on the verge of risk.

Preparation is necessary at any crisis situation therefore the anti-crisis plan has to become a part of management of communications of the company and to be used as the accurate and logical guide to minimizing possible losses which the company can incur.

The anti-crisis plan is necessary to define, what critical situation the company can face and probability of it. In other words, it is necessary to make the list of crises which can happen, and estimate their probability on a scale:

- 0 – impossible crisis
- 1 – improbable crisis
- 2 – almost possible
- 3 – possible
- 4 – probable crisis: perhaps, competitors already faced it
- 5 – high probability of crisis: disturbing signs are obvious

The scale of damage that can be caused by crisis, may look this way:

- 1) There is no damage – no serious consequences
- 2) Low damage – is possible to be fixed without special difficulties
- 3) Small damage – insignificant probability that the press can be involved
- 4) Substantial damage – is not the main problem
- 5) Great damage – can become a widely discussed question in the mass media
- 6) Destructive effect – the first pages of newspapers; can ruin the company.

Defining possible risk and damage which can be caused to the company, and, providing readiness and preliminary planning, the company can reduce losses or actually stop destructive processes.

The anti-crisis plan has to be carefully developed and systematically organized, step by step, and also he has to speak in details about everyone (shareholders, the public, mass media) and everything (preliminary information, key provisions, the control centre, the equipment, deliveries, etc.).

It has to describe in details that it will be necessary to undertake in each possible case and give references to all important contacts. All this has to be thought over and executed before crisis, and actions of all personnel have to be rehearsed.

From the point of view of public relations it is possible to identify some stages of crisis:

**Detection.** Before the situation becomes critical, there is a small amount of time for actions. The good basis created with the help of the anti-crisis plan, can help to define possible events before they will occur, and undertake something to prevent them. The stage of detection is decisive for elimination of all possible critical situations.

**Preparation.** If the problem is beyond the previous stage and continues to grow, it is important to start working according to an anti-crisis plan. The plan of mass media management has to be developed in parallel with the general anti-crisis plan. It has to contain the list of all major contacts in mass media and define who from the personnel will communicate with the press. The first reaction of the public to crisis is shock which quickly turns into anger and discontent if the company doesn't take noticeable steps for situation settlement therefore fast reaction of the company is extremely important.

**Restoration.** Specialists in public relations have to inform constantly mass media, the public and shareholders on the actions on crisis settlement. Information has to be updated constantly. Various means can be used (communication with mass media, information mailing, sites, etc.) so that the information extended on various channels.

**Assessment.** When the situation is settled, it is necessary to estimate the caused damage. The public opinion is important for defining of reputation of the company, this indicator can be estimated by using such means like focus group, questioning, researches, etc.

During the crisis it is necessary to restrain a situation to keep rough imagination of the public and journalists from various guesses and assumptions. In this case it is necessary to follow carefully to the plan of mass media management to establish what is necessary to report to the press for exact and full coverage of the situation. It is essential to collect information which is required to mass media as soon as possible. It is the data of the events developing before crisis, statistics and representatives of the company.

If the press wants to talk to representatives of the company, it is necessary to be convinced that these people own a situation and can give comprehensive answers on all possible questions.

If the company refuses to communicate with the press, the news will give the information which they already have that can have the extremely negative effect.

The main objective of communication during the crisis is to show to the public that the company does everything possible for settlement of the situation and all problems related to it. The main thing is that your messages for the press carry this information, along with other questions, for example, environment, property and finances.

Certainly, depending on a situation, absolutely different parts of business can be mentioned. The main thing for experts of public relations is to convince that the main problems are already solved.

It is also important that other shareholders have to be aware of everything that occurs in the company. Each company has different shareholders therefore the part of the anti-crisis plan has to be dedicated to them.

Besides, specialists in public relations can estimate how effective the anti-crisis plan was. They can find out, what actions brought positive results and what is necessary to correct and add.



## LIST OF REFERENCES

- 1 Ansoff, I. Strategic management. – M., 1989.
- 2 Lambin, J. J. Strategic marketing. – SPb., 1996.
- 3 Anticrisis management / Ed. by E.M. Korotkova. – M. : INFRA – M, 2009. – 620 с.

Material received on 13.05.14.

*Т. В. Грищенко*

**Дағдарыс уақытында басқару**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 13.05.14 баспаға түсті.

*Т. В. Грищенко*

**Управление в условиях кризиса**

Павлодарский государственный университет  
имени С. Торайғырова, г. Павлодар.  
Материал поступил в редакцию 13.05.14.

*Бұл мақалада автор компания бастықтарына қоғамның жағымсыз әсермен және бага беруден аулақтау үшін қажетті ұстаным қағидаттарды суреттейді.*

*В данной статье автор описывает принципы поведения, необходимые руководителям компаний в условиях кризиса, которые помогают избежать негативного эффекта и неправильного суждения общества.*

УДК 336.76

**С. С. Донцов\*, С. С. Акбуляков\*\***

\*к.т.н., доцент экономики, доцент кафедры «Экономика», \*\*магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## **ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА**

*В статье проанализированы основные этапы становления и развития мирового фондового рынка. Определены важнейшие элементы его инфраструктуры, субъекты и объекты, а также главные тенденции развития.*

*Ключевые слова: фондовый рынок, инвесторы, финансовый рынок, эмитент, инвестиционные фонды.*

Мировой фондовый рынок (далее – МФР) представляет собой надстройку над национальными фондовыми рынками, которые составляют его основу, и является рынком вторичных финансовых ресурсов.

Если на национальных фондовых рынках субъектами финансовых сделок являются юридические и физические лица данной страны, то на МФР – различных стран. Это обстоятельство имеет важное значение: сделки, заключенные между заемщиками и кредиторами, принадлежащими к разным странам, предполагают трансформацию денежно-кредитных ресурсов из одной валюты в другую.

Происходящее переплетение национальных и международных активов приводит к формированию единого универсального рынка, доступного всем субъектам экономики независимо от их национальной принадлежности.

Формирование МФР связано с научно-технической революцией, порождаемыми ею новыми гигантскими капиталоемкими проектами, а также с необходимостью изыскивать для их реализации мощные источники финансовых средств.

Существует ряд факторов, способствующих формированию МФР и расширению его географических границ. К их числу относятся:

- растущая взаимосвязь между национальными и иностранными секторами экономики;
- контролирование со стороны государства денежных и капитальных потоков, валютных курсов, а в ряде случаев и миграции трудовых ресурсов;
- внедрение нововведений в торговых операциях, увеличение роли и значения международных торговых и фондовых бирж, совершенствование платежных расчетов;

– развитие межбанковских телекоммуникаций на базе ЭВМ, электронный перевод финансовых активов.

Перемены, произошедшие в начале 90-х годов прошлого века на постсоветском пространстве и в странах Восточной Европы, во многом способствовали преодолению изоляции этих стран от МФР, и в настоящее время идет активный процесс их включения в мировую финансово-кредитную систему, что является частью процесса формирования единой мировой цивилизации.

По своей структуре МФР – это совокупность различных кредитно-финансовых институтов, через которые осуществляется перемещение капитала в рамках мировой экономики. Это транснациональные компании, международные фондовые биржи и кредитно-финансовые институты, государственные агентства, различные финансовые посредники (брокерско-дилерские организации и т.д.).

Все операции на МФР могут быть разделены на коммерческие (оплата экспортно-импортных операций) и чисто финансовые (связанные с межотраслевой и международной миграцией капитала).

Национальные инструменты финансовых рынков (различные виды ценных бумаг, и том числе векселя) являются одновременно и инструментом МФР [1].

Международный рынок ценных бумаг (далее – МРЦБ) сформировался в результате массового вывоза капитала, прежде всего из стран, которым принадлежат основные транснациональные корпорации и банки. Формирование его было ускорено современной научно-технической революцией, породившей множество грандиозных проектов, осуществление которых требует использования капитала разных стран, развитием интеграционных процессов, определенной устойчивостью валютных курсов, введением общих многонациональных валют, успехами в развитии банковского и биржевого дела.

МРЦБ является фактором, ускоряющим мировой процесс экономического роста и облегчающим различным субъектам экономики доступ к международному рынку свободных капиталов. Круг участников МРЦБ постоянно расширяется, к ним присоединяется все большее число национальных кредитно-финансовых институтов и организаций.

МРЦБ играет сейчас важную роль в сближении государств, их экономик, в переходе к новому мировому общественно-экономическому порядку. Интегрирующая роль МРЦБ становится одной из господствующих тенденций его развития.

МРЦБ существует уже около 150 лет и в своем развитии прошел через ряд этапов.

Первый этап охватывает время до начала 1-й мировой войны, когда имели место в основном эпизодические эмиссии облигаций зарубежных эмитентов, нуждающихся в финансовых ресурсах. Так, в 1887 году был выпущен первый российский заграничный заем для железнодорожного строительства.

Второй этап развития МРЦБ характерен тем, что появляется новая разновидность ценных бумаг – еврооблигации и евроакции [2].

Еврооблигационные займы отличаются международным составом размещающих их синдикатов и контингентов подписчиков, а также тем, что эмитенты могут использовать валюту отличную от национальной. Например, германские и японские эмитенты могут выпускать еврооблигации в долларах, а канадские и австралийские – в евро или в иенах. Но главными видами валюты по-прежнему являются евро и доллары. На вторичном рынке еврооблигаций в качестве дилеров выступают коммерческие банки и инвестиционные фирмы. Они входят в организованную в 1969 году Ассоциацию дилеров по международным облигациям.

Еврооблигации – это ценные бумаги, построенные на расчетных единицах. Заем, осуществленный при помощи выпуска еврооблигаций, предстает, таким образом, как перевод расчетных денежных единиц с одного денежного счета на другой. На рынке еврооблигаций доминируют всего около 20 банков. Средняя продолжительность займа 8-10 лет. Наибольшую активность в размещении еврооблигаций проявляют банки Германии «Дойче банк» и «Дрезднер банк», а также американские инвестиционные фирмы «Соломон бразерс» и «Морган Стенли». Доход по еврооблигациям не подвергается налогообложению.

Евроакции получили меньшее распространение, чем еврооблигации, они представляют собой свободно обращающиеся ценные бумаги транснациональных корпораций (ТНК) и обладают теми же характеристиками, в отношении валюты выпуска и территории распространения, что и еврооблигации (эмитируются вне национальных рынков).

Фактором, ограничивающим международное обращение акций, служит тенденция к их возвращению на национальный рынок благодаря периодическим выкупам, осуществляемым компаниями-эмитентами (этот процесс называется «флоу-бэк»).

Развивающийся еврооблигационный рынок – это рынок заимствования долгосрочного капитала вне национальных границ страны-эмитента (иногда его называют рынком еврокапитала). Начало еврооблигационному рынку было положено в 1963 году принятием Конгрессом США закона о введении налога, выравнивающего уровень процентных ставок. Этот закон был принят, чтобы остановить отток капитала из США. В результате Евродолларовый рынок становится базой для выпуска международных облигаций.

В 1970 году Япония начала выпускать облигационные займы на внешнем рынке. Расширение еврооблигационного рынка потребовало создания клиринговых центров для расчетов по операциям с международными облигациями [3].

В 1968 году в Брюсселе был создан первый такой центр «Евроклир», а в 1971 г. в Люксембурге – «Седел». В 1969 г. была создана Международная ассоциация фондовых дилеров, призванная унифицировать порядок и правила операций с еврооблигациями. С созданием в 1979 г. единой европейской валютной системы рынок еврооблигаций расширился еще больше [4].

Рынок еврооблигаций можно разделить на первичный и вторичный. Первичный рынок отмечен тремя ключевыми датами: объявления выпуска, дня предложения облигаций к продаже и дня закрытия первичного рынка. Реализуют основную массу еврооблигаций небольшие кредитные учреждения. На вторичный рынок еврооблигации попадают после их фактического выпуска в обращение. Именно на вторичном рынке обеспечивается ликвидность облигаций.

В последнее время имеют место попытки компьютеризировать и автоматизировать процесс торговли еврооблигациями. Их цены часто колеблются, а потому нужна постоянная информация об их курсах. Эта цель достигается использованием специальных информационных систем («Рейтер-Монитор» и др.) В случае продажи еврооблигации физически не перемещаются к покупателям, а лишь зачисляются на их счета в соответствующих клиринговых центрах.

Третий этап развития МРЦБ охватывает время, когда интенсивно шел процесс формирования мирового хозяйства, устанавливались прочные связи между промышленно-развитыми странами. В этот период фиктивный капитал сохранял четко выраженную национальную принадлежность. МРЦБ напрямую связан с международным рынком свободного капитала, который состоит из отдельных национальных рынков. Перенакопление капитала в национальных границах является причиной оттока его в другие регионы и страны, где он приносит большую прибыль его владельцу. Поэтому экспорт капитала - это характерная черта и объективная необходимость развитой экономики. Появление ТНК и ТНБ привело к тому, что облигации и акции, выпущенные в отдельных регионах и странах, начинают привлекать не только местных, но и международных инвесторов, что ведет к формированию международно-космополитического капитала, занимающегося регулярными операциями на МРЦБ. В международный оборот, кроме ценных бумаг первого выпуска, поступают бумаги, уже давно находящиеся в обращении, а также опционы, процентные фьючерсы и другие новые финансовые инструменты. Опционы широко котируются на биржах Лондона и Франкфурта-на-Майне, процентные фьючерсы - на биржах Лондона, Чикаго,

Миннеаполиса и Канзас-Сити. Главная отличительная особенность торговли этими бумагами состоит в том, что объектом сделок фактически являются не сами конкретные финансовые инструменты, а стандартные по размерам, срокам и другим условиям контракты на них. Такую «контрактную» срочную биржевую торговлю принято называть «фьючерсной».

Современное развитие фондовых рынков мира сопровождается либерализацией режимов в сфере перемещения капиталов для долгосрочного размещения. Фондовый рынок постепенно приходит на смену банкам в вопросах финансового посредничества. Возрастает значение валютного фактора при совершении международных сделок, формируется взаимозависимость рынков различных государств, происходит унификация национальных рынков.

Состав участников рынка ценных бумаг зависит от той степени, на какой находится производство и банковская система, а также от того, каковы экономические функции государства. Этим определяется способ финансирования производства и государственных расходов.

Важным является также и объем накопления средств у населения сверх удовлетворения необходимых текущих потребностей. Если мелкое производство финансируется за счет собственных накоплений, капиталов собственников – владельцев производства и банковских кредитов, то крупное акционерное производство финансирует свои капитальные затраты почти полностью за счет эмиссии акций и облигаций. Результатом является отделение собственности и финансирования предприятий от самого производства.

Государство в лице центрального правительства и местных органов власти со временем все в большей степени прибегает к заимствованию средств для финансирования бюджетных расходов в дополнение к взиманию налогов, а также в интервалах между поступлениями налогов [5].

Главную массу эмитентов акций составляют нефинансовые корпорации, они же выпускают среднесрочные и долгосрочные облигации, предназначенные как для пополнения их основного капитала, так и для реализации различных инвестиционных программ, связанных с расширением и модернизацией производства.

Правительство выпускает долговые обязательства широкого спектра срочности от казначейских векселей сроком на 3 месяца до облигаций сроком в 30, а иногда и 50 лет.

Таким образом, эмитентами ценных бумаг являются те, кто заинтересован в краткосрочном или долгосрочном финансировании своих текущих и капитальных расходов и при этом может доказать, что ему как заемщику, должнику и предпринимателю можно доверять.

В принципе эмитенты ценных бумаг могут сами разместить (т.е. продать) свои обязательства в виде ценных бумаг. Однако сложный

механизм эмиссии в условиях конкуренции, потребность в гарантированном размещении ценных бумаг требует не только больших расходов, но и профессиональных знаний, специализации, навыков. Поэтому эмитенты в подавляющем большинстве случаев прибегают к услугам профессиональных посредников – банков, брокеров, инвестиционных компаний. Все они в данном случае, как организаторы и гаранты, являются посредниками на рынке ценных бумаг.

Те, кто вкладывает средства в ценные бумаги с целью извлечения дохода, являются инвесторами [6].

Трастдепартаменты коммерческих банков стали первыми институциональными инвесторами, которые начали вкладывать в ценные бумаги средства, доверенные им их клиентами для доходного размещения.

Так, в США в конце 80-х годов трастдепартаменты банков управляли активами частных лиц и деловых предприятий на сумму порядка 775 миллиардов долларов.

Крупнейшими инвесторами сначала в США, а затем и в других развитых странах стали страховые компании и пенсионные фонды – государственные, местные органов власти, корпоративные.

Все свои свободные средства они инвестируют в наиболее надежные ценные бумаги, извлекая огромные доходы. Активы пенсионных фондов в США в конце 80-х годов составляли примерно 2,4 триллиона долларов.

Большое значение в качестве инвесторов приобретают так называемые взаимные фонды, или инвестиционные фонды – крупные финансовые учреждения, возникшие еще в 20-х годах прошлого века, но особенно быстро развившиеся за последние 20 лет.

Такой фонд – это управляемый портфель ценных бумаг. Отдельные инвесторы покупают долю в этом фонде, получая в свое распоряжение некий усредненный актив, приносящий доход с усредненным риском. В США после второй мировой войны чистые активы всех взаимных фондов составили сумму порядка 1 миллиарда долларов, в конце 1980-х годов они превысили 800 миллиардов долларов.

Операции на биржах проводят только профессионалы, объединенные биржевым комитетом. Вначале это были простые посредники – маклеры, но впоследствии среди них произошла четкая специализация по различным видам биржевой деятельности. Посредников в биржевых операциях называют по-разному: биржевые маклеры, куртье, комиссионеры, брокеры и стокброкеры. Все они работают за вознаграждение – куртаж, выраженный в процентах или долях процента от общей суммы сделки. Маклеры ведут расчетные записи - бордеро, которые подписывают обе стороны. Они обязаны быть беспристрастными, не должны за свой счет участвовать в коммерческих делах клиентов, не могут передавать кому-либо свои функции.

Важнейшую посредническую роль на рынке ценных капитальных бумаг играют инвестиционные банки – особые финансовые институты, которые занимаются организацией и гарантированием реализации публичного размещения ценных бумаг и, прежде всего, акций. В качестве консультанта по всем финансовым вопросам, связанным с эмиссией, банк вместе с потенциальным эмитентом определяет реальные и наиболее экономичные возможности выхода на конкретный рынок, а затем в качестве ведущего гаранта берет на себя обязанность организовать синдикат или другую группу, которая обеспечит полное размещение выпущенных ценных бумаг. В случае неправильной оценки ситуации банк рискует не разместить бумаги, оставить их у себя, а затем продать со скидкой. В США старейшей (с 1885 года) и крупнейшей компанией – инвестиционным банком – является «Мерилл Линч». На конец 80-х годов у нее было несколько миллионов клиентов в США и за рубежом, в том числе частные лица, фирмы и правительства. Она имеет около полусотни отделений в 40 странах мира [7].

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Алехин, Б. И.** Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 256 с.
- 2 Биржевая деятельность: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, Р. В. Корнеевой, В.А. Галанова. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 416 с.
- 3 Биржевое дело: учебник / под ред. В.А. Галанова, А.И. Басова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 386 с.
- 4 Биржевое дело: учебник / под ред. Г.Я. Резго. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 375 с.
- 5 **Буренин, А. Н.** Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: учеб. пособие. – М. : Федеративная книготорговая компания, 2009. – 272 с.
- 6 **Буренин, А. Н.** Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. – М. : Тривола, 2011. – 196 с.
- 7 **Медведев, В. А.** Биржа. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 286 с.

Материал поступил в редакцию 16.06.14.

*С. С. Донцов, С. С. Акбуляков*

**Халықаралық қор нарығының дамуы мен қалыптасу тарихы**

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

Материал 16.06.14 баспаға түсті.



S. S. Dontsov, S. S. Akbulayakov

### History of formation and development of world capital market

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 16.06.14.

*Мақалада халықаралық қор нарызының дамуы мен қалыптасуының негізгі кезеңі талданды. Оның инфрақұрылымы, субъектілері және объектілері, сондай-ақ дамудың басты бағыттарының маңызды элементтері анықталған.*

*The article analyzes the main stages of formation and development of the world capital market. It has determined the most significant elements of its infrastructure, its subjects and objects, as well as the main tendencies of its development.*

УДК 658.5.012.7

### Г. С. Дюсембекова

магистр экономики, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

### КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ

*В настоящей статье рассматривается внедрение инструмента контроллинга в современную практику ведения бизнеса, многие предприятия стремятся формировать эффективную систему управления всеми сферами своей деятельности, укрепляя не только собственные позиции, но и отрасли в целом.*

*Ключевые слова: контроллинг, управление, аудит, предприятие.*

В наши дни особо чувствуется необходимость поддержки и контроля всей деятельности организации, начиная с отдельно взятого человека, заканчивая каждым структурным элементом предприятия. В связи с этим, каждому предприятию не обходимо применять комплекс мер для того, чтобы удержаться на плаву и даже улучшить свое положение на рынке. Здесь особое место занимает контроллинг, который выступает как инструментальный рыночной экономики, при котором снижается необходимость в централизованном администрировании.

Контроллинг – это комплексная система управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и

контроля их эффективности. Контроллинг направлен на обеспечение информационно-аналитической поддержки процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти) и может быть частью, прописывающей принятие определенных решений в рамках определенных систем менеджмента.

Анализ основных определений (табл. 1) свидетельствует о том, что современный контроллинг включает в себя управление рисками (страховой деятельностью предприятий), обширную систему информационного обеспечения предприятия, систему оповещения путем управления системой ключевых («финансовых») индикаторов, управления системой реализации.

Таблица 1 – Основные направления в определении понятия «контроллинг»

Направление	Определение
Контроллинг рассматривается как система поддержки принимаемых управленческих решений	Д.Хан: «Контроллинг может интерпретироваться как информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием».
Контроллинг рассматривается как концепция по направлениям и сферам ее применения	По мнению П. Хорварта контроллинг – это подсистема управления, которая координирует подсистемы планирования, контроля и информационного обеспечения, поддерживая тем самым системообразующую и системоувязывающую координацию. Н.Г. Данилочкина считает что контроллинг – это функционально обособленное направление экономической работы, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических решений.
Место контроллинга определяется в системе менеджмента для управления прибыльностью предприятия.	В. Б. Ивашкевич представляет контроллинг как систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т.е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности, как систему управления прибылью предприятия.
Контроллинга как философия и образ мышления современного руководителя	С.Г. Фалько определяет контроллинг как философию и образ мышления руководителей, ориентированные на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе.

Достаточно часто даже специалисты не различают понятия «внутренний аудит» и «контроллинг». Конечно, с первого взгляда может показаться, что в обоих случаях происходит контроль за деятельностью какой-либо организации. Однако, это далеко не так, поскольку, например, внутренний аудит представляет собой организованную на предприятии в интересах его собственников систему контроля над соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля организации. То есть специалисты в области внутреннего аудита работают с итоговыми данными (по окончании квартала), проверяя и контролируя все хозяйственные факты какой-либо деятельности организации. В то время как у контроллинга основная цель – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- Координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- Информационная и консультационная поддержка предприятия управленческих решений;
- Создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- Обеспечение рациональности процесса.

Схематично направленная управленческой деятельности в рамках контроллинга представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Направленная деятельность в сфере контроллинга

Как одно из направлений управленческой деятельности контроллинг как теоретическая концепция получил развитие в Германии, тогда как США контроллинг рассматривается исключительно в прикладном виде.

Сравнительный анализ можно провести, на основании приведенных на рис 2. Элементов, формирующих основу двух моделей: немецкой и американской.

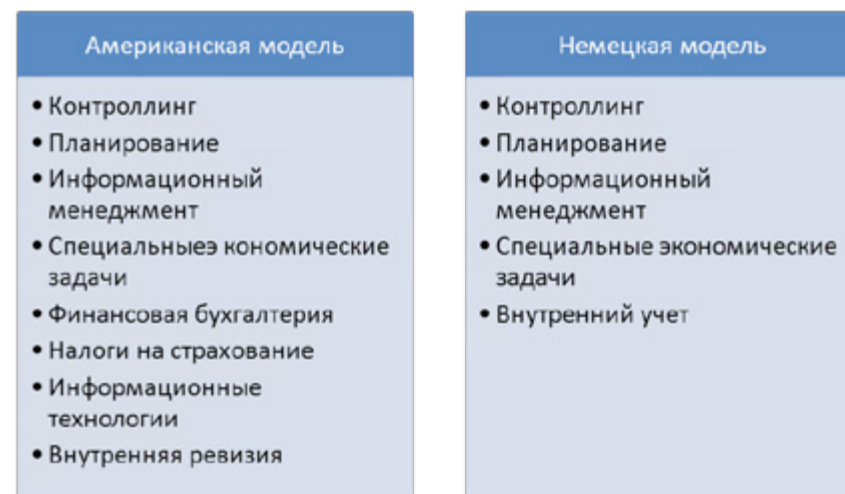


Рисунок 2 – Элементы системы контроллинга

В немецкой модели отделы, ориентированы на информацию для внешних пользователей (финансовая бухгалтерия, налоги и страхование, информационные технологии), и внутренняя ревизия отделены от контроллинга, в то время как американские экономисты осуществление данных функций включают в понятие «контроллинга». При этом на первом месте поставлен комплекс заданий по планированию с использованием интегрированной системы планово-контрольных расчетов на базе информации управленческого учета.

Целью американской модели контроллинга является ориентация на внешних пользователей (органы надзора, инвесторов и тому подобное), поэтому она базируется на подходах аудита и ревизии (2).

Следует подчеркнуть, что контроллинг объективно существует и развивается под воздействием определенных факторов как в Европе, так и в США. Отличие заключается в сущности каталога задач, которые идентифицируются в контроллинге (рис. 3).



Американский каталог задач:	Европейский (немецкий) каталог:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Составление, координация пленов банка, контроль их реализации</li> <li>• Сравнение полученных результатов с планами и стандартами</li> <li>• Информирование о результатах деятельности и их анализе на всех уровнях управления</li> <li>• Формулировка и использование принципов и методов работы в сфере налогообложения</li> <li>• вв разных сфер менеджмента, оценка всех процессов на разных фазах на предмет достижения поставленных целей, оценка действенности политики, организационных структур и процессов</li> <li>• контроль и координация при составлении сообщений для государственных органов</li> <li>• обеспечение безопасности имущества проведением внутреннего контроля, внутренней ревизии и надзора за страховым обеспечением (защитой)</li> <li>• постоянные исследования экономических, социальных и политических факторов и оценка их влияния на банк.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• консультирование и координация при бюджетировании</li> <li>• консультирование и координация при стратегическом планировании</li> <li>• консультирование и координация при долгосрочном планировании</li> <li>• управление расчетами результатов</li> <li>• управление внутренней информационной службой</li> <li>• консультирование и координация при планировании инвестирования</li> <li>• проведения специальных экономических исследований</li> </ul>

Рисунок 3 – Каталог в системе контроллинга

Американский каталог задач сконцентрирован преимущественно на вопросах учета, планирования, информирования и анализа. В немецкой концепции управления «Контроллинг» (более широкое понятие) включает «управленческий учет», а согласно американскому подходу «управленческий учет» приравнивается к немецкому «контроллинг» и содержит функции по разработке стратегии управления банком. Управленческий учет, как известно, – это, прежде всего, стратегический учет, связанный с выработкой системы контрольных показателей и разделением ответственности по центрам учета.

Главное понимание методов российского контроллинга это не привлечение новых «вливаний» в бизнес и не погоня за мимолетной прибылью, а достижение устойчивого развития. В условиях постоянно меняющейся рыночной ситуации каждому предприятию невероятно сложно не только сохранять имеющиеся позиции, но и развиваться. В этой связи основным инструментом антикризисной политики для российских предприятий должен стать контроллинг, охватывающий следующие направления превентивной управленческой политики:

- Изыскание точки окупаемости вложенных в предприятие средств;
- Стабилизация ресурсного обеспечения;
- Оптимизация налоговой политики;

Правильно поставленные задачи управлению и качественная мотивация исполнителя с полным контролем обеих структур;

Адаптация к условиям региона, и рынка ведения бизнеса.

Существует ряд причин мешающих внедрению контроллинга на Казахстанских предприятиях:

1) отсутствие достаточной информации о российской практике внедрения систем контроллинга и ее низкая оперативность;

2) недостаточное количество разработок в области комплексных информационных систем, отвечающих требованиям определенной организации (поэтому российские предприятия вынуждены покупать информационные системы за рубежом, а это в свою очередь достаточно затратно);

3) нестабильность экономической политики многих предприятий, отсутствие ее целевой направленности;

4) несогласованность в работе различных отделов предприятия, а также не достаточная прозрачности информации;

5) игнорирование и недооценка состояния проблем внешней среды;

6) высокая затратность внедрения системы контроллинга (обучение специалистов в данной области, приобретение информационных систем, реструктуризации уже существующих подразделений и формирования нового отдела);

7) отсутствие соответствующего нормативно-правового обеспечения системы контроллинга.

Таким образом, в последние годы контроллинг становится неотъемлемой частью системы антикризисного управления предприятиями, связанной с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений. Благодаря внедрению инструмента контроллинга в современную практику ведения бизнеса, многие предприятия стремятся формировать эффективную систему управления всеми сферами своей деятельности, укрепляя не только собственные позиции, но и отрасли в целом.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Анискин, Ю. П.** Планирование и контроллинг. – М., 2005.
- 2 **Дайле, А.** Практика контроллинга. – М., 2003.
- 3 **Карминский, А. М., Фалько, С. Г., Жевага, А. А., Иванова, Н. Ю.** под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. Контроллинг: учебник / М.: Финансы и статистика, 2006. – ISBN 5-279-03048-1.
- 4 **Манн, Р.** Контроллинг для начинающих: система управления прибылью. – М., 2004.
- 5 **Попова, Л. В.** Контроллинг: уч. пособие. – М., 2003.

Материал поступил в редакцию 11.04.14.

G. S. Dusembekova

### Контроллинг басқару құралы ретінде

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 11.04.14 баспаға түсті.

G. S. Dusembekova

### Controlling as a management tool

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 11.04.14.

*Бұл мақалада қазіргі кәсіпкерлікті жүргізудегі құралдарды енгізу қарастырылады, көптеген кәсіпорындар барлық саладағы нәтижелі жүйелік басқаруды құрастырады. Тек өзінің позицияларын емес, сонымен барлық салаларды қамтуда.*

*This article discusses the implementation of the tool in controlling modern business practices, many companies seek to establish an effective management system in all spheres of its activities, strengthening not only their own position, but also the industry as a whole.*

УДК 338.242

### Т. Н. Ержанов

к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

*В статье рассматривается современное состояние казахстанской и зарубежных национальных инновационных систем, особенности их формирования и строения, а также их влияние на развитие национальной экономики республики. Автором также дается анализ причин и факторов, тормозящих построение инновационной экономики Казахстана, механизма внедрения государственной политики научно-технического и инновационного развития страны и предлагается ряд мер по усовершенствованию инновационной деятельности.*

*Ключевые слова: инновация, экономика, конкурентоспособность, предпринимательство.*

Согласно «Современному экономическому словарю», изданному в России, – «инновация (от англ. «innovation» – нововведение) – это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на достижениях науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых различных областях и сферах практической деятельности» [1].

Экономика, основанная на системе инноваций, когда во все сферы ее деятельности в развитых странах активно внедряется разработка новых эффективных технологий, является основной характерной чертой современной эпохи.

Современный период развития мирового сообщества характеризуется ранее небывалым ростом народонаселения и, как следствие, приближающимся к максимальному значению использованием ресурсов планеты, увеличением объемов освоения возобновляемых и, что особенно пугает, невозобновляемых ресурсов. В этой связи только инновации могут помочь развитию мировой экономики. Теперь важно не просто наличие или количество тех или иных полезных ископаемых и дешевой рабочей силы, а их предельно эффективное использование, основанное на инновациях. Только это может максимально ускорить экономическое развитие любой страны на современном этапе.

Новейшие технологии и квалифицированный человеческий потенциал, способный изобретать, воспринимать и внедрять эти инновации, являются на сегодняшний день главным ресурсом развития современного прогресса [2]. Экономика любой сегодняшней высокоразвитой страны - это экономика, основанная на знаниях и успешном их применении. Недаром доля промышленности во внутреннем валовом продукте (ВВП) современных развитых стран мира, по сравнению с 50-60 годами прошлого века, уменьшилась на 30%, но объемы выпускаемой промышленной продукции наоборот, значительно увеличились. Такой существенный рост на рубеже нового, третьего тысячелетия был достигнут, именно, за счет развития инновационной сферы как инфраструктуры различных видов деятельности [3].

Конкурентоспособность любой страны, приоритетность и абсолютное стратегическое лидерство на мировом рынке определяется сейчас степенью активизации инновационной деятельности. Только таким образом она сможет занять прочные позиции в мировой экономике. Восьмидесятые годы прошлого века, наряду с активизацией в научно-технической сфере инновационных процессов, характеризуются возникновением и развитием концепции формирования национальных инновационных систем (НИС), основы которой были заложены учеными Лундваллом, Фрименом и Нельсоном.

На современном этапе развития национальная инновационная система рассматривается как комплекс всех организационных структур, тесно взаимодействующих в сфере разработки, реализации и коммерциализации инноваций в рамках данного конкретного государства, включая правовой, финансовой и социально-экономической, информационной направленности институты – крупные, средние и малые промышленные предприятия, вузы, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные технологические центры, консалтинговые центры, банки, компании по страхованию технологических рисков, телекоммуникативные и торговые сети и т.д.

В общем и целом, НИС любой страны в качестве составных компонентов включает в себя совокупность элементов формирования инноваций, собственно инновационную инфраструктуру, совокупность элементов производственной реализации инноваций до состояния конечной продукции [4; 5; 6].

Формирование НИС и ее базовой составляющей – инновационной инфраструктуры в каждом конкретном государстве определяется воздействием сугубо местных, объективно существующих в данном государстве факторов, таких как степень инновационной направленности государственной политики страны в сфере индустриально-инновационного развития экономики, особенности материального стимулирования инновационных процессов, законодательная защищенность, степень развития

научно-технического потенциала, наличие или отсутствие природных ресурсов, конъюнктура внутреннего и внешнего рынков, особенности историко-географического, этико-культурного, историко-этнографического, демографического развития страны.

Вместе с тем, инновационная система любой современной страны мира формируется и развивается не изолированно, а в тесной взаимосвязи с национальными экономиками и НИС других стран.

Приоритетная роль в развитии инновационной инфраструктуры высокоразвитого государства отводится науке, деятельность которой правительство страны стремится объединить с усилиями промышленного производства. И наиболее эффективной формой сотрудничества здесь является передача технологий малыми фирмами крупным компаниям [7].

Инновационные системы практически всех высокоразвитых стран имеют хорошо налаженный и регулируемый на государственном уровне механизм правовых и экономических взаимоотношений всех составляющих НИС компонентов.

Основополагающую роль в процессах формирования НИС и инновационной инфраструктуры любой страны мира, всегда играло и играет государство, которое выделяет крупные денежные средства и ресурсы на успешное развитие и функционирование науки и создание инноваций, особенно по фундаментальным направлениям, что обеспечивает успешное экономическое и социальное развитие страны.

Одной из основных задач индустриального развития Казахстана как раз и является создание оптимальных условий для развития экономики страны на базе внедрения научно-технологических инноваций, формирование высокотехнологических производств и национальной инновационной системы. И большая часть инициатив в вопросах производственно-инновационного и инновационно-инфраструктурного развития экономики Казахстана всегда исходила и исходит от главы государства, Президента РК Н. А. Назарбаева и Правительства РК.

В республике уже заложены элементы национальной инновационной системы, которым отведена ведущая роль в ее реализации. Эта система государственных институтов развития, получивших большое признание и среди отечественных и среди зарубежных производителей. Именно эти институты развития являются тем инструментом, посредством которого государство последовательно и планомерно реализует свое проектное участие в создании целостной системы инновационных многоотраслевых производств и конкурентоспособной продукции.

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что каждый институт развития имеет свою специализацию, свою нишу, а в целом они образовали систему комплексной поддержки инвестиционных и инновационных

проектов, как на любой стадии введения новых производств, так и до их расширения, с применением различных инструментов.

Институты развития финансируют проекты на всех стадиях проектного цикла. Предусматривается расширение внедрения такой формы государственной помощи как гранты на приобретение инновационных технологий, выполнение НИОКР и рискованных исследований прикладного характера и фундаментальной направленности.

Таким образом, создание НИС в Казахстане с каждым годом приобретает все большую конкретность и определенность.

Однако имеются и тормозящие аспекты этого процесса:

- по-прежнему низкая восприимчивость некоторых направлений экономики к инновациям;
  - весьма низкая доля обрабатывающей промышленности в ВВП;
  - медленные темпы развития науки;
  - слабое внедрение наукоемких технологий;
  - недостаточность диверсификации экономики;
  - значительные коммерческие риски инвестирования инновационной сферы;
  - необходимость вложения большого объема инвестиционных ресурсов;
  - длительный срок окупаемости;
  - все еще недостаточное правовое обеспечение научно-технической и инновационной деятельности;
  - специфика и особенности внутреннего рынка республики.
- По мнению Президента можно выделить следующие причины этого:
- высокие цены на сырьевые ресурсы продолжают снижать для иностранных инвесторов привлекательность несырьевых отраслей;
  - не достаточен поиск внутренних инвесторов;
  - малодоступность основных факторов производства для предпринимателей;
  - недостаточная эффективность работы государственного аппарата;
  - слабое взаимодействие министерств и акиматов с бизнесом;
  - нехватка квалифицированных кадровых специалистов, особенно в сфере высоких технологий;
  - все еще недостаточная работа банковского сектора [8].

Факторы, тормозящие становление инновационной экономики, можно условно разделить на две группы - общеэкономические и отраслевые. Попробуем раскрыть более узкоотраслевые причины этих процессов [9].

Разрушение вертикальных производственных взаимосвязей в экономике Казахстана в переходный экономический период, огромная территория Казахстана, низкая плотность населения и недостаточно развитая инфраструктура, приуроченная, в основном, к крупным промышленным центрам, привели:

– к деградации машиностроения, легкой промышленности и других, потенциально восприимчивых к инновациям, отраслей экономики с последующим импортным замещением их продукции;

– к существенным потерям Казахстана доходов от функционирования этих отраслей экономики;

– к потерям отечественными перерабатывающими предприятиями и государством добавленной стоимости от переработки нашего сырья зарубежными производителями;

– к тяготению внутренних рынков к монополизации продавца и посредника;

– к необоснованным завышениям цен на товары;

– к искусственным ограничениям потребительского спроса;

– к высоким требованиям на товары производственного назначения.

Как следствие, это стало причиной:

– уменьшения инвестиций в технологические инновации;

– высоких экономических рисков при проведении инноваций;

– высокой себестоимости строительства новых мощностей;

– деградации внутреннего рынка инноваций;

– технологической отсталости предприятий;

– малой востребованности технологических инноваций.

Ориентированность казахстанской науки на передовые производства стран ближнего и дальнего зарубежья, высокое налогообложение инноваций, слабость венчуров, отсутствие денег у исследователей до сих пор приводит:

– ослаблению связей науки с промышленностью;

– к снижению спроса на технологические инновации.

к дороговизне инноваций;

– к незавершенности инновационных исследований.

Новые наукоемкие инновации обычно рассчитаны на несколько лет, требуют большой подготовительной работы и инвестиций, которые в отличие от торгово-закупочных операций начнут приносить хоть какую-то отдачу далеко не сразу (обычно после нескольких лет напряженной работы в новом направлении).

Обобщающим показателем самых различных форм риска в условиях рыночной экономики является финансовый риск предпринимателя и поверивших в его проект инвесторов. Он характеризует возможные потери в случае неудачного (вне зависимости от конкретной причины) завершения планируемого проекта. Чем выше финансовый риск, тем труднее получить недостающие предпринимателю средства и тем больше цена привлекаемых финансовых ресурсов.

Однако оказалось, что в условиях интенсивного научно-технического прогресса отказ от осуществления рискованных, но, одновременно, перспективных предпринимательских проектов грозит на практике куда



большими финансовыми потерями для экономики и общества в целом, ввиду возможной утраты конкурентоспособности национальных производителей на внешнем и внутреннем рынке, а значит – неизбежного сокращения производства, снижения доходов граждан и бюджета государства, роста безработицы и других негативных социально-экономических последствий.

Интересна поддержка рискованных проектов в ряде западноевропейских стран и в Японии, которая осуществляется, в основном, за счет госбюджетного финансирования, причем государство здесь выступает одновременно заказчиком, организатором, информатором и финансистом.

Думается, что и в нашей стране со слабой конкуренцией производств только государство, в полной мере стимулируя инновационно-технологическую модернизацию производств, способно убедить предприятия повысить спрос на новейшие виды техники и технологий.

Построение нового демократического казахстанского общества в новых экономических условиях, равно как и вхождение республики в мировое экономическое и научно-образовательное пространство, все настойчивей требуют разработки новых стратегических планов и программ реконструкции национальной системы образования и науки в соответствии с требованиями мировой рыночной экономики, учитывающей не только богатейший опыт и достижения старой советской образовательно-научной системы, но и общемировые тенденции в этой области. В общем и целом, необходима крупномасштабная программа модернизации экономики Казахстана, опирающаяся на развитие науки и образования. И такая программа уже существует.

Механизм внедрения государственной политики научно-технического и инновационного развития страны в Казахстане на современном этапе являются Послание Президента народу Казахстана «Казахстанский путь – 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» и Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Реализация целей этой новой Стратегии построения общества и экономики Казахстана основана на знаниях и высоких технологиях и ставит перед республикой крупномасштабные задачи. В ней уже четко определены все стратегические приоритеты развития республики.

Ни для кого не секрет, что именно образование определяет будущее любого современного общества, формирует интеллектуальный потенциал, как активной личности, так и государства в целом. Реформа образования, осуществляемая в Казахстане, связана, прежде всего, с комплексом мер, направленных на кардинальное изменение его организационно-экономических, правовых, структурных и содержательных компонентов.

При разработке новой Стратегии развития Казахстана до 2050 года сохранена последовательность и преемственность государственной

экономической политики республики: Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию страны, Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», Транспортной стратегии и других программных документов в сфере индустриализации и инновационного развития.

Новая государственная Стратегия развития ориентирована, прежде всего, на такую инновационно-образовательную подготовку кадрового потенциала, которая бы, опираясь на самые современные образовательно-инновационно-информационные технологии и стандарты обучения, обеспечила бы республику специалистами самого высочайшего класса, способными плодотворно работать в современных быстро изменяющихся экономических условиях.

Стратегия развития среднего, специального и высшего образования в Казахстане должна строиться с учетом концепции устойчивого развития, непрерывного образования, глобализации знаний, непрерывности процесса реформ, возможности прогноза хода социального развития, сохранения национальной культуры и культуры народов, населяющих республику, вклада в дело мира, свободу, права человека, социальной и этической солидарности. Именно образование должно обеспечивать выживание, национальную безопасность и процветание Казахстана через культуuroобразующую, интегрирующую миссию, через качество, глобализацию и гуманизацию знаний, способствовать развитию и улучшению общества как целого, в том числе и его образовательной системы [7].

Вместе с тем необходимо развивать идеи создания региональных классических университетов, наподобие Назарбаев-университета, предполагающих многопрофильность, полиязычие, реализацию образовательных программ по широкому спектру специальностей, непрерывное многоуровневое образование, переподготовку и повышение квалификации специалистов, фундаментальные и прикладные научные исследования, самокупаемость и самофинансирование.

Другим важнейшим приоритетным направлением развития образования выступает процесс интеграции образования, науки и производства. Подготовка специалистов на уровне мировых стандартов, развитие и повышение качества высшего образования, прежде всего, зависят от научно-педагогического потенциала вузов республики.

Вместе с тем, в свете реализации новой государственной Стратегии развития, необходимо, на наш взгляд, создание в регионах республики, в том числе и в Павлодарской области, новых и независимых инновационных элементов инфраструктуры именно среднего звена - технопарков или центров, которые занимались бы не только аспектами образования, но и проблемами инновационно-производственного развития региона, причем не столько крупного бизнеса, сколько мелкого и среднего предпринимательства [7].

Реализация новой государственной Стратегии развития на сегодняшний день подразумевает актуализацию инвестиционной, инновационной и технологической политики для всех без исключения отраслей экономики, что позволит поднять страну на необходимый уровень мирового экономического развития.

Таким образом, на новом этапе экономического развития Республики Казахстан наконец-то разработана новая цельная долгосрочная Стратегия государственного развития до 2050 года, намечен окончательный прорыв в индустриально-технологическом развитии страны и мероприятия по выводу Казахстана на уровень ведущих высокоразвитых государств мирового экономического сообщества.

В условиях дальнейшей нарастающей индустриализации экономики, роста и последующего постоянного развития не только аграрного сектора, но и перерабатывающей промышленности, в республике все более и более будет возрастать потребность в инновациях.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Райзберг, Б. А.**, Стародубцева К.Б., Лозовский Л.М. Современный экономический словарь. – М. : Инфра-М, 2000. – С. 129, 336.
- 2 **Хэмилтон, А.** Инновационная и корпоративная реструктуризация мировой экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6 – С. 34-39.
- 3 **Сагадиев, К.** Проблемы конкурентоспособности национальной экономики // Саясат. – 2002. - № 12. – С. 78-83.
- 4 **Барлыбаева, Н.** Исследование и развитие национальной инновационной системы // Промышленность Казахстана. - 2003. – № 12. – С. 26-28.
- 5 **Кенжегузин, М. Б.** Основные направления создания и развития национальной инновационной системы Казахстана // Материалы научно-практической конференции «Роль науки и интеллектуальной собственности в реализации стратегии индустриально-инновационного развития страны на 2003-2015 годы». – Астана, 10 марта 2004. – С. 57-68.
- 6 **Иванов, В. В.** Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития // Инновации. – 2002. – № 4.
- 7 **Назарбаев, Н. А.** Программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 гг., утвержденная Указом Президента РК от 19 марта 2010 г. № 958.
- 8 **Назарбаев, Н. А.** Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего: Выступление Президента Республики Казахстан, Председателя НДП «Нур Отан» на внеочередном XII съезде партии // Мысль. – 2009. - №6. – С. 2-11.

9 **Шакуликова, Ш. Т.** К вопросам повышения инновационной активности Казахстана // Каржы-Каракат - Финансы Казахстана. 2008. – №1. С. 63-68.

Материал поступил в редакцию 21.05.14.

*Т. Н. Ержанов*

**Өтпелі кезеңдегі Қазақстанның ұлттық экономикасының дамуының мәселері және келешегі**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 21.05.14 баспаға түсті.

*T. N. Yerzhanov*

**Problems and prospects of the development of the national economy in the transition period of Kazakhstan**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 21.05.14.

*Мақалада Қазақстанның және шетелдік ұлттық инновациялық жүйелерінің заманауи жағдайы, олардың қалыптасу ерекшелігі және құрылысы сондай-ақ олардың республикасының ұлттық экономикасының дамуына әсері қарастырылады.*

*The article discusses the current state of the Kazakhstan and foreign national innovation systems, particularly their formation and structure, as well as their impact on development of the national economy of the Republic.*

*The author also provides an analysis of reasons and factors that hinder the building of the innovative economy of Kazakhstan, the public policy implementation mechanism of the scientific, technological and innovative development of the country and proposes a number of measures to improve innovation.*



УДК 658.17(574.25)

**А. М. Имантаева, А. А. Алталиева**  
Международная Академия Бизнеса, г. Алматы

## **ОПЫТ ТОО «ПАВЛОДАРСКИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД» ПО ВНЕДРЕНИЮ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*В работе описывается опыт внедрения системы менеджмента корпоративной социальной ответственности в ТОО «Павлодарский нефтехимический завод».*

*Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, стандарт, менеджмент, национальная экономика.*

В последнее время усилилось внимание к такому феномену, как корпоративная социальная ответственность. Широко обсуждаются проблемы социально ответственного поведения бизнеса, его роли в социально-экономическом развитии страны. Эта тенденция нашла отражение и в Казахстанской деловой практике. Глобализация подводит Казахстанские компании к пониманию необходимости соблюдения международных стандартов корпоративного поведения и этических норм ведения современного бизнеса.

*Справка: Корпоративная социальная ответственность (КСО) – это система последовательных экономических, экологических и социальных мероприятий компании, реализуемых на основе постоянного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и направленных на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, а также на рост капитализации и конкурентоспособности, обеспечивающих прибыльность и устойчивое развитие предприятия.<sup>1</sup>*

Понятие КСО в международной практике принято рассматривать сквозь призму трех, наиболее распространенных подходов: согласно первому, корпоративная социальная ответственность подразумевает простое выполнение требований законодательства: налогового, природоохранного, трудового и т.д. Ведь если компания не нарушает закон, и выполняет все взятые на себя обязательства – то она все делает, правильно и представляет

<sup>1</sup> Международная комиссия ООН по окружающей среде и развитию.

собой социально ответственный бизнес. Компания – это юридическое лицо. У нее не может быть чувства вины за то, что она не компенсирует обществу издержки отрицательных экстерналий (идея, высказанная впервые Милтоном Фридманом).

По второму подходу-чтобы причислить себя к социально ответственным, компании должны, во-первых, осуществлять свою деятельность в соответствии с законами и принципами устойчивого развития («sustainable development»).

*Справка: Термин «устойчивое развитие» означает «текущее использование ресурсов с учетом их обязательной доступности в будущем». Он был впервые использован комиссией Брундтланда (Brundtland Commission)<sup>1</sup> в 1987 г., которая по заданию ООН исследовала формы и последствия воздействия человека на окружающую среду.*

А, во-вторых, должны обеспечивать развитие социального капитала. Эксперты Всемирного банка определяют устойчивое развитие как процесс управления активами, направленный на сохранение и расширение возможностей, имеющихся у людей. Активы в данном определении включают не только физический, но также природный и человеческий капитал. При этом социально ответственным компаниям необходимо обеспечивать не только экономический рост, но и развитие всех этих активов.

Согласно третьему – социальная ответственность лишь способ улучшения имиджа компании, специальный маркетинговый «ход»<sup>2</sup> призванный заинтересовать, и привлечь потребителей, партнеров, инвесторов, государство. Ведь согласно многим исследованиям потребитель предпочтет именно продукцию социально ответственного бренда, чем такой же продукции, в отношении которой он будет уверен в обратном.

По данным MORI (Международного института исследований рынка и общественного мнения), в 2009 году для 53% россиян покупавших продукты или услуги было важным, чтобы компания (производитель или поставщик услуг), являлась социально ответственной (для жителей США, к примеру, этот показатель составил 78%). А ажиотаж вокруг электромобилей (которые выпускают Toyota, Nissan, PSA Peugeot Citroen и другие автоконцерны) объясняется растущим интересом потребителей к экологически чистой продукции<sup>3</sup>. Таким образом, КСО это не только средство маркетинга, но и конкурентное преимущество, поскольку в данном контексте она

<sup>2</sup> Международный фонд за устойчивое развитие, например, занимается проблемами окружающей среды, и имеет в своем составе тридцать корпораций, которые в совокупности ежедневно наносят такой значительный вред атмосфере, что все человечество сможет ликвидировать его только за полвека тяжелой работы. И, тем не менее, президенты корпораций проводят громкие заседания, говорят о новых энергосберегающих технологиях и усиленно, создают себе имидж борцов за чистоту биосферы Земли. [2].

<sup>3</sup> Стейкхолдер – группа, организация или индивидуум, на которые влияет компания и от которых она зависит (сформулировал Роберт Эдвард Фриман в 1984-1986 гг.)

отвечает за имидж и деловую репутацию компании, а также за управление нефинансовыми рисками.

В Казахстане корпоративная социальная ответственность пока еще не прочно стоит на ногах и, кроме того, до сих пор не закреплено единое понимание и подход к этому вопросу на законодательном уровне. Однако, в ежегодном послании к народу и бизнесу Республики Казахстан Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев в рамках реализации Стратегии Казахстана – 2050 войти в число 30-топ наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся стран мира, отметил необходимость введения международных стандартов социальной ответственности бизнеса как один из приоритетов для дальнейшей модернизации общества и совершенствования систем управления<sup>4</sup>.

*Справка: На сегодняшний день существуют стандарты, определяющие требования к системам менеджмента социальной ответственности. Для целей сертификации и подтверждения соответствия в Казахстане используются национальный стандарт СТ РК 1352-2012 и международный стандарт SA 8000:2008. Помимо этих стандартов существует международный стандарт ISO 26000:2010, который содержит руководящие указания по совершенствованию и развитию системы менеджмента социальной ответственности, но при этом он не может быть использован для целей сертификации.*

Изучив в теории и практике все наилучшие мировые модели создания системы менеджмента КСО Руководство ТОО «Павлодарский нефтехимический завод», приняло решение о разработке индивидуальной модели системы менеджмента КСО с привлечением в проект внедрения всего персонала предприятия и стейкхолдеров<sup>3</sup> и внедрении системы менеджмента КСО по двум направлениям (внутренней и внешней КСО) в соответствии с требованиями национального/международного стандартов СТ РК 1352-2012/SA 8000:2008 «Социальная ответственность» на базе действующей на предприятии интегрированной системы менеджмента (система менеджмента качества (СТ РК ИСО 9001/ISO 9001:2008), система экологического менеджмента (ISO 14001:2004), система менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда (OHSAS 18001:2007), системы энергоменеджмента ISO 50001:2011):

*Справка: Стандарт СТ РК 1352 является модифицированным по отношению к международному стандарту SA 8000 с учётом дополнительных положений, учитывающих потребности национальной экономики Республики Казахстан.*

<sup>4</sup> Аудит: Систематический, независимый и документированный процесс получения свидетельств аудита и объективного их оценивания с целью установления степени выполнения согласованных критериев аудита.

Стандарт SA 8000 является международным стандартом, созданным с целью улучшения условий работы в различных странах мира. Данный стандарт основан на принципах конвенций Международной организации труда (МОТ – это старейшее из агентств ООН и единственное, имеющее трехстороннюю структуру, включающую профсоюзы, организации работодателей и правительства), Деклараций о всеобщих правах человека и правах детей. Требования направлены на обеспечение защиты, уважительного отношения и безопасности работников, а также исключение случаев нарушения прав человека в процессе трудовых отношений.

Первое направление - Внутренняя КСО

Формы её реализации:

- категорическое неприятие использования детского и принудительного труда;
- исключение всех форм дискриминации;
- совершенствование безопасности труда;
- обеспечение достойного труда работникам;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников и членов семьи;
- забота о благополучии работников и их семей.
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы повышения квалификации;
- развитие дуального обучения на базе предприятия;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях;
- контроль поставщиков предприятия осуществляющих поставку товаров, работ и услуг в области социальной сферы, по выполнению требований стандарта СТ РК 1352/SA 8000, то есть проведение аудита второй стороны<sup>4</sup> у поставщика;
- недопущение коррупции и иных запрещенных национальным законодательством методов ведения бизнеса.

Второе направление - Внешняя КСО

Формы её реализации:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- корпоративное спонсорство – предоставление предприятием различных ресурсов для создания объектов или сооружений, поддержки организаций или мероприятий;
- содействие охране окружающей среды;
- развитие предприятием социальных программ, направленных на поддержку местного сообщества;
- вклад в развитие города, региона, страны;
- поддержка добровольных общественных объединений и волонтерского движения;

– готовность участвовать в кризисных ситуациях территорий.

Разработка системы менеджмента корпоративной социальной ответственности (далее - СМКСО) была проведена в несколько этапов.

На первом этапе был проведен анализ состояния существующей СМКСО, оценка соответствия системы требованиям СТ РК 1352/SA 8000, разработка программы создания и внедрения СМКСО. В ходе данного этапа были проведены следующие работы:

– анализ документации СМКСО (политики, руководства, планов, описания процессов, процедур, отчетов);

– анализ выявленных несоответствий и определение объема работ по доработке СМКСО;

Аудиты второй стороной проводятся сторонами, заинтересованными в деятельности организации, например, потребителями или другими лицами от их имени для осуществления подтверждения соответствия требованиям СТ РК 1352/ SA 8000

– распределение ответственности между исполнителями за реализацию требований стандарта, определение рабочих групп по разработке документов.

На втором и третьем этапах было проведено обучение руководителей высшего, среднего звена, специалистов (разработчиков) и внутренних аудиторов интегрированной системы менеджмента. В ходе обучающих семинаров были рассмотрены следующие вопросы:

– роль высшего руководства в создании СМКСО;

– роли руководителей среднего звена в реализации процессного подхода и создании механизмов непрерывного улучшения процессов;

– рассмотрены стандарты СТ РК 1352, SA 8000, ISO 26000;

– практика применения СМКСО;

– организация проекта по разработке и внедрению СМКСО;

– изучены методики документированного описания процессов и процедур;

– структура и содержание стандарта ISO 19011;

– менеджмент программы аудитов, деятельность по аудиту;

– рекомендации по подходам к разработке предупреждающих действий.

Целью четвертого этапа внедрения СМКСО являлась разработка документов определенных СТ РК 1352/SA 8000 и программой по разработке и внедрению в ТОО «ПНХЗ» СМКСО.

В ходе данного этапа была определена Политика в области корпоративной социальной ответственности, разработан Кодекс корпоративной социальной ответственности, внесены изменения в уже существующие документы интегрированной системы менеджмента в части требований системы менеджмента корпоративной социальной ответственности. А также в техническую спецификацию и типовой договор на закуп

товаров, работ и услуг в области социальной сферы (клининговые услуги, средства индивидуальной защиты, спецодежда, спецобувь, спецпитание, лекарственные средства и медицинское оборудование, медицинские услуги, продукты питания, бытовая химия, банковское обслуживание и т.д.) предприятия были дополнительно введены требования к поставщикам в части обеспечения соответствия требований стандарта СТ РК 1352/SA 8000 вне зависимости от способа закупа товаров, работ и услуг.

На последующих этапах были проведены работы по внедрению и оценке готовности СМКСО предприятия к проведению сертификационного аудита. В рамках реализации этапов проведены следующие мероприятия:

– приведение деятельности предприятия в соответствие требованиям СТ РК 1352/SA 8000 и требованиям разработанной документации СМКСО;

– анализ деятельности структурных подразделений на соответствие требованиям СТ РК 1352/SA 8000 – внутренний аудит СМКСО предприятия;

– анализ деятельности поставщиков товаров, работ и услуг в области социальной сферы предприятия на соответствие требованиям СТ РК 1352/ SA 8000 – аудит второй стороны поставщиков;

– анализ результативности корректирующих и предупреждающих действий, разработанных по результатам внутренних аудитов и аудитов второй стороны;

– сбор данных для анализа со стороны руководства СМКСО и проведение анализа со стороны Высшего руководства СМКСО;

– принятие решения о проведении сертификационного аудита СМКСО предприятия.

В период с 04 по 06 декабря 2013 года ТОО «Павлодарский нефтехимический завод» прошел сертификационный аудит системы менеджмента корпоративной социальной ответственности ПНХЗ. Аудит провёл Западно-Казахстанский филиал АО «Национальный центр экспертизы и сертификации» (г. Уральск). В период проведения аудита на предприятии работали 2 эксперта – аудитора по системам менеджмента.

Результатами сертификационного аудита было решение органа по сертификации систем менеджмента признать систему менеджмента корпоративной социальной ответственности ТОО «ПНХЗ» соответствующей требованиям национального и международного стандарта СТ РК 1352/SA 8000.

01 января 2014 года ПНХЗ был выдан сертификат соответствия № KZ.2710318.07.03.09370 применительно к производству продуктов переработки нефти и удостоверяет, что система социальной ответственности соответствует требованиям СТ РК 1352-2012 (SA 8000:2008 Social Accountability International (MOD)). Социальная ответственность. Требования».

Введенная системы менеджмента корпоративной социальной ответственности, основанной на стандарте СТ РК 1352/ SA 8000:2008, позволило ТОО «Павлодарский нефтехимический завод» получить результативную и эффективную систему менеджмента с рядом преимуществ.

Преимущества внедрения системы менеджмента корпоративной социальной ответственности:

- получение работниками предприятия удовольствия от работы;
  - соответствующее материальное вознаграждение за свой труд;
  - увеличение возможности соединиться в профессиональные союзы, связь с неправительственными организациями;
  - улучшение возможности информировать работников об их правах;
  - появление возможности совместно с работодателем работать над проблемами компании;
  - способ влияния на общественное мнение и понимание на предприятии условий совершенствования работы;
  - улучшение имиджа предприятия, ее репутации среди общества и потребителей;
  - улучшение кадрового состава предприятия, сокращение текучки, повышение производительности труда работников;
  - создание образца гуманного труда, закрепление понятия нового бизнеса – мышления, направленного на достижение общечеловеческих ценностей;
  - выбор поставщиков товаров, работ и услуг в области социальной сферы согласных с дополнительными обязательствами по социально ответственному ведению бизнеса;
  - улучшение менеджмента предприятия;
  - получение права использовать знак сертификации по требованию SA 8000:2008 на своей продукции.
- В настоящее время ТОО «Павлодарский нефтехимический завод» обладает шестью сертификатами соответствия систем менеджмента требованиям международных и национальных стандартов:
- СТ РК ИСО 9001-2009 «Система менеджмента качества»;
  - ISO 9001:2008 «Система менеджмента качества»;
  - ISO 14001:2004 «Система экологического менеджмента»;
  - OHSAS 18001:2007 «Система менеджмента охраны здоровья и обеспечения безопасности труда»;
  - ISO 50001:2011 «Система энергоменеджмента»;
  - СТ РК 1352-2012/SA 8000:2008 «Социальная ответственность».

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Десять принципов Глобального договора ООН.
- 2 **Санаев, А.** Русский пиар в бизнесе и политике, Ось-89. – 2005 –. с. 183.
- 3 **Бонини, Ш., Мендонца, Л., Оппенхайм, Дж.** Когда социальные проблемы становятся стратегическими, Вестник McKinsey, номер 15 (2006).
- 4 Ежегодное Послание президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева.
- 5 **Ямбаева, Р.** Социальный отчет. Приложение к газете «Коммерсантъ» № 182(3266) от 28.09.2005.

Материал поступил в редакцию 4.06.14.

*А. М. Имантаева, А. А. Алталиева*

**Павлодар мұнай-химиялық зауытының ШЖС корпоративті әлеуметтік жауапкершілігінің менеджмент жүйесін ендіру бойынша тәжірибесі**

Халықаралық Бизнес Академиясы, Алматы қ.  
Материал 4.06.14 баспаға түсті.

*A. M. Imantaeva, A. A. Altaljeva*

**The experience of «Pavlodar Oil Chemistry Refinery» LLP in implementation of the corporate social responsibility management system**

International Business Academy, Almaty.  
Material received on 4.06.14.

*Зерттеу жұмысында «Павлодар мұнай-химиялық зауытының» ЖШС корпоративті әлеуметтік жауап-кершіліктің менеджмент жүйесіне ендіру тәжірибесі қарастырылады.*

*The paper describes the experience of implementing the management system of corporate social responsibility in LLP «Pavlodar Petrochemical Plant».*



UDC 334 (574)

**A. A. Karipollin**

MA student, S. Toraigyrov Pavlodar State University, Pavlodar

**«GREEN» ECONOMY – THE WAY TO THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF KAZAKHSTAN**

*In the given article the author considers the concept of «Green» economy as the development course for world economy which assumes real improvements in the sphere of steady welfare of the people, directed on construction of the latest infrastructure and to transition to the new principles of financing.*

*Keywords: «green» economy, social marginalization and resource depletion.*

On a threshold of the XXI century we faced a vital issue of violation of conditions of social wellbeing, economic and ecological state in general. As a result daily we are exposed to different risks. Accordingly, it came time of the effective and optimum solution of the ripened situation, specifically transition to the concept of «green» economy. The “green” economy is a new global course of development for world economy which assumes real improvements in the sphere of steady welfare of people. The course is directed on construction of the latest infrastructure and increase of comfort of accommodation, assumes mass reproduction of highly paid workplaces, promotes transition to the new principles of financing and the taxation, revolutionizes science and education.

The idea of the «green» economy became very actual and is widely discussed not only among experts in ecological economy, but also at various political forums. It is even more often mentioned by heads of states and ministers of finance, and also in joint statements of the Big twenty and is discussed in the context of a sustainable development and eradication of poverty.

The direction of the «green growth» and low-carbon economy as tool of a sustainable development of Kazakhstan was put in Strategy of development of Kazakhstan till 2020, in SPFIID (The State program on the forced industrial and innovative development), in the international initiatives of Kazakhstan and the head of the state. The concept «sustainable development» assumes complex coordination among three components – economic, social and ecological. The concept of «green economy» created in the last two decades is urged to provide more harmonious coordination between these components which would be acceptable for all groups of the countries – developed, developing and the states with a transitional economy.

It is considered that about 2% from gross domestic product is enough for the initial capital in economy greening, for stimulation of new green branches and green infrastructure. Addressing to foreign experience, we see that the annual eco-industry turnover of EU makes 2.5% of gross domestic product, about 1.5% of all employed are directly occupied in this sphere. 1/4 of all investments are investments into pure technologies. In South Korea for 2009-2014 it is allocated \$83,6 billion that will lead to increase in production by \$140-160 billion and will provide creation more than 1.5 million workplaces.

Kazakhstan needs to reach similar indicators by 2020. Now it corresponds about \$3.2 billion. According to experts, transition to “green economy” will allow Kazakhstan to provide achievement of a goal to enter into 30 most developed countries of the world. Calculations show, that by 2050 the transformation within «green economy» will allow to increase additionally gross domestic product by 3%, to create more than 500 thousand new workplaces, to create new industries and services sectors, to provide everywhere high quality standards of life for the population [4].

Present model of economy of Kazakhstan is called «brown economy» which is characterized by:

- dependence of economy on oil sector, mining and heavy industry. The oil sector makes 30% of national gross domestic product and about 60% of national export;
- levers of growth lean on an intensive use of energy and natural resources that makes Kazakhstan the eleventh of the most power-intensive countries in the world;
- in connection with increase of attention of a sustainable development in the developed countries of Europe, East Asia and North America, the Kazakhstan export faces more and more difficult questions connected with execution of environmental standards;
- dependence on extracting branches reduces opportunities for innovative development in other processing sectors.

The Government is faced by a problem of transition from «brown economy» to «green economy» which was sounded in the Message of the President to the people of Kazakhstan in new Strategy «Kazakhstan-2050». In the performance the head of state also noted that a main goal which has to be reached by the republic by 2050 is creation of society of prosperity on the basis of the strong state, in the long term without subjecting future generations to influence of considerable environmental risks.

Accordingly, for transition to «green» economy it is necessary to invest 10 key sectors of economy: agriculture, housing and communal services, power, fishery, forestry, industry, tourism, transport, utilization and processing of waste, water resources management.

Thus, «the green economy» is one of the important instruments of providing a sustainable development of the country. And though benefit of transition to new

economic model is obvious and capable to provide welfare of the population, there is a necessity of consideration of several problem aspects of its development.

1. For transition to «green economy» technological revolution is necessary. Thus the vast majority of technological products are made in the developed countries whereas the developing world very much is in great need in technologies for the solution of economic, ecological and social tasks.

It leads to the necessity of development of the global institutional mechanisms promoting an intensification of the international cooperation and interaction in the field of scientific researches and development in all areas concerning «the green growth», and also acceleration of distribution of these technologies in developing countries. We consider that an important measure for assistance to a sustainable development is expansion of a free access to technologies which are public property, and stimulation of transfer of the technologies financed by the state to developing countries. The developed countries have to stimulate a stream of such technologies directly or through stimulation of private and public institutes which receive public financing of research and development.

2. Transition to «green economy» will inevitably cause changes of structure of trade. There are fears that protectionist measures, use of subsidies and technical standards of the developed countries won't allow the developing states to advance the «green» export.

In our opinion, improvement of national standards and their approach to the international analogs will help advance goods in foreign markets, and also will lead to decrease in local pollution and increase of efficiency of use of resources.

3. The existing mode of the international investments – more than 2700 bilateral investment contracts, regulations on investments in growing number of agreements on free trade - represents additional problems. In this regard, in the field of investments, as well as concerning subsidies, the new international agreement which will define regulations of investments from the point of view of «green economy» is necessary.

In our opinion, Kazakhstan has unique opportunities and prerequisites for development of «green» economy, and effective implementation of this complex challenge is transition by Kazakhstan to the “green” economy that will demand joint efforts as of the governments, and of all society. It is obvious that without the international experience and search of new steady approaches to ourselves hardly to cope with this task which is absolutely new to us. Kazakhstan as experts assume, intends to make use of experience of South Korea and Germany. In South Korea, for example, investments into «green» economy made 9.3 billion euro which went for development of the «green» means of transport, alternative sources of fresh water, technologies of processing of waste. 19.3 billion more euro is spent for granting loans and reduction of taxes for the business occupied with development of parks, gardening, arrangement of the rivers in the country cities.

The concept of «green» economy doesn't replace with itself the concept of a sustainable development, however is now more and more widespread recognition of that achievement of stability almost completely depends on creation of the correct economy. In decades when new riches were created with use of model of «brown» economy, society didn't solve such problems as social marginalization and resource depletion, and we are still far from achievement of the objectives of development of the millennium. Stability remains the major long-term goal, but for its achievement we have to make our economy «green».

## LIST OF REFERENCES

1 **Volobuyeva, Y. A.** «Green economy» as a priority way of innovative development// Economy and management of innovative technologies. – May 2012. – № 5.

2 Conception of the transition of Kazakhstan republic to the «green economy» Astana, 2013.

3 «On the way to the «green» economy: ways to the sustainable development and eradication of poverty» – synthesis report for representatives of authorities. UNEP, 2011.

4 The message of President of Kazakhstan Republic N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan. 17 of January, 2014. «Kazakhstan way – 2050: Unite goal, unite interests, unite future»

5 [www.unep.org](http://www.unep.org).

Material received on 23.05.14.

*А. А. Кариполлин*

**«Жасыл» экономика - Қазақстанның тұрақты дамуының жолы**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 23.05.14 редакцияға түсті.

*А. А. Кариполлин*

**«Зеленая» экономика- путь к устойчивому развитию Казахстана**

Павлодарский государственный университет  
имени С. Торайғырова, г. Павлодар.  
Материал поступил в редакцию 23.05.14.

*Бұл мақалада автор «Жасыл» экономика концепциясын халықтың әл-ауқатын нақты арттыру саласын жақсартуға бағытталған дүниежүзілік экономиканы дамыту курсы ретінде қарастырады. Ол өз кезегінде жаңа инфрақұрылымның құрылуына және қаржыландырудың жаңа мүмкіндіктеріне әкеледі.*



*В данной статье автор рассматривает концепцию «Зеленой» экономики как курса развития для мировой экономики, который предполагает реальные улучшения в сфере устойчивого благосостояния людей, направленные на строительство новейшей инфраструктуры и переходу к новым принципам финансирования.*

УДК 336.14 (574)

**Р. Т. Мусин\***, **А. Ж. Мусина\*\***, **О. А. Хасанова\*\*\***

\*магистрант, \*\*заведующая кафедрой «Финансы и учет», \*\*\*ст. преподаватель кафедры «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

## **АНАЛИЗ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В ПЕРИОД С 2003 ПО 2012 ГОДЫ**

*В данной статье представлен аналитический обзор доходов государственного бюджета в динамике, как важнейшего показателя экономической структуры государства.*

*Ключевые слова: государственный бюджет, финансовый механизм, доход, налоговые поступления.*

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики.

Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм – финансовая система общества, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций. С помощью бюджета государство осуществляет сочетание централизованных и местных интересов регионов через распределение налогов, бюджетных дотаций, трансфертов и как экономический документ бюджет отражает политическую и социальную динамику общества. Этим и характеризуется актуальность изучения государственного бюджета.

Государственный бюджет – это централизованный денежный фонд государства, объединяющий республиканский и местные бюджеты без учета

взаимополагаемых операций между ними. Структура бюджета состоит из следующих разделов:

- 1 доходы;
- 2 затраты;
- 3 чистое бюджетное кредитование;
- 4 сальдо по операциям с финансовыми активами;
- 5 дефицит (профицит) бюджета;
- 6 финансирование дефицита (использование профицита) бюджета.

Доходы бюджета подразделяются на отдельные элементы: налоговые и неналоговые поступления, поступления от продажи основного капитала и поступлений трансфертов. Доходы, за исключением целевых трансфертов, не имеют целевого назначения. Совокупность доходов, включаемых в бюджет, формы их мобилизации составляют систему поступлений в государственный бюджет. Такие поступления представляют собой установленные Бюджетным кодексом обязательные платежи, зачисляемые в бюджет в определенных размерах и в установленные сроки.

В таблице 1 наглядно отражена структура доходов государственного бюджета Республики Казахстан.

Из данной таблицы можно наблюдать позитивную динамику роста доходов государственного бюджета с 2003 по 2012 год. За 10 лет доходы государственного бюджета увеличились с 807 845 млн. тенге (2003 год) до 5 813 003 млн. тенге (2012 год).

Средний рост доходов составляет 71,96 % за год.

Таблица 1 – Структура доходов государственного бюджета

Показатель	Доходы	Налоговые поступления	Неналоговые поступления	Поступления от продажи основного капитала	Поступления официальных трансфертов
2003	807845	752785	45573	9494	
2004	1004566	947251	44813	12502	
2005	2098532	1998314	66036	34182	
2006	2338034	2209102	54764	74166	2
2007	2887874	2356040	181102	92686	258045
2008	4034411	2819510	85540	56940	1072421
2009	3505345	2228682	136176	35887	1104600
2010	4299132	2934081	104398	60653	1200000
2011	5370826	3982337	138597	49891	1200000
2012	5813003	4095366	285144	52493	1380000

Примечание – источник: статистический бюллетень Министерства финансов РК.

В таблице 2 отражена динамика темпов прироста доходов государственного бюджета.

Таблица 2 – Процентное увеличение (уменьшение) доходов государственного бюджета

Год	Доходы	Увеличение (уменьшение), %	
2003	807 845	24,35	108,90
2004	1 004 566		
2005	2 098 532	11,41	23,52
2006	2 338 034		
2007	2 887 874	39,70	(13,11)
2008	4 034 411		
2009	3 505 345	22,65	24,93
2010	4 299 132		
2011	5 370 826	8,23	
2012	5 813 003		

Анализируя представленную таблицу, можно отметить, что максимальное увеличение доходов государственно бюджета составляет 108,9 % (1 093 966 млн. тенге) в 2004-2005 годах, а минимальное составляет «-13,11» % (- 529 066 млн. тенге) в 2008-2009 годах.

Анализируя причины увеличения и уменьшения доходов можно выявить, что, при увеличении одного из составляющих доходов, увеличивается общая сумма.

Налоговые поступления в 2004 году составляли 947 251 млн. тенге, а в 2005 году они составляли 1 998 314 млн. тенге; можно отметить увеличение на 1 051 063 млн. тенге. Неналоговые поступления в 2004 году составляли 44 813 млн. тенге, в 2005 году 66 036 млн. тенге. Увеличение составило сумму в размере 21 223 млн. тенге. Поступления от продажи основного капитала составляли в 2004 году 12 502 млн. тенге, в 2005 году 34 182 млн. тенге; разница равна 21 680 млн. тенге.

Максимальным увеличением в поступлениях являются налоговые поступления. Увеличение и уменьшение налоговых поступлений зависит от деятельности малого, среднего и крупного бизнеса в стране. По данным Министерства Финансов Республики Казахстан увеличение корпоративного подоходного налога (КПН) составило 561 700 млн. тенге, что составляет более 50 % от общего увеличения налоговых поступлений в 2005 году. Увеличение индивидуального подоходного налога (ИПН) – 29 718 млн. тенге;

социальный налог – 39 624 млн. тенге; налог на добавленную стоимость (НДС) – 112 588 млн. тенге; акциз – 6 430 млн. тенге; другие налоги – 301 003 млн. тенге. Анализируя представленные данные, можно сделать вывод, что в целом бизнес-среда в РК в 2005 году была благоприятна.

Как было отмечено ранее, минимальное увеличение составляет -13,11 % (-529 066 млн. тенге) в 2008-2009 годах. Налоговые поступления в 2008 году составляли 2 819 510 млн. тенге, а в 2009 году они составляли 2 228 682 млн. тенге. Наблюдается уменьшение на 590 828 млн. тенге. Неналоговые поступления в 2008 году составляли 85 540 млн. тенге, в 2009 году 136 176 млн. тенге. Увеличение составило сумму в размере 50 636 млн. тенге. Поступления от продажи основного капитала составляли в 2008 году 56 940 млн. тенге, в 2009 году 35 887 млн. тенге. Уменьшение равно 21 053 млн. тенге. Увеличение в поступлениях официальных трансфертов составило 32 179 млн. тенге.

Снова максимальное изменение наблюдается в налоговых поступлениях. КПН уменьшился на 277 243 млн. тенге, социальный налог на 18 382 млн. тенге, НДС на 125 050 млн. тенге и другие налоги на 172 387 млн. тенге. ИПН и акциз, напротив, увеличился за данный период. Увеличение составило 1 369 млн. тенге и 865 млн. тенге соответственно. Причинами уменьшения налоговых поступлений является мировой финансовый кризис 2007-2009.

На основании таблицы 1, можно найти долю всех поступлений в процентном соотношении, что наглядно отражено на рисунке 1.

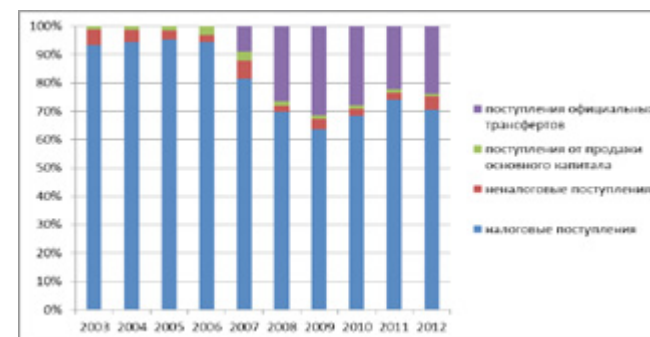


Рисунок 1 – Доля поступлений доходов в бюджет

Представленная диаграмма показывает, что мажорная доля поступлений в государственный бюджет происходит от налоговых поступлений.

Подводя итоги можно отметить, что в целом экономика Казахстана с период с 2003 по 2012 год имеет положительный рост доходов в государственный бюджет. В 2004 году наблюдается максимальный прирост, а в 2008 году минимальный прирост доходов. Причиной резкого увеличения и уменьшения доходов государственного бюджета напрямую зависит не

только от экономического состояния страны, но также от экономического состояния всего мира в целом.

В период глобализации и экономической взаимозависимости стран, при падении экономики одной страны возникает «эффект домино», что влечет за собой другие страны. В данной статье можно наблюдать яркий пример зависимости государственного бюджета Республики Казахстан от мирового финансового состояния. Если в 2004 году наблюдается положительная атмосфера и оптимистический рост экономических показателей крупных держав, который положительно сказывается на государственном бюджете нашей страны, то в 2008 году, в период разгара мирового финансового кризиса наблюдается уменьшение доходов на 13,11 % по сравнению с предыдущим годом.

После распада Советского союза и перехода Казахстана с плановой экономики на рыночную, необходимо осознавать, что, даже являясь суверенным государством, Казахстан зависит не только от прямых экономических союзников, но также от всего мирового сообщества.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Бюджетный кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями на 15.04.2013 г.).

2 Статистический бюллетень Министерства финансов. № 10 (58) октябрь 2013.

3 **Омирбаев, С. М., Интыкбаева, С. Ж., Адамбекова, А. А., Парманова, Р. С.** Государственный бюджет : учебник. Алматы : ТОО РПИК «Дәуір». – 2011. – 632 с.

Материал поступил в редакцию 21.04.14.

*R. T. Musin, A. Zh. Mussina, O. A. Khassanova*

**2003-2012 жылдары бойынша мемлекеттік бюджет табыстарының талдауы**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар Мемлекеттік Университеті Павлодар қ.  
Материал 21.04.14 баспаға түсті.

*R. Musin, A. Mussina, O. Khassanova*

**Analysis of government budget revenues in the period from 2003 to 2012**  
S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 21.04.14.

*Бұл мақалада мемлекеттік құрылымының ең маңызды экономикалық көрсеткіші ретінде мемлекеттік бюджет табыстарының серпінін аналитикалық шолуы таныстырылған.*

*This article presents an analytical overview of the government budget revenues in the dynamics, as the most important indicator of the economic structure of the state.*

УДК 336.221.4

**М. М. Мухамедова\*, А. Х. Амерханова\*, Д. З. Айгужинова\*\***

\*ст. преподаватели, \*\*к.э.н, доцент, кафедра «Финансы и учет», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар

## ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*В настоящей статье автор дает анализ проблем налоговой системы Республики Казахстан.*

*Ключевые слова: доходная часть, налоговые поступления, государственный бюджет, кадровое обеспечение.*

Согласно Налоговому кодексу Республики Казахстан, обеспечение полноты и своевременности поступления налогов и других обязательных платежей в бюджет является одной из первичных задач органов налоговой службы. Налоговые поступления составляют значительную долю доходной части государственного бюджета Республики Казахстан. Первым общим показателем, характеризующим их роль в экономике той или иной страны, служит доля всех налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте (ВВП).

Таблица 1 – Динамика налоговых поступлений в ВВП Республики Казахстан за 2008-2012 гг.

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Налоговые поступления, млрд. тенге	2819,5	2228,6	2934,1	3982,3	4095,3
ВВП, млрд. тенге	16052,9	17007,6	21815,5	26310,2	30220,1
Доля налоговых поступлений в ВВП, %	17,56	13,10	13,45	15,14	13,55

Данные таблицы показывают, что в результате сокращения объемов налоговых поступлений в государственный бюджет Республики Казахстан в 2009 году произошло снижение их доли с 17,56% до 13,10%. Сокращение сумм платежей в бюджет обусловлено изменением налогового законодательства. В Налоговый кодекс Республики Казахстан были внесены следующие изменения: отменена регрессивная шкала ставок по социальному налогу, индивидуальный подоходный налог снижен до 10%, ставка налога на добавленную стоимость снижен с 13% в 2008 году до 12% в 2009 году. Налоговая политика по либерализации налоговых режимов принесла в 2011 году положительные результаты. Наблюдается как увеличение сумм налоговых поступлений, так и рост валового внутреннего продукта. В условиях посткризисного периода существующий уровень налоговой нагрузки на экономику наиболее благоприятно способствует экономическому развитию страны и укреплению стабильности отечественных предприятий.

Второй обобщающий показатель эффективности налоговой политики характеризует распределение налоговых поступлений по различным бюджетным уровням. В Республике Казахстан налоговые поступления делятся в соотношении один к двум местные к республиканскому бюджету (с тенденцией к увеличению доли доходов республиканского бюджета за 2010 год) при делении косвенных налогов на республиканском и прямых налогов на местном уровне.

На 1 января 2009 года соотношение налоговых поступлений в местный и республиканский бюджеты составляло 26,33% и 73,47% соответственно, на 1 января 2010 года 34,89% и 65,11% соответственно и на 1 января 2011 года 28,99% и 71,01% соответственно. Увеличение доли поступлений в местные бюджеты за 2009 году обусловлено тем, что объемы косвенных налогов в республиканский бюджет значительно сократились, а темпы прироста прямых налогов остались на прежнем уровне.

За последние десять лет налоговая система Казахстана постоянно совершенствовалась, изменения коснулись НДС, корпоративного подоходного налога, социального налога, индивидуального подоходного налога. И хотя налоговая система Казахстана, по мнению ряда зарубежных экспертов, считается самой оптимальной среди стран СНГ, она не лишена и определенных недостатков.

В последнее время часто обсуждается вопрос о переходе к прогрессивной шкале ставок по индивидуальному подоходному налогу. Аргументы против сводятся к тому, что прогрессивная шкала может привести к уходу заработных плат в тень, т.е. к нелегальной выплате или, к так называемым, «конвертным» схемам. В связи с этим, хотелось бы отметить следующее. Плоская шкала ИПН была введена в 2007 году. Она преследовала цель легализации доходов физических лиц. Так, если опираться на базу данных

государственного центра по выплате пенсии, то по ней можно определить уровень заработной платы всех граждан, участвующих постоянно или периодически в накопительной пенсионной системе, и, соответственно, мы можно оперировать очень точными цифрами. Если в 2006 году доходы размером от 15 до 40 месячных расчетных показателей (МРП) имело 27,9% работающего населения, то 2009 году – это 38,3%. А доходы от 40 до 200 МРП повысились с 14,9% до 48,4%. Т.е. можно однозначно говорить, что введение плоской шкалы сыграло свою положительную роль. Но при этом, следует иметь в виду, что мировая практика иная. Единицы стран применяют плоскую шкалу, в частности, это Эстония, Литва, Латвия, Румыния. Если говорить обо всех прочих странах, то там действует прогрессивная шкала. Основными бенефициарами любой предпринимательской деятельности являются физические лица. Любой бизнес делается для того, чтобы в конечном итоге не само предприятие, а его собственники получили соответствующие доходы. Поэтому во всем мире введена прогрессивная шкала и соответственно тот, кто больше получает, тот и больше платит.

Если вернуться к нашей стране, то нужно понимать, что плоская шкала изначально была временной. Вопрос стоял только такой, когда перейти от плоской шкалы к прогрессивной. В Казахстане также планируется введение системы всеобщего декларирования доходов и имущества. Сейчас начальный этап по разработке нормативно-правовой базы. С 2014 года – первоначальные декларации должны будут сдавать государственные служащие, которые сейчас декларации сдают в обязательном порядке, а также работники предприятий с государственным участием. С 2016 года свои первоначальные декларации будут сдавать все прочие граждане нашей страны. С этого времени налоговая система и будет ориентироваться на, так называемых, конечных бенефициаров любой экономической деятельности, т.е. на доходы физических лиц. Это не означает, что основная часть бюджета будет формироваться за счет налогов с физических лиц. Тем не менее, будет существенно повышена, за счет внедрения всеобщего декларирования, собираемость с доходов физических лиц. Для того, чтобы перейти к прогрессивной шкале, которая бы учитывала, что в систему будет включена именно та категория населения, которая сегодня может быть ИПН и не платит в полной сумме, поскольку имеет возможность от этого уклониться, в дальнейшем она (категория), однозначно, станет плательщиком.

Согласно налогового законодательства РК для отдельных субъектов малого бизнеса предусмотрен специальный режим налогообложения. При этом ставится задача – поддержать малый и средний бизнес и дать вырасти им, стать крупными. К сожалению, на протяжении 10 лет (с момента введения специального режима) малый бизнес остается малым, количество их растет, а доля налоговых поступлений в бюджет не увеличивается. Поскольку рост размера уплачиваемых налогов находится в прямой зависимости от



получаемого дохода налогоплательщика, то, по-видимому, субъекты МСП не стремятся увеличивать свои доходы. Основная причина из них – скрытие дохода от налогообложения и получение необоснованных налоговых льгот. Поэтому необходима реформа в налогообложении МСП, предполагающая дифференцированный государственный подход и позволяющая через налоги, стимулировать, прежде всего, конкурентоспособного производителя.

Налоговой системе Казахстана присущ преимущественно фискальный характер, что затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций налогообложения. Налоговая система должна базироваться на оптимальном сочетании интересов всех социальных слоев общества – предпринимателей, работников, государственных служащих, учащихся, пенсионеров и других, которые имеют большие различия в получаемых доходах. Такая социальная функция налогов имеет большое значение для обеспечения социального равновесия в обществе. Также постоянное изменение ставок и льгот налогообложения не способствует росту экономики, в связи с этим необходимо обеспечить стабильность налогового законодательства.

Ключевыми целями совершенствования налоговой системы являются – улучшение налогового администрирования и повышение качества предоставляемых налоговых услуг.

Главой государства в «Стратегии «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» обозначены новые ориентиры, среди которых отмечены – либерализация налогового администрирования, упрощение и минимизация налоговой отчетности с поэтапным переходом хозяйствующих субъектов на полный режим электронной отчетности.

Несмотря на значительные достижения в налоговом администрировании и ежегодном повышении качества налоговых услуг имеются проблемы, связанные с неэффективным управлением органов налоговой службы и чрезмерной зарегулированностью налоговых бизнес-процессов. Имеющиеся проблемы влияют на показатели исполнения налоговых обязательств. Так согласно докладу Всемирного банка «Doing Business», Казахстану необходимо снизить время, необходимое налогоплательщикам для выполнения налоговых обязательств.

Работа налоговых органов по сбору налоговых поступлений осуществляется в тесном взаимодействии с уполномоченными органами. В настоящее время проблемы по взаимодействию существуют практически со всеми уполномоченными государственными органами, что значительно усложняет и тормозит текущую работу налоговых органов и является препятствием дальнейшего его развития. В связи с чем, производится актуализация баз данных уполномоченных органов, что позволяет обеспечить полноту сборов и налогов.

Внешние факторы:

- спад мировых цен на металлы, падение цен на нефть и как следствие падение объемов производства и реализации;
- снижение поступлений от финансового сектора за счет представления льгот и преференций;
- снижение объема работ, услуг в связи с завершением крупных контрактов по проектам нерезидентов.

Внутренние факторы:

- некачественный обмен информацией с уполномоченными органами и как следствие неполное и несвоевременное обновление базы данных налоговых органов актуальной информацией о субъектах и объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением;
- своевременное и полное обеспечение методологической и правовой базы для функционирования налоговой системы;
- своевременное и полное материально-техническое и кадровое обеспечение органов налоговой службы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Анализ бюджетного процесса в Республике Казахстан <http://www.predictor.kz/>
- 2 **Жамишев, Б. Б.** Экономический эффект от ИПН// [www.minfin.kz](http://www.minfin.kz)
- 3 **Ермекбаева, Б.** Реформирование налоговой системы как фактор повышения конкурентоспособности Казахстана // <http://group-global.org>

Материал поступил в редакцию 09.06.14.

*М. М. Мухамедова, Д. З. Айгужина, А. Х. Амерханова*

**Қазақстан Республикасында салық жүйесінің мәселелері**

С. Торайғыров атындағы

Павлодар мемлекеттік университеті Павлодар қ.

Материал 09.06.14 баспаға түсті.

*M. Muhamedova, D. Aiguzhinova, A. Amerhanova*

**Problems of the tax system of the Republic of Kazakhstan**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 09.06.14.

*Бұл мақалада автор Қазақстандағы салық жүйесінің қазіргі мәселелерін талдайды.*

*In this article the author gives the analysis of the problems of the tax system of the Republic of Kazakhstan.*



УДК 338.43

**А. А. Нурғалиева**

к.э.н., доцент, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

**ВНЕДРЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ  
РАЗЛИЧИЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛА**

*Важнейшим элементом является установление научно обоснованных соотношений уровня жизни населения различных регионов с учетом соответствующих социально-экономических, природно-климатических, демографических и других особенностей. Установление таких соотношений – обязательное условие разрешения противоречий регионального воспроизводственного процесса.*

*Ключевые слова: территориальная политика, децентрализация, модернизация, экономический механизм, налоговый механизм.*

В условиях рынка территориальная политика в республике будет ориентироваться на максимальный учет местных специфических особенностей. Предусматривается значительное расширение функций местных органов управления в выборе приоритетов, темпов и пропорций.

Необходимо обеспечить реальные полномочия местных органов в отношении своих бюджетов, т.е. закрепить за каждым уровнем управления собственные источники доходов, право самостоятельно определять направления их расходования. Местные маслихаты должны утверждать местные бюджеты и реально контролировать их исполнение.

На первом этапе децентрализации особенно важным является решение проблем сел и малых городов, т.е. там, где в настоящее время существует определенный вакуум власти, что приводит к большим издержкам.

На втором этапе, на уровне административно-территориальных единиц нижнего уровня, т.е. на уровне сельских округов, поселков городского типа и городов районного значения, следует рассмотреть возможность создания полноценных органов самоуправления.

На этом этапе децентрализации потребуются реформа местного государственного управления на районном уровне. На третьем этапе необходимо введение принципов децентрализации на уровне районов и городов областного значения.

Региональная политика республики нацеливается на реализацию экономических, организационно-правовых и социальных мер по устранению стартовых различий в уровнях социально-экономического развития областей,

районов, населенных пунктов. С целью создания благоприятного режима для их функционирования будут реализовываться специальные государственные программы. На республиканском уровне будет создан фонд экономической помощи указанным регионам.

В Послании Президента Республики Казахстан: «Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии» подчеркивается, что «сегодня нужна новая, современная стратегия территориального развития, направленная на активизацию экономической деятельности в развитых региональных центрах, способных стать «локомотивами» экономической модернизации страны в целом, а также формирование эффективной экономической специализации регионов. Все это должно найти отражение в Стратегии территориального развития Казахстана до 2015 года». В будущем «локомотивами» развития страны в целом и отдельных его регионов предстоит стать социально-предпринимательским корпорациям (СПК). Основным отличием социально-предпринимательским корпорациям от коммерческих корпораций является то, что полученная прибыль реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого социально-предпринимательским корпорациям создавались.

При переходе к рынку исполнительные органы власти, непосредственно реализующие радикальную экономическую реформу, должны получать исключительные права в рамках своих полномочий.

Изучение территориальной дифференциации сельского социального развития можно связать с развитием системного подхода в исследовании территориальных различий социального развития села. Прежде всего, попытка системного подхода была предпринята по отношению к описанию самих сравниваемых территориальных объектов. Она базировалась на распространенных сначала среди географов, а затем экономистов и социологов представлениях о целостности и уникальности территориальных объектов. Так, в социальной географии с начала 70-х годов начала распространяться точка зрения, согласно которой «пространственная дифференциация — объективный процесс разделения материального мира на качественно различные внутренне связанные части». Затем и экономисты стали рассматривать регион как «целостное социально-экономическое образование».

Важнейшей целью региональной политики на современном этапе являются рациональное территориальное разделение труда между регионами и экономическая кооперация. Одна из главных задач территориального развития – преодоление различий в уровне жизни населения отдельных районов. Для выполнения этой задачи большое значение имеют государственные программы хозяйственного развития отдаленных регионов с учетом их экономического уровня и особенностей.

При этом важно провести четкое разграничение полномочий между законодательной и исполнительной властью, а также функций между республикой и местными государственными органами управления.

За правительством республики необходимо закрепить общегосударственные функции управления народным хозяйством. Следует перестроить его стиль и методы работы, осуществить соответствующие организационные преобразования

Расширение круга социальных проблем, постоянное увеличение объема ресурсов, направляемых на социальные цели, необходимость защиты населения от негативных последствий рынка усиливают роль государства в целенаправленном регулировании этих процессов. Решение их составляет предмет региональной социальной политики.

Важнейшим ее элементом является установление научно обоснованных соотношений уровня жизни населения различных регионов с учетом соответствующих социально-экономических, природно-климатических, демографических и других особенностей. Установление таких соотношений – обязательное условие разрешения противоречий регионального воспроизводственного процесса.

Формирование и развитие потребностей имеют свои региональные особенности, вызванные рядом обстоятельств: влиянием природно-климатических условий на развитие производительных сил и, как следствие этого, на производственные отношения в регионе; характером и условиями труда, определяемыми структурой производства; потребностью общества в развитии производительных сил данной территории; половозрастным составом населения, характером расселения, национальными особенностями. Именно это обуславливает и региональную дифференциацию уровня и структуры потребностей отдельных территориальных групп населения республики.

Если исключить те субъективные факторы, которые возникают из-за нерационального организационного механизма, региональные различия на уровне жизни имеют объективные причины. Поэтому под выравниванием условий жизни населения, уровня социального развития следует понимать не установление равенства его абсолютных показателей, а гарантирование равных на всей населенной территории возможностей удовлетворения основных социальных потребностей, обеспечиваемых за счет средств общества.

Разработка основных направлений выравнивания межрегиональных различий в уровнях жизни населения актуализирует решение проблемы научного обоснования системы показателей. Здесь, к сожалению, долгое время преобладал подход, имевший место при конструировании показателей оценки эффективности общественного производства. Одни исследователи

предлагали единый критериальный показатель, а другие – систему показателей. Но при этом не учитывались существенные различия между производственной и социальной сферами. Если в производстве допускается взаимозаменяемость ресурсов, то большинство потребностей населения не взаимозаменяемо.

Принципиально важным в выравнивании уровня жизни является изучение структуры и степени удовлетворения потребностей населения региона. Экономисты считают, что анализ уровней социального развития должен вестись на основе сопоставления степеней удовлетворения потребностей, которые определяются отношением достигнутого уровня к нормативному. К сожалению, эта проблема пока не нашла своего должного решения. На уровне республики имеются отдельные социальные нормативы, но они по своей природе являются средними и не отражают всех особенностей природно-климатических, социально-экономических различий регионов, областей. Тем не менее, нет необходимости предлагать разработку нормативов по всем областям, районам, городам республики. Важно произвести научно обоснованное разделение территории республики на районы и для них определять целостную систему дифференцированных нормативов потребления материальных благ и услуг.

При помощи таких социальных нормативов будут решены следующие задачи: выявление воздействия природно-климатических условий и обусловленных ими особенностей размещения производства на воспроизводство населения; обоснование и выбор факторов зонирования и типизации территории республики; оценка степени и направлений влияния этих факторов на уровень и структуру потребностей населения; разработка минимального потребительского бюджета, гарантирующего первоочередные потребности населения; научное обоснование компенсации роста стоимости жизни разных социальных групп; пути достижения рациональных норм потребления материальных благ и услуг, обеспеченности населения объектами социальной инфраструктуры. (Программа)

Назрела необходимость обеспечения оптимального соотношения в оплате труда по отраслям и ведомствам, изменения системы распределения общественных фондов потребления и затрат на развитие социальной инфраструктуры, совершенствования территориального регулирования заработной платы.

Достигнутое ныне посредством районного регулирования повышение оплаты труда в регионах с худшими условиями жизнеобеспечения в большинстве мест недостаточно, чтобы удовлетворительно решать вопросы миграции населения, формирования стабильных трудовых коллективов, воспроизводства демографического и трудового потенциала.

В целях повышения действенности регионального регулирования социально-экономических условий, нормального воспроизводства населения

при совершенствовании районного коэффициента заработной платы необходимо учитывать развитие социальной сферы. Это обуславливает необходимость разработки дифференцированных по регионам нормативов обеспеченности услугами социальной сферы и затрат на их развитие. Их назначение – дать социально гарантированный уровень удовлетворения потребностей населения в жилье, в объектах здравоохранения, детских дошкольных учреждениях, а также других социальных услугах с учетом региональных особенностей жизнедеятельности. Отражая объективную необходимость обеспечения основными социальными потребностями всех членов общества, такие нормативы выступают как развитие и конкретизация (в территориальном разрезе) системы социальных гарантий прав граждан на жилище, образование, отдых, охрану здоровья и др.

Определение перспективности сельских территорий требует детального изучения факторов, влияющих на достижение такого потенциала, и проведения на их основе классификации сельских населенных пунктов (СНП) по совокупному показателю имеющегося потенциала для реализации возможностей роста.

В мировой практике сельские территории, показатели которых благоприятны для развития в будущем, определяются на основе критериев оценки социально-экономического развития.

Нормативы, определяющие нижние пределы доступного разнообразия и качества социальных услуг, должны стать основным ориентиром при планировании непроизводственной сферы, формировании и распределении ресурсов на их развитие. Это потребует, естественно, укрепления ресурсной базы республиканского и местных бюджетов. Новая налоговая политика должна обеспечить эффективное решение этой проблемы.

Следует иметь в виду, что особенно в период перехода к рыночной экономике разнорентабельность, определяемая несовершенством цен и структурой производства, может привести к появлению предприятий и даже отраслей, располагающих неодинаковыми возможностями формирования фондов социально-культурных мероприятий и жилищного строительства при одинаковых трудовых усилиях коллективов. Это прямой путь к усилению разрыва в региональных различиях по объемам строительства объектов социальной инфраструктуры, поскольку уровень обеспеченности работников жильем, детскими дошкольными учреждениями, объектами здравоохранения и культуры различается по регионам.

Территориальное неравенство в жизненных условиях населения увеличивается и из-за волонтаристского подхода при выделении ресурсов из государственного бюджета на социальную инфраструктуру.

Сегодня необходимо четко разграничить функции социального развития, обеспечиваемые предприятиями, с одной стороны, и местными

органами – с другой. Поэтому социальные вопросы, решением которых обязаны заниматься первичные звенья, должны сводиться к сокращению и ликвидации социально и экономически неэффективных рабочих мест, улучшению и оздоровлению условий труда. Все остальные социальные функции надо возлагать на местные органы управления с передачей им финансовых, материальных и трудовых ресурсов на развитие и содержание социальной инфраструктуры. Это позволит завершить процесс обобществления непроизводственной сферы, превращения ее в единый, организованный по региональному принципу комплекс отраслей социальной инфраструктуры.

Сосредоточение ресурсов в руках местных органов управления, помимо улучшения общей организации непроизводственной сферы, повысит эффективность вклада предприятий и объединений в решение социальных задач.

Отказ от балансирования доходов и расходов региона лишил бы территориальные звенья экономики возможности оценивать эффективность своего производственного комплекса, его масштабы, структуру и технический уровень.

Дальнейшая демократизация формирования местных бюджетов, налоговой политики приведет к социальной ориентации экономики, что означает усиление принципа самофинансирования регионов.

Исполнительные органы власти регионов в современных условиях должны обеспечить реализацию двух основных функций: создание в регионах благоприятной среды для формирования рыночных отношений и обеспечения общерегиональных интересов, то есть интересов граждан. Если первая функция реализуется через формирование рыночной инфраструктуры и другие мероприятия по переходу к рынку (приватизация, помощь товаропроизводителям, создание общехозяйственных условий на территории), то вторая требует обеспечения стандартов социального развития региона на уровне цивилизованных стран с сохранением и улучшением природной среды.

В условиях рынка региональные органы власти будут иметь дело со свободными товаропроизводителями, взаимоотношения с которыми должны строиться на основе обоюдного экономического интереса. Ставка только на «стрижку купонов» ошибочна. Регион должен зарабатывать средства путем возмездного пользования ресурсами (прежде всего, многоцелевого назначения) и услугами.

Создание в регионах условий для предпринимательской деятельности будет способствовать привлечению инвесторов, что, в свою очередь, увеличит финансовые ресурсы, предназначенные для выполнения социальных, экономических и иных программ.

Таким образом, решение многообразных проблем развития регионов включая социальные, во многом будет, зависеть от успехов радикальной

политической и экономической реформ, от развития демократии, плюрализма форм собственности, местного самоуправления, внедрения экономических механизмов во взаимоотношения всех участников экономического процесса.

Мероприятия в рамках территориальной политики развития требуют от правительства усилий по содействию внутреннему инвестированию, созданию возможностей для получения доходов и повышения благосостояния в отстающих районах.

Каждая социально-предпринимательским корпорациям должна стать своего рода региональным институтом развития и может представлять собой холдинговую компанию, управляющую государственными активами в соответствующем регионе страны. В дальнейшем, по мере накопления управленческого опыта и повышения уровня капитализации социально-предпринимательским корпорациям, речь может идти о расширении и диверсификации их «сферы ответственности», включая выход на региональные и международные рынки. Деятельность этих корпораций будет направлена на привлечение новых проектов, развитие малого и среднего бизнеса, усилении кооперации.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Керимова, У. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства Казахстана в условиях его вхождения во Всемирную торговую организацию // Аль Пари. – 2006. – №2. – С. 89-92

2 Шамырканова, Д. Проблемы комплексного развития социальной инфраструктуры региона // Саясат-Policy – 2005. – №6 – С. 26.

3 Нурғалиева, А. А. Ауылдық аудандарда әлеуметтік инфрақұрылымды дамытудың экономикалық механизмі // диссертация. – Алматы, 2010.

Материал поступил в редакцию 23.05.14.

*A. A. Nurgalieva*

**Ауылдың әлеуметтік дамуының территориялық айырмашылығын ендіру**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті Павлодар қ.  
Материал 23.05.14 баспаға түсті.

*N. Nurgalieva*

**Introduction of territorial differences of rural social development**

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 23.05.14.

*Әртүрлі аймақтарда тұратын адамдардың өмір сүру деңгейін әлеуметтік-экономикалық табиғи-климаттық, демографиялық және тағы да басқа ерекшеліктерін ескере отырып ғылыми негізделген арақатынасын қалыптастыру маңызды элементі болып табылады. Осындай арақатынасты қалыптастыру үдерістің аймақтық ұдайы өндірістік қайшылықтарының рұқсатының міндетті шарты.*

*An important element is the establishment of scientifically grounded ratios of living standards in various regions, taking into account the relevant socio-economic, natural and climatic, demographic and other characteristics. The establishment of such relations – is a prerequisite of resolving the contradictions of the regional reproduction process.*

УДК 331.526

**Г. Б. Пестунова\*, Е. А. Самусенко\*\*, Д. Е. Окасов\*\*\***

\* к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория и рынок», \*\* м.э.н., старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия», \*\*\* м.э.н., преподаватель кафедры «Экономическая теория и рынок», Восточно-Казахстанский государственный технический университет имени Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНАЯ МОЛОДЕЖЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДУКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ**

*В статье проведены исследования рынка труда молодежи в контексте продуктивной занятости. Определена зависимость уровня молодежной безработицы от конкурентоспособности молодежи путем построения математической зависимости в виде степенной функции в целом по Республике Казахстан. Модель позволит достаточно надежно прогнозировать уровень молодежной безработицы от факторов, влияющих на неё.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, безработица, занятость.*

Поддержка и развитие конкурентоспособности молодежи является на сегодняшний день актуальным и стратегическим приоритетом государственной политики Республики Казахстан. Конкурентоспособная



казахстанская молодежь – залог успешного решения задачи по вхождению нашей страны в число 30-ти конкурентоспособных стран мира. Основопологающим фактором формирования конкурентоспособной молодежи является ее высокая квалифицированность и востребованность в условиях рыночной экономики. Такая молодежь формирует активное гражданское общество, составляет средний класс – основу любого государства.

Занятость молодежи и её подготовка к профессиональной деятельности имеют особое значение в социальном и экономическом плане. На уровень молодежной безработицы в определенной степени оказывает влияние особенности поведения самой молодежи: недостаточный уровень образования, низкая профессиональная подготовка, отсутствие производственного опыта, плохая информированность о состоянии спроса на рынке труда, высокая конкуренция, стихийная трудовая миграция молодого населения и при этом высокие запросы соискателей по зарплате – основные препятствия для её трудоустройства.

В Законе РК «О занятости населения» [1] дается определение продуктивной занятости как занятость, обеспечивающая устойчивый экономический рост и социальный эффект. Вместе с тем, продуктивная занятость – это такое состояние общества, когда общественно приемлемой считается не любая работа, а только та, которая приносит трудящимся доход, обеспечивающий достойные условия жизни. При этом политика государства должна способствовать тому, чтобы труд каждого человека был экономически целесообразным, максимально продуктивным для общества [2].

Экономическим условием достижения продуктивной занятости является сочетание высоких конечных результатов производства с достойным вознаграждением каждого индивида с учетом его вклада в достижение этих результатов. Можно говорить об экономической составляющей продуктивной занятости молодежи. Здесь необходимо отметить, что продуктивная занятость дает возможность наиболее рационального использования человеческого ресурса. При этом обращаясь к социальной составляющей, отмечается наиболее полное соответствие интересам человека труда, что и характеризует современные стремления молодежи на рынке труда.

Итак, что мы понимаем под понятием конкурентоспособная молодежь? По результатам опроса казахстанских работодателей – это квалифицированный, востребованный в современных рыночных условиях, мобильный и легкообучаемый молодой специалист с хорошим уровнем английского, имеющий определенный опыт работы. Таковы основные требования, предъявляемые к будущему конкурентоспособному

специалисту, а ныне молодому выпускнику вуза, уже не студенту, но пока и не специалисту.

Вместе с тем, в докладе Министерства экономики и бюджетного планирования «О конкурентоспособности Республики Казахстан» говорится, что интеграция образования, науки и производства становится решающим фактором развития и роста конкурентоспособности национальной экономики. Передовой мировой опыт свидетельствует о том, что интегрированные научно-образовательные структуры, обеспечивают подготовку качественно новых специалистов, востребованных на рынке труда, а технологические изменения в производстве, основанные на использовании новейших знаний, способствуют экономическому росту страны. Нехватка квалифицированных кадров на сегодняшний день является одним из ключевых факторов, препятствующих полноценному развитию экономики. Основной причиной этого, как правило, является недостаточный уровень подготовки специалистов и высокие требования, предъявляемые к ним.

В Ежегодном отчете о глобальной конкурентоспособности [4] Всемирного экономического форума (ВЭФ) опубликованного 3 сентября 2013 года, глобальный индекс конкурентоспособности ВЭФ 2013-2014 по показателю «Доступность ученых и инженерных кадров» Казахстан занимает очень низкую позицию – 98 место. В рейтинге Международного института развития менеджмента (IMD) IMD-2013, по критерию «Квалифицированные инженеры» страна находится на 54 месте.

Также в докладе отмечается, что образование является важным источником формирования национального капитала. По представленным рейтингам показатели системы образования на сегодняшний день не являются конкурентным преимуществом страны. В рейтинге IMD Казахстан занимает 42 место по субфактору «Образование», ухудшив свои позиции на 2 пункта. Однако, согласно данным рейтинга Казахстан обладает высоким уровнем грамотности взрослого населения, занимая первое место.

В Докладе о человеческом развитии ПРООН, в 2012 году уровень грамотности населения Казахстана старше 15 лет составляет 99,7%, что превышает пороговое значение для группы стран с очень высоким развитием ИЧР (Норвегия, Австралия, США, Нидерланды и др.) [4].

В Казахстане на начало 2013-2014 учебного года действует 128 вузов, где обучаются 527,2 тыс. человек. В расчете на 10 тыс. человек населения приходится 306 студентов, тогда как в мире – в среднем 232 студента. По этому показателю Казахстан существенно превосходит такие страны как Германия, Япония, Великобритания и находится на уровне с Норвегией и Канадой. По мнению Министерства, в большей степени это связано с избыточностью вузов.



В международном сравнении по показателям высшего образования Казахстан занимает средние позиции, так в ГИК ВЭФ – 58 позиция (улучшение на 2 пункта), в рейтинге IMD по критерию соответствия высшего образования потребностям экономики страна находится на 49 месте (снижение на 8 пунктов). Существующая система образования не развивает важные для конкурентоспособности специалистов навыки. При подготовке специалистов необходимо учитывать развитие перспективных отраслей экономики, а также провести анализ компетенций специалистов будущего.

Изучение международного опыта подготовки молодых специалистов говорит о различных подходах к поставленной проблеме. Так, например, на Западе корпорации оплачивают обучение студентов в вузах за свой счет, чтобы получить первоклассного специалиста. В Японии же наоборот, корпорации хотят видеть на рынке труда просто культурных и образованных людей, обучением которых в последствие займется сама фирма. Тем самым, они получают специалиста, готового к работе только у них, плюс еще к тому же, преданного корпорации.

Социальный эффект проявляется в снижении уровня безработицы, улучшение качества жизни населения, улучшения медицинского обслуживания и т.д.

В настоящем исследовании проведена зависимость уровня молодежной безработицы от доли конкурентоспособной молодежи. Анализ был построен на данных Агентства РК по статистике за период с 2001 по 2013 годы [5].

В таблице 1 представлена динамика показателей конкурентоспособности молодежи на рынке труда Казахстана, рассмотрена общая численность населения в возрасте от 15 до 28 лет (согласно стандартам Международной организации труда данная группа населения отнесена к молодежи), имеющее образование высшее, средне профессиональное и основное, среднее, общее и начальное. Молодежь, имеющая высшее образование и средне профессиональное рассматривается нами как конкурентоспособная молодежь, так как конкурентоспособность на рынке труда, в первую очередь, определяется уровнем ее образования. В условиях современного рынка обеспечение экономического роста возможно при максимальном использовании человеческих ресурсов, исходя из чего, можно утверждать, что уровень образования казахстанской молодежи является одним из факторов экономического роста.

Таблица 1 – Динамика показателей конкурентоспособности молодежи и молодежной безработицы за период с 2001 по 2013 гг.

Год	Численность молодежи, имеющей образование, всего, тыс. чел.	Доля конкурентоспособной молодежи в общей численности молодежи (X)	Доля молодежи с высшим и незаконченным высшим образованием (X1)	Доля молодежи со средне профессиональным (специальным) образованием (X2)	Уровень молодежной безработицы, % (Y)
1	2	3	4	5	6
2001	1985,4	0,35	0,16	0,19	16,6
2002	1832,1	0,36	0,17	0,19	14,7
2003	2145,1	0,38	0,20	0,18	12,7
2004	2242,4	0,39	0,21	0,18	12,6
2005	2264,7	0,4	0,23	0,17	11,9
2006	2302,1	0,42	0,25	0,17	11,5
2007	2306,6	0,44	0,25	0,19	9,7
2008	2321,5	0,47	0,28	0,19	8,4
2009	2301,6	0,49	0,29	0,20	8,5
2010	2335,4	0,54	0,31	0,23	6,6
2011	2365,4	0,58	0,34	0,24	6,1
2012	2429,6	0,64	0,37	0,27	5,4
2013	2392,3	0,66	0,39	0,27	5,5
Примечание – составлено авторами на основании данных Агентства по статистике РК [5] и собственных расчетов					

В таблице приведены вычисления доли конкурентоспособной молодежи в общей численности молодежи, доли молодежи с высшим и незаконченным высшим образованием, доли молодежи со средне профессиональным (специальным) образованием для дальнейшего построения модели.

Статистические данные свидетельствуют о том, что до 2003 года наибольший удельный вес в общей численности молодежи приходился на молодежь со средним профессиональным образованием, а с 2003 года приоритет отдается высшему образованию.

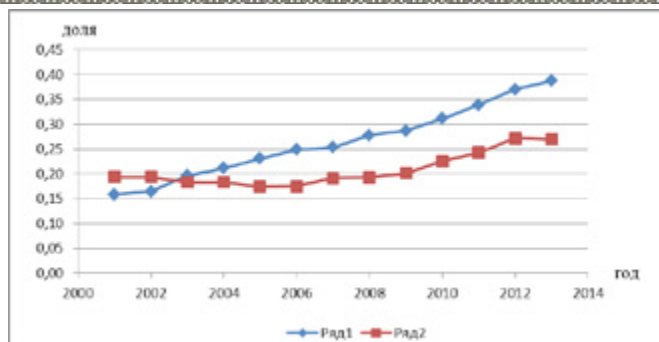


Рисунок 1 – Динамика доли молодежи с высшим образованием X1 (ряд 1) и доли молодежи со средним профессиональным образованием X2 (ряд 2) в общей ее численности

Показатели, представленные в таблице 1, говорят об увеличении доли конкурентоспособной молодежи в общей численности населения в возрасте от 15 до 28 лет и о снижении уровня молодежной безработицы, т.е. прослеживается обратная зависимость уровня молодежной безработицы от уровня ее образованности и, соответственно, конкурентоспособности. Математический аппарат позволяет построить количественную зависимость показателя уровня молодежной безработицы от ее конкурентоспособности в виде математической функции. Результаты математического моделирования, полученные методом наименьших квадратов, представлены на графиках рисунка 2 и в таблице 2.

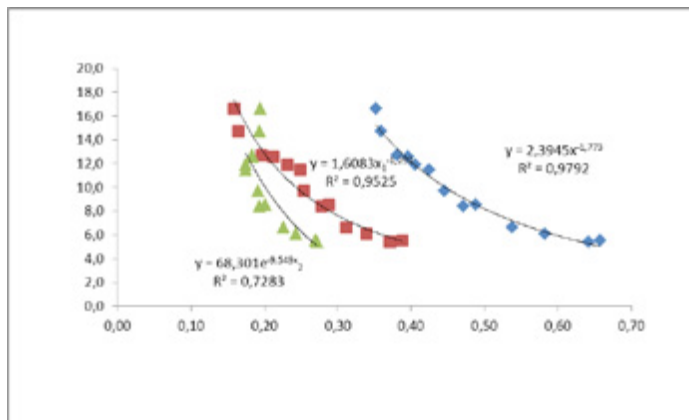


Рисунок 2 – Зависимость уровня молодежной безработицы от ее конкурентоспособности на рынке труда в Казахстане за период с 2001 по 2013 гг.

Модель 1 – наиболее точная и близкая степенная функция, отражающая зависимость уровня молодежной безработицы от доли образованной молодежи. Показатели близости модели к фактическим статистическим данным представлены в столбце 1 таблицы 1. Коэффициент детерминации, равный 0,97, говорит о том, что модель на 97% приближена к фактическим точкам данных. Коэффициент степенной корреляции, равный 0,98, свидетельствует о том, что на 98% уровня молодежной безработицы обусловлен ее образованностью, причем зависимость близка к степенной, имеющий обратное направление: чем выше уровень образованности, тем ниже уровень безработицы. Значения расчетного критерия Фишера, которое превышает свое пороговое минимальное (табличное) значение, а также значения расчетных критериев Стьюдента свидетельствуют о том, что модель имеет высокую степень точности, а, следовательно, модель может быть использована для прогноза уровня молодежной безработицы в зависимости от уровня ее образованности [6].

Аналогичные выводы можно сделать по моделям 2 и 3. Модель 2 – наиболее точная и близкая степенная функция, отражающая зависимость уровня молодежной безработицы от доли молодежи с высшим образованием в общей ее численности. Модель 3 – наиболее точная и близкая степенная функция, отражающая зависимость уровня молодежной безработицы от доли молодежи со средним специальным образованием в общей ее численности.

Таблица 2 – Показатели качества математических моделей

Наименование показателя	Модель 1: $y = 2,3945x^{-1,773}$	Модель 2: $y = 1,6083x^{-1,292}$	Модель 3: $y = 68,301e^{-0,549x^2}$
	2	3	4
Коэффициент степенной корреляции	0,98	0,97	0,85
Коэффициент детерминации	0,97	0,95	0,73
Стандартная ошибка моделирования	1,29	0,88	2,44
Наблюдения	13	13	13
Расчетный критерий Фишера	84,21	193	15,66
Табличный критерий Фишера	4,75	4,75	4,75

Статистика Стьюдента (для коэффициента b)	14,7	24	6,2
Табличное значение	2,18	2,18	2,18
Статистика Стьюдента (для коэффициента a)	9,17	14	4
Табличное значение	2,18	2,18	2,18
Примечание – составлено авторами на основании расчетов			

Сравнительный анализ коэффициентов степенной корреляции для моделей 2 и 3 позволяет сделать вывод о том, что на уровень молодежной безработицы в большей степени влияет доля молодежи с высшим образованием, т.к. теснота связи в данном случае максимальная и составляет 0,97, тогда, как степень зависимости уровня молодежной безработицы от доли молодежи со средним образованием составляет 0,85. Следовательно, необходимо в большей степени развивать программы высшего образования в Казахстане путем оптимизации перечня специальностей с тем, чтобы наблюдалось его соответствие запросам работодателей, проводить работу по стимулированию предприятий к финансированию получения высшего образования для своих молодых трудовых кадров.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Закон РК от 23 января 2001 года № 149-ІІ «О занятости населения» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.06.2014 г.).
- 2 **Иванова, Н. А.** Экономика и социология труда – [Электронный ресурс] – <http://be5.biz/ekonomika/t003/index.htm>
- 3 Экономика и социология труда: Учебник / Под ред. проф. А. Я. Кибанова. – Серия «Высшее образование», – М. : НЦ ЭНАС. – 2014.
- 4 «Доклад о конкурентоспособности Республики Казахстан». – Астана 2014. [Электронный-ресурс]. <http://www.economy.kz/>
- 5 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике: <http://www.stat.gov.kz>.
- 6 **Лукашин, Ю. П.** Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. - М.: Финансы и статистика, 2007.

Материал поступил в редакцию 25.04.14.

*Г. Б. Пестунова, Е. А. Самусенко, Д. Е. Окасов*

### **Бәсекеге қабілетті жастар Қазақстанның еңбек нарығындағы нәтижелі жұмысбастылықты қамтамасыз ету факторы ретінде**

Д. Серікбаев атындағы Шығыс-Қазақстан мемлекеттік техникалық университеті, Өскемен қ.  
Материал 25.04.14 баспаға түсті.

*G. B. Pestunova, E. Samusenko, D. E. Okassov*

### **Competitive youth as a factor of productive employment in the labor market in Kazakhstan**

D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical university, Ust-Kamenogorsk.  
Material received on 25.04.14.

*Мақалада нәтижелі жұмысбастылық тұрғысынан жастардың еңбек нарығына зерттеу жүргізілді. Қазақстан Республикасы бойынша дәрежелік функция түріндегі математикалық байланыстылықты құру әдісімен жастар жұмыссыздығы үлесінің жастардың бәсекеге қабілеттілігіне байланыстылығы анықталды. Аталмыш Үлгі жастар жұмыссыздығының деңгейін оған әсер ететін факторлар негізінде толыққанды дұрыс болжауға мүмкіндік береді.*

*The article studies conducted studies of the youth labor market in the context of productive employment. The dependence of the level of youth unemployment on the competitiveness of youth was determined by constructing mathematical relationship in the form of a power function in the whole of the Republic of Kazakhstan. The model will reliably predict the level of youth unemployment on factors affecting it.*

UDC 331.108

**A. Zh. Samiyeva**

MA student, S. Toraiyrov Pavlodar State University, Pavlodar

**WHAT IS HUMAN RESOURCE MANAGEMENT (HRM)?**

*In the article the author considers the concept of Human Resource Management which plays an important role in development and management of an organization, as well as the methods and techniques of applying the Human Resources in achieving the goals.*

*Keywords: Resource Management, performance management, the organization.*

Human Resource Management (HRM) is the function within an organization that focuses on recruitment of, management of, and providing direction for the people who work in the organization. HRM can also be performed by line managers.

HRM is the organizational function that deals with issues related to people such as compensation, hiring, performance management, organization development, safety, wellness, benefits, employee motivation, communication, administration, and training.

HRM is also a strategic and comprehensive approach to managing people and the workplace culture and environment. Effective HRM enables employees to contribute effectively and productively to the overall company direction and the accomplishment of the organization's goals and objectives.

HRM is moving away from traditional personnel, administration, and transactional roles, which are increasingly outsourced. It is now expected to add value to the strategic utilization of employees and that employee programs impact the business in measurable ways. The new role of HRM involves strategic direction and HRM metrics and measurements to demonstrate value.

Altogether, human resource management is the process of proper and maximize utilization of available limited skilled workforce. The core purpose of the human resource management is to make efficient use of existing human resource in the organization. Every organizations' desire is to have skilled and competent people to make their organization more effective than their competitors. Humans are very important assets for the organization rather than land and buildings, without employees (humans) no activity in the organization can be done. Machines are meant to produce more goods with good quality but they should get operated by the human only.

«You must treat your employees with respect and dignity because in the most automated factory in the world, you need the power of human mind. That is what brings in innovation. If you want high quality minds to work for you, then you must protect the respect and dignity.»— Mr. N. R. Narayana Murthy, Chairman Emeritus, Infosys Ltd.

«Our progress as a nation can be no swifter than our progress in education. The human mind is our fundamental resource.» - John F. Kennedy.

Broadly there are three meaning attached to the concept of HRM. In the first place, persons working in an organization are rewarded as a valuable source, implying that there is a need to invest time and effort in their development. Secondly, they are human resources which means that they have their own special characteristic and therefore, cannot be treated like material resources. The approach focuses on the need to humanize organizational life and introduce human values in the organization. And thirdly, human resources do not merely focus on employees as individuals, but also on their social realities, units, and processes in the organization. These include the role or job a person has in the organization, the dyadic units (consisting of the person and his superior), the various teams in which people works, inter-team processes, and the entity of the total organization.

In its essence, HRM is the qualitative improvement of human beings who are considered the most valuable assets of an organization – the sources, resources, and end-users of all products and services. It is scientific process of continually enabling the employees to improve their competency and capability to play their present as well as future expected roles so that the goals of a organization can be achieved more fully and at the same time the needs of the employees are also met to a adequate extent.

The challenge of HR managers today is to recognize talent and nurture the same carefully and achieve significant productivity gains over a period of time. The enterprising is nothing but people. Technological advances, globalised competition, demographic changes, the information revolution and trends towards service society have changed the rules of the game significantly. In such a scenario, organization with similar set of resources gain competitive advantage only through effective and efficient use of human resources (Dessler).

Employees are primarily pillar of success. Machines neither have new ideas nor they can solve problems or grasp opportunities. Only people who are involved and thinking can make difference. Through open communications, proper feedback and fair treatment of all employees' grievances and discipline matters. HR professionals promote employee commitment at various levels. In such a case employees perform the assigned tasks willingly and enthusiastically and thus offer a competitive advantage to the organization. As rightly pointed out by Charles Creer, human resources are now viewed as a source of competitive advantage.

As a conclusion HR should be responsible for defining the organizational architecture. In other words, it should identify the underlying model of the company's way of doing business.

#### LIST OF REFERENCES

- 1 Fundamentals of Human Resource Management by Raymond Noe, John Hollenbeck, Barry Gerhart and Patrick Wright, Jan 17, 2013.
- 2 Managing Human Resources by Scott A. Snell and George W. Bohlander, Jan 1, 2012.
- 3 The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable by Patrick Lencioni, Apr 11, 2002.
- 4 [http://humanresources.about.com/od/glossaryh/f/hr\\_development.htm](http://humanresources.about.com/od/glossaryh/f/hr_development.htm).
- 5 <http://managementhelp.org/humanresources/#addl>.

Material received on 14.05.14.

*А. Ж. Самиева*

#### **Менеджменттегі адамзат ресурстары дегеніміз не?**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 14.05.14 баспаға түсті.

*А. Ж. Самиева*

#### **Что значит Управление персоналом (HR-Менеджмент)?**

Павлодарский государственный университет  
имени С. Торайғырова, г. Павлодар.  
Материал поступил в редакцию 14.05.14.

*Бұл мақалада автор мекеменің ұйымдастырумен қатар басқарудың HR-менеджменттің ролін көрсете отырып, сол саладағы тұрақты нәтижеге жететін адамзат ресурстарын пайдаланатын амал тәсілдерін анықтайды.*

*В этой статье автор подробно рассматривает HR-менеджмент, который играет немаловажную роль в развитии и управлении организацией, а также методы и приемы использования человеческих ресурсов для достижения конечных результатов.*

УДК 336.713(574)

**И. В. Стегайло, А. В. Назарова**

Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова,  
г. Павлодар

### **СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

*Основную роль в достижении конкурентных преимуществ коммерческого банка составляет такой вид управления как финансовый менеджмент, являющийся одним из составных элементов банковского менеджмента.*

*Ключевые слова: финансовый менеджмент, коммерческий банк, финансовые показатели, управление.*

На современном этапе развития банковского сектора Казахстана менеджмент представляет собой гибкий механизм управления, ориентированный на быстрые изменения во внутренней и внешней среде хозяйствования, максимальное удовлетворение интересов собственников и персонала банков, а также предприятий (корпораций). Менеджмент предполагает использование новых информационных технологий, инициативы и умения руководителей и служащих предприятия работать в динамичной рыночной среде.

Банковская деятельность является специфической областью бизнеса, основу которой в значительной мере составляют привлечение денежных средств и размещение их в различные продукты. Как у всякого субъекта хозяйствования, деятельность коммерческого банка направлена на получение прибыли путем предоставления клиентам банковских операций и услуг. Разработка стратегий развития банка должна обеспечить создание пакета согласованных между собой программ, нацеленных на обеспечение долгосрочного конкурентоспособного преимущества банка.

Таким образом, в условиях рыночной экономики Казахстана от того, насколько успешно будет действовать политика эффективного финансового менеджмента в коммерческих банках, в значительной степени будет зависеть финансовая стабильность государства в целом.

Финансовый менеджмент в коммерческом банке представляет собой систему экономических денежных отношений по управлению денежными ресурсами, находящимися в распоряжении банка, в соответствии с концепцией развития банка, и как особая сфера управления, возникает



лишь в реалиях развитой рыночной экономики. Он тесно связан с организационно-технологическим менеджментом – управлением банковскими подразделениями, их взаимоотношениями в различных процессах банковской деятельности, в том числе управлением персоналом банка.

В сравнительно короткие сроки финансовый менеджмент позволяет адаптировать банк к работе в рыночных условиях, трансформировать его финансовую деятельность в соответствии с постоянно изменяющимся законодательством при обеспечении устойчивого финансового состояния и недопущении банкротства. Финансовый менеджмент в банке привносит новую систему ценностей, изменяет приоритеты и тенденции развития, с ним связаны новые формы и методы финансовой работы, воздействия на эффективность управления.

Мировой опыт показывает, что наивысшие экономические и финансовые показатели имеют те банки, в которых наиболее высокий уровень организации и управления. Поэтому сегодня качество финансового менеджмента – главный фактор, определяющий конкурентоспособность банковского сектора [1, 58с].

Эффективность управления имеет фундаментальное значение для любого субъекта экономики, но особенно велика ее роль в механизме функционирования коммерческих банков. Важная особенность банковского бизнеса состоит в том, что здесь очень высокая степень риска, поэтому любая управленческая ошибка неизбежно ведет к потере ликвидности, платежеспособности, а в конечном счете и к банкротству. На данный момент в казахстанском банковском сообществе наблюдается «невысокий» уровень финансового управления банком.

В настоящее время денежно-кредитная система страны находится на качественно новом этапе развития, который характеризуется уменьшением темпов инфляции, достигнутым за счет искусственного сжатия денежной массы. На фоне продолжающегося спада производства это вызвало снижение доходности всех рыночных инструментов и итоговой банковской маржи, а также обострение кризиса платежей в экономике, постоянную нехватку оборотных средств у предприятий и организаций, обострение социальных проблем.

Таким образом, продолжается повышение уровня всех банковских рисков при постоянно снижающейся отдаче вложенных средств. Кроме этого, в настоящее время происходит становление и укрепление системы дистанционного надзора Национального Банка РК, совершенствование методологической основы ее деятельности, что позволяет осуществлять последовательный контроль основных показателей состояния банка. Все это ведет к повышению требований к уровню финансового менеджмента казахстанских банков.

Формирование эффективной и адекватной системы финансового менеджмента в банке должно строиться на специфических чертах становления и развития отечественной банковской системы, игнорирование которых чревато серьезными кризисными явлениями в банковском секторе страны.

В тоже время, нельзя не учитывать сотрудничество коммерческих банков РК с мировым финансовым сообществом, которое в основе своей деятельности опирается на международные стандарты качества и, в первую очередь, качества корпоративного управления.

К настоящему времени сложилась ситуация, когда банковские учреждения в Казахстане действуют как универсальные банки, без относительной специализации. Во всех странах банковское дело в течение нескольких лет испытывает глубокие изменения.

Экономический кризис с одной стороны, технологический прогресс с другой усиливает воздействие конкуренции, которая довлеет над банковским миром. Чтобы приспособиться к эволюции условий окружающей их среды, банки должны прибегнуть к беспрецедентной модернизации финансового менеджмента.

Модернизация финансового менеджмента в коммерческих банках позволит определить рациональные требования и методические основы построения оптимальных организационных структур и режимов работы функционально-технологических систем, которые обеспечивают планирование и реализацию финансовых операций банка и поддерживают его устойчивость при заданных параметрах, направленных на приращение собственного капитала (акционерного капитала) и/или прибыли при условии сохранения стабильности и устойчивости коммерческого банка.

Модернизация финансового менеджмента современного коммерческого банка фактически означает переход на принципиально новую систему управления. Ее отличительные особенности:

- структура банка, ориентированная на клиента;
- интерактивное стратегическое планирование;
- непрерывное управление финансами и рисками;
- действенная система мотивации труда персонала;
- широкое вовлечение работников банка в процесс его непрерывного развития.

Важнейшей предпосылкой перехода на новую систему управления является высокий профессиональный уровень как персонала, так и руководителей банков.

Общеизвестно, что большинство казахстанских предприятий, будучи клиентами банков, на разных стадиях своего жизненного цикла сталкивались с проблемами «плохого» банковского обслуживания. Грамотное и

своевременное решение реальных проблем, а также прогнозирование и упреждение новых, несомненно, позволит «подняться» как самим компаниям, так и обслуживающим их банкам.

Именно внесение изменений в управление банком, преобразование его организационной структуры, и в том числе создание подразделений, ответственных за установление и поддержание отношений с корпоративными клиентами, а также занимающихся структурированием реализуемых услуг позволит банку ориентироваться на клиента. Это, в свою очередь, потребует проведения серьезной коррекции существующих стратегий банковского обслуживания крупных корпоративных клиентов и пересмотра содержания их портфелей банковских услуг, в том числе и с учетом активизации их внутренней и внешней экономической деятельности. Таким образом, в настоящее время становится как никогда актуальной разработка конкретных практических рекомендаций для казахстанских банков по переходу к более эффективной схеме обслуживания корпоративных клиентов [2, 25 с].

Оценка текущего состояния управления процессом банковского обслуживания клиентуры показывает, что несколько лет назад, в Казахстане преобладала обычная практика, когда каждому корпоративному клиенту, банк предлагал сначала заключить договор на расчетно-кассовое обслуживание, и только потом, спустя некоторое время, начинал формирование портфеля, состоящего, как правило, из стандартных банковских услуг, лишь изредка включающего сложные услуги и ещё реже учитывающего собственные пожелания клиента.

В настоящее время, в состоянии «как есть», многие банки по-прежнему предлагают клиентам только услуги «имеющиеся в наличии», по жестким, фиксированным ценам и только в случае конкретного обращения клиента. Также как и прежде менеджеры банков не стремятся по собственной инициативе установить контакты с руководством клиентов с целью предложения полного или специального перечня услуг с гибкими ценами и с использованием современных способов предоставления и стимулирования их потребления. Они не готовы разъяснить руководству компаний-клиентов преимущества комплексного обслуживания и проинформировать их о достоинствах новых и усовершенствованных услуг.

Поэтому при переходе к эффективному обслуживанию клиентуры потребуются создание в банке единой системы обслуживания и соответствующее разделение полномочий (с учетом специализации менеджеров банка) по окончании проведения их сегментации по группам. Кроме того, введение и развитие подобной системы в банке потребует осуществления постоянной координации всей её деятельности, расширения ассортимента и повышения качества услуг с учетом мирового опыта, оптимизации денежных потоков с учетом перспектив развития бизнеса,

поддержания отношений с рейтинговыми агентствами, приведения финансовой отчетности банка в соответствие с мировыми стандартами, расширения географии деятельности клиентов, обеспечения информационной открытости деятельности банка перед партнерами.

Реализация этих задач позволит банку разработать эффективную стратегию по каждому приносящему доход клиенту, создать реально выполнимые планы по их обслуживанию. Это, в свою очередь, будет способствовать достижению совместно сформулированных стратегических целей и росту доходов как корпоративного клиента, так и его банка.

Среди актуальных шагов, требующих скорейшей реализации необходимо выделить следующие. С учетом того, что деятельность отделов банка ориентирована на внутренние задачи, а деятельность отдела по работе с клиентами – на внешние задачи по взаимодействию с реальными и потенциальными клиентами, то в организационной структуре необходимо создать маркетинговый отдел и отдел по работе с клиентами, или Управление по обслуживанию клиентов, включающее отдел по работе с клиентами, отдел услуг и рекламы и отдел рыночной конъюнктуры.

Среди рекомендуемых стратегий обслуживания клиентов выделяются:

- поддержка и расширение отношений с привлекательными клиентами;
- развитие и углубление отношений;
- совершенствование качества процесса предоставления услуг;
- сохранение и предложение всех видов услуг банка;
- избирательное банковское обслуживание клиентов;
- предложение стандартного набора банковских услуг;
- ограничение поддержки деятельности клиента банковскими услугами.

Необходимо вести активное использование современных информационных технологий и средств коммуникаций, которые открывают новые возможности обслуживания крупных корпоративных клиентов.

С целью совершенствования финансового менеджмента в коммерческих банках необходимо провести следующие мероприятия:

– разработка и продвижение новых видов услуг на рынке банковских продуктов, так как это дает дополнительное привлечение клиентов остро нуждающихся в новых видах услуг, и, следовательно, в связи с этим растет имидж банка, как в банковском сообществе, так и у населения. В свою очередь – это дополнительная прибыль, дополнительные рабочие места.

Расширение спектра предлагаемых банковских услуг включает в себя:

– освоение новых сделок и схем по диверсификации и хеджированию операций на кредитном рынке;

– организацию и создание непосредственно в филиале банка отдела стратегического планирования, отдела маркетинга, отдела по связям с общественностью, деятельность которых непосредственно осуществляется

согласно экономической обстановке, уровню жизни населения именно в данном регионе;

- разработку и внедрение электронных услуг корпоративной клиентуре;
- расширение применяемых форм безналичных расчетов;
- расширение инвестиций в долгосрочные ценные бумаги;
- развитие международных документарных операций.

Как показывает анализ тенденции развития мировой банковской индустрии, современный финансовый менеджмент коммерческого банка предполагает постоянную активную диверсификацию деятельности банков, расширение всего спектра оказываемых ими услуг, постоянный поиск банками возможности удовлетворения потребностей, возникающих у отдельных клиентских групп, посредством предложения им новых банковских продуктов [3, 15 с].

Рассмотрев содержание финансового менеджмента в коммерческом банке, можно сделать вывод, что разумное управление оказывает кардинальное воздействие на продвижение банковского продукта, становление и развитие самого банка. Для успешного внедрения новых банковских услуг банкам также необходимо пересмотреть свою внутреннюю структуру, а, следовательно, роль и задачи, стоящие перед их отдельными функциональными подразделениями, что также затрагивает финансовый менеджмент банка. Финансовый менеджмент затрагивает и вопросы организационной структуры, так как выбор правильной структуры банка влияет на его безубыточное и стабильное функционирование.

Таким образом, особенностью современного банковского дела является постоянно растущий спектр предлагаемых клиентам услуг. При этом преимущество получают те банки, которые первыми смогут окончательно адаптироваться к рыночным отношениям и возросшим потребностям клиентуры в полноценном комплексе услуг, адекватном тем изменениям, которые происходят во всех сферах страны, что невозможно без правильной постановки финансового менеджмента.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Основы финансового менеджмента: учебник для вузов, /под редакцией Джеймса С. Ванхорна/, 2012. – 58 с.
- 2 Современный коммерческий банк: управление и операции, /под редакцией Ковалева В.В./ – 2013. – 25 с.
- 3 Журнал «Банки Казахстана». – №2. – 2014. – 15 с.

Материал поступил в редакцию 28.04.14.

*И. В. Стегайло, А. В. Назарова*

### **Коммерциялық банктағы қаржылық менеджмент жүйесі және оны жетілдіру жолдары**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 28.04.14 баспаға түсті.

*I. V. Stegailo, A. V. Nazarova*

### **Financial management system in commercial banks and the way of its perfection**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 28.04.14.

*Коммерциялық банктің бәсекелестік артықшылығына жетуге негізгі ролді, басқарудың банктік менеджменттің құрама бөлігі, қаржылық басқару (менеджмент) болып табылады.*

*The main role in achieving the competitive advantages of a commercial bank is such type of control as financial management, which is one of the constituent elements of bank management.*

УДК 334.021(574)

**Л. А. Шафеева, А. В. Назарова, Е. А. Бахметова**Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова,  
г. Павлодар**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И  
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

*«Малый и средний бизнес – это прочная экономическая основа нашего Общества Всеобщего Труда. Для его развития нужны комплексные решения по законодательному укреплению института частной собственности. Малый бизнес должен стать семейной традицией, передаваемой из поколения в поколение».*

*Из послания Президента народу Казахстана от 17 января 2014 года «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее».*

*Ключевые слова: малый и средний бизнес, экономическая ситуация, налоговая нагрузка, административные барьеры.*

Малый и средний бизнес (МСБ) – основа стабильного гражданского общества, и от его развития зависит благосостояние всех казахстанцев. МСБ не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В нынешней непростой ситуации именно МСБ может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40% до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора. В принципе казахстанский МСБ движется в русле глобальных тенденций, однако его доля в экономике пока разительно отличается от мировых критериев.

В этой связи, роль МСБ, являющегося одним из ключевых моментов инновационной экономики, представляется весьма значительной, поскольку МСБ решает острые экономические и социальные задачи, участвует в производстве широкого спектра товаров и услуг, создании новых рынков,

способствует увеличению общеэкономической активности, выступая в качестве субподрядчика, поставщика крупных предприятий.

Становление малого бизнеса в Республике с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства.

Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

Государственная политика в Республике Казахстан в отношении частного предпринимательства нацелена на формирование среднего класса, путем развития малого предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью.

Для достижения поставленной цели, как одним из этапов реализации стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан предусматривается решение задачи развития инфраструктуры предпринимательства. Инфраструктура поддержки предпринимательства представляет собой комплекс организаций, обеспечивающих благоприятные условия создания, функционирования и развития частной предпринимательской деятельности.

В Республике Казахстан к подобным организациям можно отнести:

- государственные и созданные по инициативе государства организации;
- неправительственные организации;
- коммерческие организации.

В зависимости от функциональной направленности структура институтов инфраструктуры определяется следующим образом:

- государственная поддержка и содействие на этапах становления, функционирования и развития бизнеса;
- финансовая поддержка;
- информационно-аналитическая поддержка;
- поддержка в области образования и повышения квалификации кадров;
- материально-техническая поддержка.

Положительная динамика развития сектора МСБ – результат проводимой государственной политики по созданию условий для успешного развития предпринимательства, привлечению инвестиций и развитию международных связей.

Судя по цифрам статистики и рейтингам – безусловно, есть позитивные улучшения в самочувствии отечественного МСБ. Так на 1 января



2014 года доля малого и среднего предпринимательства в ВВП составила 17,8%. Численность занятых составила 2,5 миллиона человек, количество активных субъектов перевалило уже за 760 тысяч, а выпуск продукции – около 8 триллионов тенге. В рейтинге Всемирного банка «Doing Business» в прошлом году Казахстан занял 49 место в мире из 185 стран. Это одна из самых высоких позиций среди стран СНГ. Для сравнения: Россия расположилась лишь на 112 строчке рейтинга.

Однако, достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства, по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

Развитие сектора МСБ происходит на фоне постепенной стабилизации экономической ситуации в Казахстане, с одной стороны, и усилением влияния внешнеэкономических факторов, с другой.

Динамизм сектора и подверженность изменению внешней среды способствовала и способствует низкому проценту выживаемости вновь создаваемых компаний и высокому уровню предпринимательских рисков даже для успешно функционирующих предприятий.

Причиной тому служит ряд проблем, сопутствующих развитию МСБ в Казахстане, возникших на заре формирования суверенной экономики, и полностью нерешенных по сей день:

- реально доступ к международному рынку имеют лишь крупные производственные компании, в то время как компании МСБ ограничены в своих стремлениях к росту рыночной доли локальными рынками страны;
- высокая зависимость от роста цен на сырье и услуги, а также на товары поставщиков;
- административные и законодательные барьеры, препятствующие формированию эффективной схемы взаимодействия между субъектами МСБ и институциональными инвесторами;
- высокий уровень налоговой и кредитной нагрузки, не учитывающий реальные проблемы и специфические условия функционирования компаний МСБ в начале жизненного цикла;
- существует региональный перекоп в долевом соотношении субъектов МСБ, обусловленный сырьевым характером экономики ряда регионов Республики Казахстан, таких как Западно-Казахстанская область, Актауская область и Атырауская область.

В данной ситуации возникает вопрос о проблемах роста данного сектора. Если рассматривать данный вопрос комплексно, то нельзя не учитывать некоторые негативные моменты в области управления компаниями МСБ, которые имеют место быть и существенно снижают эффективность деятельности и показатели освоения финансовых ресурсов:

- отсутствие преемственности и последовательности между стратегическими и оперативными финансовыми планами у компаний;
- пренебрежение менеджментом компаний инструментами финансового планирования и прогнозирования;
- нерациональная структура капитала компаний, снижающая эффективность мер финансовой поддержки и подрывающая финансовую стабильность предприятий.

Иными словами, система финансового управления компаний МСБ оказывается просто неэффективной в условиях усиления конкуренции, падения потребительской активности, снижения доступности кредитования и прочих факторов прессинга бизнес-среды.

Для стабилизации ситуации государство стало играть активную роль в МСБ. Так, необходимо отметить повышение за последнее время активности государства в регулировании развития сектора МСБ, давшее существенный результат, выраженный в повышении ключевых показателей развития сектора. За период с 2009 по 2011 год, государством было реализовано несколько масштабных программ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства.

Анализ данных программ позволяет сделать вывод о том, что на современном этапе государство осваивает более четкую позицию по отношению к регулированию сектора МСБ и готово разделить в какой-то мере риски развития предприятий в не сырьевых секторах, что является, несомненно, положительной тенденцией развития малого и среднего предпринимательства.

Помимо государственных программ, направленных на оказание финансовой поддержки компаний МСБ, оператором которых выступают банки второго уровня, также нельзя не отметить активизацию фондов прямых инвестиций (ФПИ), деятельность которых в секторе малого и среднего бизнеса может оказаться также стимулирующим фактором.

Таким образом, изучив этапы и ключевые проблемы развития сектора МСБ в Казахстане, можно сделать вывод о том, что на данный момент сектор МСБ продолжает оформляться в прослойку бизнес-среды, вносящую существенный вклад в экономику страны. Необходимо также отметить, что государством предпринимаются существенные меры по поддержке малого и среднего предпринимательства, в результате которых произошла заметная активизация данного сектора за последние годы.

Тем не менее, несмотря на позитивную динамику роста, существует ряд сдерживающих факторов, таких как недостаточность финансовой стабильности, большое перекоп в сторону долговых ресурсов в структуре капитала, зависимость от внешних источников финансирования, влияние на деятельность цен на ресурсы и товары поставщиков, налоговая нагрузка, административные



барьеры и пр., относящиеся как к специфике условий бизнес-среды, так и к недостаткам в области оперативного и стратегического управления.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Предпринимательство: Учебник для вузов. / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.

2 Гальберг, Д. Банки Казахстана/Расти бизнес малый и средний. – 2011.

Материал поступил в редакцию 4.06.14.

*Л. А. Шафеева, А. В. Назарова, Е. А. Бахметова*

**Қазақстан Республикасында шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 4.06.14 баспаға түсті.

*L. A. Shafееva, A.V. Nazarova, E. A. Bachmetova*

**State support of small and midsize businesses in the Republic of Kazakhstan**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.  
Material received on 4.06.14.

*Шағын және орта бизнес -біздің қоғамымыздың ортақ еңбегіміздің нық экономикалық негізі. Оның дамуы үшін және меншік институтының заңнамалық нығайту бойынша шешімдер қажет шағын бизнес ұрпақтан ұрпаққа берілетін отбасылық дәстүрге айналуы керек.*

*2014 ж. 17 қантардың президенттің Қазақстан халқына жолдауынан «Қазақстанның жол-2050: ортақ мақсат, ортақ мүдде, ортақ болашақ».*

*«Small and midsize businesses are durable economic basis of our Society of Universal Labour. For its development the complex decisions are needed on the legislative strengthening of institute of private property. Small business must become a domestic tradition, transferrable from generation do generation».*

*From the message of President to the people of Kazakhstan from January, 17, 2014 the «Kazakhstan way – 2050: the single aim, single interests, single future».*

УДК 334.7

**Л. А. Шафеева, Б. А. Найманова, К. Муса**

Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар.

## УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

*Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество не могут нормально существовать и развиваться, так как малое предпринимательство является основой для решения целого комплекса экономических, социальных и политических проблем.*

*Ключевые слова: предпринимательские структуры, малое предпринимательство, инновации, предприятие.*

Развитие рыночных отношений объективно связано с новыми процессами устойчивого развития предпринимательских структур. Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Малое предпринимательство в определенных условиях и времени является основой для решения целого комплекса экономических, социальных и политических проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами до снижения остроты безработицы, формируя одновременно, новую структуру экономики и конкурентной среды. Размеры предприятий зависят от отраслей, их технологических особенностей, действия эффекта масштаба.

Есть отрасли, связанные с высокой капиталоемкостью и где не требуются большие размеры предприятий, а напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее.

Малое предпринимательство имеет и свои сильные стороны:

– возникает на основе технической инициативы или новой идеи его создателя, опираясь на демократические принципы управления;

– приспособляемость к потребностям и возможностям рынка с учетом участия в нем крупных организаций;

– высокая потребность знания потребительской и ценовой конъюнктуры и умение эффективно для производства реагировать на нее;

– относительная техническая и финансовая доступность создания новых рабочих мест.

Малый бизнес заполняет те ниши, которые пустовали в плановой экономике, и которые зачастую не готов был занять крупный и средний бизнес. Это предоставление услуг населению (бытовых, образовательных, в сфере отдыха и т.д.) и услуг, связанных с бизнесом (консультационных, торговых, технических и т.д.). Малые предприятия в этих сферах, во-первых, разгружая от них домашние хозяйства, увеличивает свободное время людей, создает дополнительные возможности для домашнего и организованного отдыха, во-вторых, подпитывает необходимой информацией, кадрами, материальными ресурсами, нуждающихся в них. Кроме того, малый бизнес – огромное поле для инноваций, которые в больших объемах могут быть слишком рискованными для организации крупных хозяйственных структур. В этом случае малые предприятия становятся своего рода рабочей лабораторией, испытательным полигоном для предприятий крупного бизнеса.

Но есть у малого предпринимательства и слабые стороны, с которыми следует считаться, а именно:

- необходимость самофинансирования долгосрочных вложений из-за трудностей получения долгосрочных кредитов, из-за объективно более емкого риска и высоких процентов оплаты займов;
- повышенная чувствительность к отрицательным финансовым изменениям (инфляция, рост цен, рост налогов, социальных выплат);
- организационные возможности привлечения квалифицированной рабочей силы, в т.ч. специалистов из-за ненормированного дня, нерегулярного дохода, высокой ответственности и т.п.;
- полнота материальной ответственности организаторов малого предпринимательства.

Однако существуют свои стратегии малого предпринимательства, которые позволяют наилучшим образом использовать его преимущества. Стратегия копирования, которая предполагает два пути:

- выпускать по лицензии марочный продукт крупной фирмы;
- осваивать и выпускать копию какого-нибудь оригинального продукта, конкурентоспособность, которой обеспечивается, по сути, крупным производителем, выпускающим оригинальный товар.

Стратегия оптимального размера, рекомендует осваивать небольшие и специализированные рынки, где крупное производство неэффективно. Стратегия участия в производстве продукта крупной фирмы, дает возможность гарантированного субподрядного заказа и связанные с этим преимущества. Во избежание опасной зависимости малого производства от крупного, малые предприятия «ограничивают размер поставок, в расчете на одного крупного заказчика», имеют их несколько, чем обеспечивают себе устойчивость сбыта, а следовательно и производства.

В конкурентной борьбе за заказы крупных фирм они образуют динамичную среду субподрядного рынка, способствуя крупным фирмам снижать собственные издержки и сохранять заказы малым фирмам.

Под устойчивым положением предприятия, следует понимать экономическое состояние, которое позволяет сохранить объемы реализации готовой продукции на более длительный период времени, при различных изменениях в инфраструктуре рынка.

Устойчивое развитие, представляет собой экономические отношения, складывающиеся между предприятиями по поводу формирования пространственно-временной последовательности эффективного взаимодействия и использования материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов, позволяющих осуществлять не только процесс простого воспроизводства, но и расширенного.

Основными факторами, влияющими на устойчивое развитие, являются:

- 1) недостаточное использование производственных мощностей;
- 2) слабое изучение рыночного механизма спроса и предложения;
- 3) неэффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- 4) недостаточная информационная база о положении на рынке готовой продукции;
- 5) усиление роли маркетинговых исследований;
- 6) изменение структуры производства;
- 7) формирование ассортиментной политики и др.

По содержанию все факторы подразделяются на: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия по отношению к ней. Так, к факторам прямого воздействия, по мнению авторов, следует отнести факторы внутренней среды организации. Факторы косвенного воздействия устойчивого развития включают факторы внешней среды организации.

Проведенный анализ категорий «устойчивости» и «устойчивого развития» на всех уровнях предпринимательских структур позволяет сделать вывод о том, что устойчивое развитие интегрирует в себе социальные, экономические и экологические результаты его функционирования и является аналогом простого и расширенного воспроизводства, при котором процесс простого воспроизводства характеризуется возобновлением из года в год в неизменных размерах, а при расширенном воспроизводстве, возобновляется во все увеличивающихся размерах.

Развитие мелкого и среднего производства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Государство должно содействовать созданию и функционированию малых предприятий, а именно политических, правовых и экономических условий для более динамичного развития по следующим направлениям [1]:

- осуществление органами власти правовой защиты субъектов малого предпринимательства, обеспечивающего беспрепятственное его развитие, защиты от произвола властных структур, административных барьеров;
  - финансовое обеспечение государственной и внебюджетной поддержки малого предпринимательства на условиях конкурсного отбора с учетом значимости, необходимости проектов, продукции, услуг и разработка механизмов использования выделенных средств;
  - формирование и поддержка инфраструктуры, которая позволит малому бизнесу получить услуги и ресурсы;
  - совершенствование налоговой политики;
  - стимулирование кооперации между малым и крупным бизнесом;
  - упрощенный порядок предоставления бухгалтерской и статистической отчетности;
  - организация правовой и экономической подготовки предпринимателей;
- активация деятельности судебных, контрольных, правоохранительных органов по правовой защите субъектов малого предпринимательства.

В заключении необходимо отметить, что малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, сложившейся структуры экономики, где преобладают крупные предприятия нуждаются в разносторонней государственной поддержке. Разработка и создание всех элементов государственной поддержки малого предпринимательства позволит эффективно управлять процессом его становления, и в последствии определить вклад малых предприятий в решении социально-экономических вопросов, и оценить результативность от вложенных в развитие малого предпринимательства бюджетных средств.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Социально-экономическая политика и эффективное управление развитием малого и среднего бизнеса // Национальный институт систем исследований проблем предпринимательства: www.NISSE\_ru.

Материал поступил в редакцию 29.04.14.

*Л. А. Шафеева, Б. А. Найманова, К. Муса*

### **Шағын кәсіпкерліктің тұрақты дамуы: негізгі аспектілері**

С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.  
Материал 29.04.14 баспаға түсті.

*L. A. Shafeeva, B. A. Naimanova, K. Musa*

### **Sustainable development of a small business: highlights**

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 29.04.14.

*Шағын кәсіпкерлік – қазіргі нарықтық жүйесінің құрамдас элементі, бұларсыз экономика және қоғам бір қалыпты өмір сүре алмайды және дамымайды, себебі шағын кәсіпкерлік элеуметтік, экономикалық және саяси мәселелерді шешудің негізі болып табылады.*

*Small business is an essential element of a modern market system, ensuring the exist ence and development, of the economy and society because a small business is the solition for a wide range of economic, social and political problems.*

УДК 334.722:330.59

**Д. А. Алимбеков, Р. Агыбетова, А. М. Бекбулатова**

Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва, г. Астана

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

*Актуальность статьи заключается в исследовании возникновения предпринимательской деятельности и выявлении связи между качеством жизни предпринимателей и его влиянием на развития предпринимательства, где туризм выступает в качестве отрасли, которая иллюстрирует данную взаимосвязь. Для более полного подтверждения взаимосвязи приводится зарубежный опыт предпринимательской деятельности и некоторых форм предпринимательства.*

*Ключевые слова: предпринимательская деятельность, туризм, предприниматели, рынок.*

Глобализация в 90-х открыла целый ряд новых задач для предпринимателей, владельцев-менеджеров и всех тех, кто не смог переориентировать себя стратегически к быстро развивающимся рыночным условиям. Большинство из них создают инновационные организации или

сети организаций с целью получения прибыли или ее роста в условиях риска и / или неопределенности.

Происхождение теории развития предпринимательства показывает несколько теоретиков, которые внесли свои исследования в эту область экономики. Среди них Джозеф А. Шумпетер, который возвысил значение предпринимательства на интеллектуальную высоту. Он определил предпринимателя как человека, который осуществляет новые комбинации организаций фирмы, новых продуктов или услуг, новых источников или сырья, новых методов производства, нового сегмента рынка или новых форм организации. Шумпетер видел в предпринимателе исключительную личность, способной разрабатывать новые комбинации продуктов, атрибуты и инноваций и приходить с реально просчитанным риском для будущих рыночных возможностей и превращать неопределенности в прибыльный результат.

Отношение к предпринимательству и готовность к независимости может показать отрицательный или положительный результат. Нет никаких сомнений, что позитивный настрой к предпринимательству не достаточен, чтобы мотивировать человека к развитию туристического бизнеса. Тем не менее, намерение создать бизнес будет положительным том случае, когда отношение к предпринимательству положителен [2]. Эту классификацию не следует толковать как статическую, так как предпринимательство описывает процесс создания новых предприятий или управления инновациями.

В основном на предпринимательстве базируются гостеприимство, индустрия отдыха и туризм. Моррисон и Томас предполагают, что ключевые элементы предпринимательства в сфере туризма включают в себя:

- возможность выявления способов создания или инновации для превращения его в реальность;
- обучение предпринимательству: мотивация к приобретению необходимых знаний и опыта через соответствующие исследования;
- инновации и творчество: обновление продуктов или услуг, путем добавления значения за счет применения опыта и воображение;
- знания лидерства: развитие источника управленческой информации для эффективной разработки и реализации стратегии;
- отношение к управлению: техническое обслуживание эффективной команды, сети и гибкой управленческой структуры;
- сроки действия: действует в рамках ограниченного окна в котором возможность может быть оптимизирована;
- видение и стратегическая ориентация: формулировка амбиций и стратегий для его реализации [3].

Тем не менее, большинство предпринимателей в сфере туризма могут находиться в области низкой предпринимательской интенсивности,

учитывая, что туризм и индустрия отдыха расположены преимущественно в привлекательных регионах, где есть гораздо более высокая концентрация предпринимателей по образу жизни, что часто является основным мотивом для предпринимательской деятельности.

Осмысление предпринимательства как образа жизни может быть достигнуто через несколько альтернативных перспектив. Ряд ученых проанализировали явления предпринимателей по образу жизни, как противоположность ориентированного на развитие предпринимателей. Начиная с Уильямса изначально наблюдалось явление ориентированное не на рост предпринимателей в сфере туризма. Число исследований подтверждает существование многих не экономически мотивированных предпринимателей, которые серьезно сдерживают развитие туристических направлений и регионов. Многие места питания и места размещения, которые возникли в процессе сборки этапа массового туризма, соответствовали критериям предприятия по образу жизни. Предпринимательство по образу жизни можно охарактеризовать как:

- мотивированные качеством жизни, а не ростом;
- главный приоритет стиль жизни, а не обслуживание клиентов;
- очень ограниченный рост прибыли;
- недоиспользование ресурсов и капитала инвестиции;
- иррациональное управление и не рентабельность инвестиций на основе принятия решений;
- ограниченная экспертиза разработки продуктов и маркетинга;
- нежелание принять профессиональные консультации или внешнее участие;
- мотивированные выживанием и достаточным доходом для поддержания повседневного образа жизни членов семьи низкий уровень образования и профессиональной подготовки по управлению;
- не вполне осведомлены о методах менеджмента качества низкая вовлеченность в промышленном росте и в промышленных структурах;
- низкая инновационная деятельность и нежелание сотрудничать;
- высокая зависимость от партнеров-дистрибьюторов для их заработка даже если это отрицательно сказывается на прибыльности и конкурентоспособности;
- сомнительная экономическая устойчивость, как результат периферического расстояние от экономической зоны и разбросанности население.

Анализ деятельности предприятий индустрия туризма показывает, что питания и проживание показывает низкий темп выживания чем другие отрасли экономической деятельности. Это объясняется тем, индустрия питание и проживание сталкиваются с очень серьезными стратегическими



проблемами. Шоу и Уильямс выявили два различных модели малого предпринимательства бизнеса: непредпринимательская деятельность и ограниченная предпринимательская деятельность.

В первой группе видны сходства с предпринимательской деятельностью, которые переориентировались на туристическое направление не по экономическим причинам и создали предприятий (в основном на личные сбережения) для получения статуса начальника. Исследования Шоу и Уильямса показывают мотивы самозанятых людей в сфере туризма, мотивы которых сосредоточены вокруг их желания к работе в приятной обстановке и созданию собственного бизнеса.

Вторая группа состоит из молодых людей с мотивами к экономическому росту, с профессиональным опытом в сфере туризма и других отраслей индустрий. Тем не менее, они демонстрируют некоторые предпринимательские отношения к инновациям и разработке продуктов, а также к ценностям и потребностям клиентов. Все эти не экономические мотивы называются факторами качества жизни.

Каждый предприниматель характеризуется своим индивидуальным балансом между качеством жизни и рабочей нагрузкой, восприятие которого является основным двигателем успешной деятельности. Основное индивидуальное качество жизни может уменьшиться на этапе создания нового бизнеса, где прибыль не может быть повышена без снижения личного качества жизни (рисунок 1).

Предприниматели по образу жизни останавливают рост своего предприятия, когда осознают, что качество жизни снижается. При исследовании этого явления были обнаружены следующие факты:

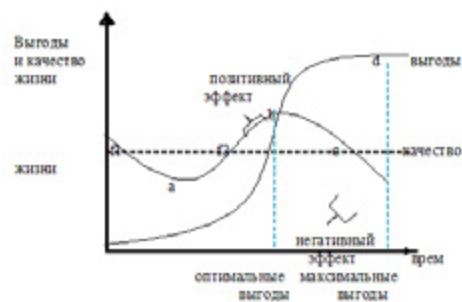


Рисунок 1 – Компромисс между качеством жизни предпринимателей и профилем предприятия

- критической фазой предпринимательства является время его запуска. Исследования показали, что многие возникающие индивидуальные барьеры на этой стадии могут привести к снижению качества жизни и f1a отмечает

наиболее критическую фазу отдельных неудач, поскольку предприниматель испытывает снижение качества жизни и увеличение рабочей нагрузки, то есть соотношение прибыли к нагрузке очень низкое. После этого предприниматель начинает получать прибыль и увеличение качества жизни мотивирует достижение точки d;

- предприниматели останавливают свою активность, когда понимают, что достигли максимального уровня качества жизни (b). Если из-за временных задержек, рост продолжается, тогда предприниматели по-прежнему сталкиваются с положительными результатами, но снижение качества жизни повлияет на рост (bc);

- по-прежнему остается неясным, какие переменные являются индивидуальным качеством жизни. Тем не менее, существует множество переменных влияющие на качество жизни (f2b), которые формируют или усиливают рост предприятия. Следует предположить, что доход, престиж, социальный репутации или подобные переменные попадают в эту категорию, влияющую на качество жизни предпринимателей;

- предпринимательская деятельность не преследуют путь bd, только ориентированные на рост или Шумпетерианские предприниматели будут следовать по пути bd для максимизации прибыли.

Несмотря на то, что предприниматели по образу жизни не преследуют экономические мотивы, их вклад в экономическое благосостояние и удовлетворение клиентов не следует недооценивать. Предприниматели по образу жизни часто бывают вовлеченными в бизнес, поскольку являются опытными потребителями и создают свою новую профессию и видят своих потенциальных клиентов в индустрии туризма. По их мнению, рынок не обеспечивает оптимальные аттракций, ориентированные на клиента и поэтому решают сделать это самостоятельно [4].

Таким образом, многие предприниматели по образу жизни могут рассматриваться в качестве важного источника тур продукта. «Реальные» предприниматели часто развиваются из-за плодотворного сотрудничество с не экономически ориентированными предпринимателями, которые предоставляют идеи или выявляют проблемы клиентов, но сами не в состоянии или не желают превратить это в капитал. Тем не менее, многие государственные системы поддержки требуют высокого роста мотивации малого бизнеса. Предпринимательские реалии и мотивации так же как разработанные меры политики, которые направлены на решения проблемы баланс качества жизни, имеют первостепенное значение для стимулов по достижению эффективности. Улучшение качества жизни может мотивировать предпринимателей к дальнейшему содействию в продвижении интересов в бизнесе и конкурентоспособности, развитию региональных кластеров и содействию на национальном и региональном уровне и повысит их коллективную конкурентоспособность в регионе.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 **Middleton, V.** «The importance of micro-businesses in European tourism», in: Roberts, L. and Hall, D. (Eds), Rural Tourism and Recreation Principles to Practice. Wallingford, Oxon: CABI, 2001. – P. 197–201.

2 **Morrison, A., Thomas, R.** «The future of small firms in the hospitality industry». International Journal of Contemporary Hospitality Management, 11(4). –1999. – P. 148-154.

3 **Shaw, G., Williams, A. M.** «Tourism economic development and the role of entrepreneurial activity». In Cooper, C. P. (Ed.), Progress in Tourism, Recreation and Hospitality Management. – Bellhaven, London, 1990. – Vol.2. – P. 67-81.

Материал поступил в редакцию 21.05.2014.

*D. A. Әлімбеков, Р. Ағыбетова, А. М. Бекбулатова*

#### **Кәсіпкерлік пен кәсіпкерлердің өмір сүру сапасы**

Л. Н. Гумилев Еуразия ұлттық университеті, Астана қ.

Материал 21.05.2014 редакцияға түсті.

*D. A. Alimbekov, R. Agybetova, A. M. Bekbulatova*

#### **Entrepreneurship and the quality of life of entrepreneurs**

L. N. Gumilev Eurasian national university, Astana

Material received on 29.04.2014.

*Бұл мақала кәсіпкердің өмір сапасы мен кәсіпкерліктің дамуы арасындағы байланысты туризм саласы арқылы айқындап, зерттеуді өзекті етеді. Аталған байланысты толық түсіну үшін кәсіпкерліктің шет елдік тәжірибелері мен шет ел ғалымдарының еңбектері қарастырылады.*

*The relevance of the article is in the study of entrepreneurship and identification the relationship between quality of life of entrepreneurs and its influence on business development, where tourism serves as the industry, which illustrates this relationship. For a more complete confirmation of the relationship the foreign entrepreneurial experience and some forms of entrepreneurship have been given.*

## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

### НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ПГУ ИМЕНИ С. ТОРАЙГЫРОВА «ВЕСТНИК ПГУ», «НАУКА И ТЕХНИКА КАЗАХСТАНА», «КРАЕВЕДЕНИЕ»

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

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:**

1. В журналы принимаются статьи по всем научным направлениям в 1 экземпляре, набранные на компьютере, напечатанные на одной стороне листа с межстрочным интервалом 1,5, 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».

2. Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **8-10 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). Межстрочный интервал - 1,5 (полуторный);

3. **УДК** по таблицам универсальной десятичной классификации;

4. **Инициалы и фамилия** (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках, абзац по левому краю (см. образец);

5. **Название статьи** – на казахском, русском и английском языках, заглавными буквами жирным шрифтом, абзац по левому краю (см. образец);

6. **Аннотация** дается в начале текста на казахском, русском и английском языках: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см, интервал 1,5 (8–10 строк, 100-250 слов). Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и структуре. (см. образец);

7. **Ключевые слова** оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см, интервал 1,5. Для каждой статьи задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке. (см. образец);

8. **Список использованной литературы** должен состоять 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).

9. **Иллюстрации, перечень рисунков** и подрисуночные 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.

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

#### **На отдельной странице**

**В бумажном и электронном вариантах приводятся:**

– **название статьи, сведения о каждом из авторов: Ф.И.О. полностью, ученая степень, ученое звание и место работы на казахском, русском и английском языках;**

– **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, оригинал квитанции об оплате) следует направлять по адресу:

**140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137.**

Тел. 8 (7182) 67-36-69, (внутр. 1147), факс: 8 (7182) 67-37-05.

E-mail: kereku@mail.ru

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

РГП на ПХВ Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова	РГП на ПХВ Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова
РНН 451800030073	РНН 451800030073
БИН 990140004654	БИН 990140004654
АО «Цеснабанк»	АО «Народный Банк Казахстана»
ИИК KZ57998FTB00 00003310	ИИК KZ156010241000003308
БИК TSESKZK A	БИК HSBKZKX
Кбе 16	Кбе 16
Код 16	Код 16
КНП 861	КНП 861

## ОБРАЗЕЦ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ:

УДК 316:314.3

**А. Б. Есимова**

к.п.н., доцент, Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Яссави, г. Туркестан.

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

*В настоящей статье автор дает анализ отличительных особенностей репродуктивного поведения женщин сквозь призму семейно-родственных связей.*

*Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.*

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*

*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

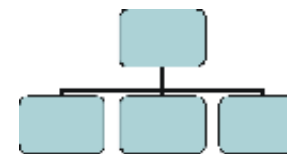
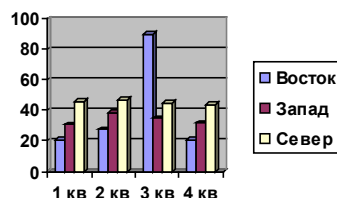


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

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.

*А. Б. Есимова*

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

Қ. А. Ясауи атындағы Халықаралық казак-түрік университеті, Түркістан қ.

*A. B. Yessimova*

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

K. A. Yssawi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.

*Бұл мақалада автор Қазақстандағы әйелдердің отбасылық-туыстық қатынасы арқылы репродуктивті мінез-құлқында айырмашылықтарын талдайды.*

*In the given article the author analyzes distinctions of reproductive behavior of married women of Kazakhstan through the prism of the kinship networks.*



Теруге 04.12.2014 ж. жіберілді. Басуға 11.12.2014 ж. қол қойылды.  
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.  
Көлемі шартты 9,1 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.  
Компьютерде беттеген Б.Б. Әубәкірова  
Корректорлар: Б.Б. Әубәкірова, А. Елемесқызы, А.Р. Омарова  
Тапсырыс № 2451

Сдано в набор 04.12.2014 г. Подписано в печать 11.12.2014 г.  
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.  
Объем 9,1 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.  
Компьютерная верстка Б.Б. Аубакирова  
Корректоры: Б.Б. Аубакирова, А. Елемесқызы, А.Р. Омарова  
Заказ № 2451

«КЕРЕКУ» баспасы  
С. Торайғыров атындағы  
Павлодар мемлекеттік университеті  
140008, Павлодар қ., Ломов қ., 64, 137 каб.  
67-36-69  
E-mail: [publish@psu.kz](mailto:publish@psu.kz)  
[kereky@mail.ru](mailto:kereky@mail.ru)