

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университетінің
ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛЫ

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

ПМУ ХАБАРШЫСЫ

Экономикалық сериясы

1997 жылдан бастап шығады



ВЕСТНИК ПГУ

Экономическая серия

Издается с 1997 года

№ 1 (2016)

Павлодар

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Павлодарского государственного университета имени С. Торайгырова

Экономическая серия

выходит 4 раза в год

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о постановке на учет средства массовой информации

№ 14211-Ж

выдано

Министерством культуры, информации и общественного согласия
Республики Казахстан**Бас редакторы – главный редактор**

Орсариев А. А.

*доктор PhD***Браувайлер Ганс-Кристиан**, д.э.н., профессор, Германия (главный редактор);**Эрназаров Т. Я.**, к.т.н., профессор (зам. гл. редактора);**Титков А. А.**, к.э.н., профессор (отв. секретарь);**Редакция алқасы – 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);**Омирбаев С. М.**, д.э.н., профессор;**Сальжанова З. А.**, д.э.н., профессор;**Алимбаев А. А.**, д.э.н., профессор;**Сатова Р. К.**, д.э.н., профессор;**Нургожина Б. В.** (тех. редактор).**МАЗМҰНЫ****Арыстангулова М. А.**Қазақстан Республикасының мұнай өнеркәсібінің
болашақтағы даму басымдылықтары мен қазіргі жағдайы.....6**Грищенко Т. В., Сартова Р. Б.**

Коучинг, ұйымның қызметкерлерінің даму түрі ретінде.....14

Жуанышбаева А. Т., Хасенова С. М.Кеден одағы жағдайындағы қызметтерді (туризм)
мемлекеттік реттеу.....19**Исаханова Г. А.**Мемлекеттік экономиканың дамуына телекоммуникация
саласының дамуының есері28**Исаханова Г. А.**Павлодар облысындағы ұялы байланыс оператор-компаниялардың
бәсекелестігін қамту теориялық негіздері мен
бәсекеге қабілеттілігін арттыру әдістері35**Рахимова С. А., Куспекова А. М.**Өндірістің жоғарытехнологиялық түрлері:
жағдайы, мәселелері мен болашағы45**Недугова А. В., Хасенова С. М.**Қазақстандық шағын және орта бизнестің ел ішіндегі
және Кеден одағы жағдайында ерекшеліктері.....53**Нурбаева Н. Т., Сартова Р. Б.**

Жаһандану дәуіріндегі қаржылық дағдарыстың ерекшеліктері.....60

Омаров Д. А.

«Еуразиялық банк» АҚ қаржылық жағдайының экспресс талдауы.....69

Султанова Б. К., Макина Г. У.

Корпоративті ақпараттық жүйелерді пайдалану ерекшеліктері75

Султанова Б. К., Мухашева Г. С., Саданова Б. М.

Шағын өндірістерде кадрлармен басқару жүйесін жетілдіру80

Султанова Б. К., Нурпейсова А. У.Кәсіпорынның бизнес-үрдістерін басқару жүйесіндегі
ақпараттық үрдістер86**Токкожина Д. А., Хасенова С. М.**Заманауи деңгейдегі Қазақстан Республикасының
мемлекеттік кадрлық саясаты.....90**Эрназаров Т. Я., Саринова А. Ж.**Экономикада зерттеу объектісі ретіндегі әлеуметтік
және еңбек қарым-қатынастары.....95**Нуржанов Ж.**

Кәсіпорынның тақырға отыршылуының экономикалық мазмұны.....102

Авторларға арналған ереже109

За достоверность материалов и рекламы ответственность несут авторы и рекламодатели
Редакция оставляет за собой право на отклонение материалов
При использовании материалов журнала ссылка на «Вестник ПГУ» обязательна

СОДЕРЖАНИЕ

Арыстангулова М. А. Современное состояние и приоритетные задачи развития в перспективе нефтяной отрасли в Республике Казахстан.....	6
Грищенко Т. В., Сартова Р. Б. Коучинг, как вариант развития персонала организации.....	14
Жуанышбаева А. Т., Хасенова С. М. Государственное регулирование услуг (туризм) в условиях Таможенного союза	19
Исаханова Г. А. Влияние развития отрасли телекоммуникаций на развитие экономики страны в целом	28
Исаханова Г. А. Теоретические основы обеспечения и методы повышения конкурентоспособности компаний-операторов сотовой связи в Павлодарской области	35
Рахимова С. А., Куспекова А. М. Высокотехнологичные виды производств: состояние, проблемы, перспективы	45
Недугова А. В., Хасенова С. М. Особенности казахстанского малого и среднего бизнеса внутри страны и в условиях Таможенного союза	53
Нурбаева Н. Т., Сартова Р. Б. Особенности финансового кризиса в эпоху глобализации	60
Омаров Д. А. Экспресс-анализ финансового состояния АО «Евразийский банк»	69
Султанова Б. К., Макина Г. У. Особенности использования корпоративной информационной системы	75
Султанова Б. К., Мухашева Г. С., Саданова Б. М. Совершенствования системы управления кадрами малого предприятия	80
Султанова Б. К., Нурпейсова А. У. Информационные процессы в системах управления бизнес-процессами предприятия.....	86
Токкожина Д. А., Хасенова С. М. Государственная кадровая политика Республики Казахстан на современном этапе.....	90
Эрназаров Т. Я., Саринова А. Ж. Социально-трудовые отношения как объект изучения в экономике	95
Нуржанов Ж. Экономическое содержание банкротства предприятия	102
Правила для авторов	109

CONTENT

Arystangulova M. A. Current status and development priorities in the perspective of oil industry in the Republic of Kazakhstan.....	6
Grichshenko T. V., Sartova R. B. Coaching as a way of personnel development in organization	14
Zhuanyshbayeva A. T., Hasenova S. M. State regulation of services (tourism) in the conditions of the Customs Union.....	19
Issakhanova G. Influence of development in telecommunications industry on development of economy in the country	28
Issakhanova G. Theoretical bases of providing and competitiveness increase methods of cellular operators in Pavlodar region.....	35
Rakhimova S., Kuspekova A. Influence of hi-tech types of productions on innovative development of economy: state, problems and prospects	45
Nedugova A. V., Hasenova S. M. Features of Kazakhstan small and medium business within the country and in the Customs Union	53
Nurbaeva N. T., Sartova R. B. Features of the financial crisis in the era of globalization.....	60
Omarov D. A. Express-analysis of the JSC «Eurasian Bank» financial condition.....	69
Sultanova B. K., Makina G. U. Features of the use of corporate information system	75
Sultanova B. K., Mukhasheva G. S., Sadanova B. M. Perfection of control system over the personnel of a small enterprise.....	80
Sultanova B. K., Nurpeisova A. U. Information processes in the enterprise systems of business process management.....	86
Tokkozhina D. A., Hasenova S. M. State personnel policy of the Republic of Kazakhstan today	90
Ernazarov T. Y., Sarinova A. Z. Social and labor relations as an object of study in economics	95
Nurzhanov Zh. Economic content of enterprise bankruptcy	102
Rules for authors	109

М. А. Арыстангулова

магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар.
e-mail: arystangulova@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ В ПЕРСПЕКТИВЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящей статье автор дает анализ современного состояния и развития нефтяной отрасли Республики Казахстан.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, нефтегазовый комплекс, добыча нефти, нефтяные запасы.

ВВЕДЕНИЕ

На данном этапе развития нефтегазовый комплекс играет определяющую роль в структуре экономики Республики Казахстан. Поступления от нефтегазовых компаний составляют основную часть государственного бюджета. Нефтегазовый комплекс оказывает решающее воздействие на социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов, по сути является донором для всей экономики государства, способствует развитию других отраслей экономики. С работой предприятий нефтегазового комплекса связано претворение в жизнь наиболее значимых социальных программ в масштабах регионов и всего государства.

В Стратегии развития Казахстана до 2030 года в качестве долгосрочных приоритетов определены энергетические ресурсы, эффективное использование которых путем быстрого увеличения добычи и экспорта нефти и газа с целью получения доходов будет способствовать устойчивому экономическому росту и улучшению жизни казахстанцев.

Как отметил Президент Республики Казахстан Н. А. Назарбаев, – «Нефть стала не просто важной отраслью отечественной промышленности, но и символом независимого статуса государства, надеждой на лучшее будущее». Несомненно, роль и значение углеводородных ресурсов в развитии республики велики уже хотя бы потому, что являются основой экспортного потенциала и, соответственно, основной статьей экспортных доходов государства.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Как известно, ведущее место в топливно-энергетическом секторе занимает нефть. Она составляет основу топливно-энергетических балансов всех экономически развитых стран. Нефть – национальное богатство добывающих стран, источник могущества, фундамент их экономики, фактор обороны и безопасности.

Доказанные запасы нефти в мире оцениваются в 140 млрд т., а ежегодная добыча составляет около 3,5 млрд т.

За последние два десятилетия человечество вычерпало из недр более 60 млрд т нефти. В то же время, чем выше спрос на нефть, чем больше ее добывают, тем большие капиталы вливаются в отрасль, тем активнее идет разведка, тем быстрее открываются и осваиваются новые месторождения.

За годы независимого развития Казахстан вошел в число ведущих производителей и экспортеров нефти в мире, обладая крупнейшими запасами в Каспийском регионе.

Если на заре суверенитета республики перспективы десятилетий связывались с крупными проектами, начатыми в 1980-1990 гг., такими как «Карачаганак», «Тенгиз», то с начала XXI в. в казахстанских ведомствах и институтах снова в разряд актуальных попал вопрос наращивания разведанных запасов и дальнейшего развития отрасли геологоразведки. Новые планы строились на основе разведки и разработки глубоких залежей Прикаспийской низменности, что позже вылилось в проект «Евразия», и освоения морских недр. В целом же на протяжении 2000-2010 гг. были открыты порядка 30 месторождений нефти и газа с различной величиной запасов [1; 37].

В начале первого десятилетия XXI в. в акватории Каспия было открыто гигантское месторождение Кашаган, ресурсы которого увеличили запасы страны сразу вдвое.

Дальнейший прирост запасов нефти был обеспечен в 2005 г. за счет месторождений Карамандыбас, Каракудук и Кашаган (пересчет запасов); в 2008 г. – Кожасай, Арыстановское и Кайран; в 2010 г. – Акшабулак Центр, Кондыбай, Жангурши, Тасым, Тамдыколь, Муртук Восточный и других; в 2012 г. – Аккар Восточный, Карабулак Юго-Западный, Башенколь, Новобогат ЮВ надкарнизный, Чинаревское, Кашаган (пересчет запасов) и Урихтау. В 2013 г. дополнительный вклад в нефтяную копилку республики внесли месторождения Хазар, Каламкас, Морское и Дунга.

В сегменте производства нефти и газа наиболее весомыми проектами последних лет стали:

- открытие новой залежи нефти на месторождении «Рожковское» (Западно-Казахстанская область), которое эксплуатирует предприятие с участием АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (АО «РД «КазМунайГаз») – ТОО «Урал ойл энд Газ». Примечательно, что изначально разведочные

работы на этом месторождении были нацелены на поиск углеводородов в бобриковском и турнейском горизонтах, а запасы категории 2P по этим горизонтам, согласно проводимым по международным стандартам техническим аудитам, выросли с 5,4 млн т в 2012 г. до 7,9 млн т в 2013 г. Однако, помимо этих горизонтов, нефть была найдена еще и в отложениях башкирского возраста. По планам оператора, данное месторождение должно быть введено в эксплуатацию в 2017 г. [2, 7];

- ввод в опытно-промышленную эксплуатацию «КазТрансГазом» месторождения «Жаркум», которое в течение почти трех десятилетий сможет снабжать газом Жамбылскую область, еще больше снизив зависимость юга страны от узбекского импорта [3, 6].

Сейчас среди стран СНГ Казахстан занимает второе место после России по добыче нефти. По данным BP Statistical Review Казахстан занимает 12 место в мире по подтвержденным запасам нефти (таблица 1).

Таблица 1 – Страны с крупнейшими подтвержденными запасами нефти

№	Страна	Запасы (в млрд. баррелей)	Запасы (в млрд. тонн)	% от мировых запасов	Добыча (в тыс. баррелей)	На сколько лет хватит
1	Венесуэла	296,5	46,6	17,7	2720	>100
2	Саудовская Аравия	265,4	36,5	15,8	11161	65,2
3	Канада	175,2	28,2	10,3	3522	>100
4	Иран	151,2	21,6	9,3	4321	95,8
5	Ирак	143,1	20,2	8,9	2798	>100
6	Кувейт	101,5	14,0	6,0	2865	97
7	ОАЭ	97,8	13,0	5,8	3322	80,7
8	Россия	88,2	12,7	5,5	10280	23,5
9	Ливия	47,1	6,1	2,9	479	>100
10	Нигерия	37,2	5,2	2,3	2457	41,5
11	США	30,9	3,7	1,9	7841	10,8
12	Казахстан	30,0	3,9	1,8	1841	44,7
13	Катар	24,7	3,2	1,5	1723	39,3
14	Китай	14,7	2,0	0,9	4090	9,9

15	Ангола	13,5	1,8	0,8	1746	21,2
	Члены ОПЕК	1196,3	168,4	72,4	35830	91,5
	Весь мир	1652,6	238,2	100	83576	54,2

Потенциальные запасы шельфа Каспийского моря по нефти и газу сопоставимы с общими запасами всех категорий запасов на суше. Потенциальная возможность шельфовой зоны оценивается в 11 млрд. баррелей нефти (разведанные запасы), что превращает Казахстан в одну из богатейших стран по запасам нефтегазовых ресурсов.

За годы независимости Казахстана нефтегазовая отрасль выросла, окрепла и заняла лидирующее положение в экономике. За этот небольшой отрезок времени нефтегазовый сектор вместе с национальной экономикой испытал все трудности переходного периода и рыночных преобразований, пережил последствия мировых экономических кризисов. В отрасли произошли кардинальные структурные преобразования, радикальные реформы в системе управления [7, 18].

Показатели развития экономики в Казахстане за последние 3 года показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели развития экономики в Казахстане

Показатели	2013	2014	2015	Темп роста в % за 2013-2015
ВВП, млрд. тенге	37085,3	40754,8	40761,4	110
ВВП на душу населения, тыс. тенге	2176,9	2357,2	2323,3	106
Уровень инфляции в % к предыд. году, ИПЦ	4,8	7,4	13,6	283
Безработица, %	5,2	5,0	5,0	- 3,8
По данным Агентства РК по статистике				

Нефтеперерабатывающая инфраструктура Казахстана развита в значительно меньшей степени, чем сектор добычи и транспорта нефти, что объясняется, прежде всего, относительно низкой емкостью внутреннего рынка. Казахстан заметно отстает от большинства нефтедобывающих стран по доле сырой нефти, потребляемой на внутреннем рынке.

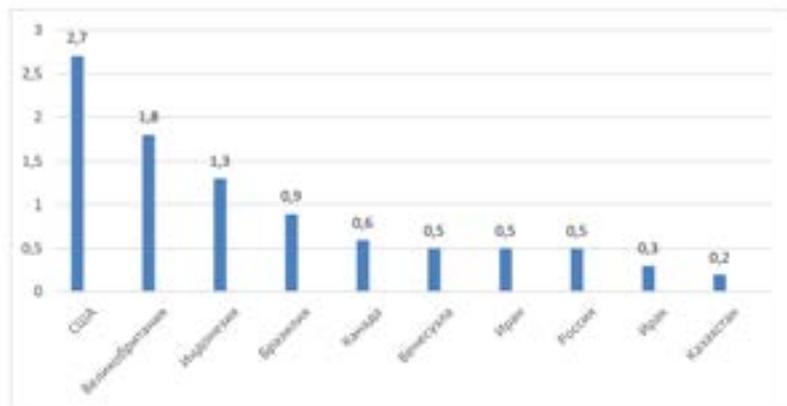


Рисунок 2 – Отношение объемов переработки нефти к объемам добычи, ед.

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2014

Основу нефтеперерабатывающей промышленности Казахстана составляют в настоящее время три завода: Атырауский НПЗ (АНПЗ), Шымкентский НПЗ (PetroKazakhstan Oil Products – РКОР) и Павлодарский НХЗ (ПНХЗ). При этом АНПЗ и ПНХЗ полностью входят в состав НК «КазМунайГаз», доля ее в РКОР равна 50 %. Все они имеют устаревшие технологии с высокой степенью износа. Производственные мощности заводов используются на две трети. Причина – слабая загрузка сырьем. НПЗ могли бы перерабатывать больше нефти в ущерб экспортным поставкам сырья, которые остаются приоритетом для добывающих компаний: продавать нефть на внешний рынок гораздо выгоднее, чем перерабатывать ее на месте. Анализ технико-экономического состояния и производственной деятельности нефтеперерабатывающих заводов Казахстана позволил наглядно представить общую ситуацию, сложившуюся в отрасли на протяжении последних десяти лет. Снижение выработки нефтепродуктов и их качественных характеристик, физическое и моральное старение оборудования, переориентация технологических установок на переработку сырья иных месторождений, чем это было установлено проектными решениями, – основные причины, приведшие к нестабильной работе предприятий. Слишком низкая загрузка производственных мощностей всех трех заводов исходным сырьем явилась главной причиной резкого спада в выработке товарных нефтепродуктов: автомобильного бензина, керосина, дизельного топлива (таблица 3).

Таблица 3 – Объемы переработки нефти на казахстанских НПЗ, млн.тонн

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Объем переработки нефти	13,7	14,2	14,3
Атырауский НПЗ	4,45	4,50	4,43
Павлодарский НПЗ	4,65	5,00	5,01
Выработка продукции на НПЗ:			
автомобильный бензин	2,8	2,9	2,7
авиационный керосин	0,5	0,4	0,4
дизельное топливо	4,1	4,7	4,0
мазут	3,4	4,0	3,5
Объем переработки казахстанской нефти	7,1	7,2	7,3
Объем переработки российской нефти	6,6	7,0	7,0
[Егоров О. И., Чигаркина О. А. Пути развития Прикаспийского нефтегазового комплекса: региональные особенности// Caspian. Special publication of KIOGE 2014 – The 22-nd International Oil and Gas Exhibition. – London : Caspian Publishing House LTD, 2014. – С. 104-107]			

ВЫВОДЫ

В ближайшей перспективе ожидается рост объемов добычи нефти, связанный в основном с планируемой добычей на месторождении «Кашаган» и увеличением добычи на месторождении «Тенгиз». Так, ТОО СП «Тенгизшевройл» (ТШО), являющееся лидером по объему нефтедобычи в Казахстане и добывшее в 2013 г. рекордный объем сырой нефти – 27, 1 млн т, уже через несколько лет сможет продемонстрировать новую мощь разрабатываемого им месторождения «Тенгиз» (Атырауская область). Реализация проекта будущего расширения (ПБР), а также связанного с ним проекта управления устьевым давлением скважин (ПУУД), совокупно оцениваемых в 23 млрд долларов, позволит нарастить добычу нефти в ТШО на 12 млн т и довести ее до 38 млн т в год. «Тенгиз» – самое глубокое в мире нефтяное месторождение-гигант, верхний нефтеносный коллектор которого залегает на глубине около 4000 метров, или 13 000 футов. Общие разведанные запасы в разбуренных и неразбуренных участках прогнозируются в объеме 3,1 млрд т, или 26 млрд баррелей. А площадь коллектора столь велика, что потребовались бы две марафонские дистанции, чтобы оббежать вокруг него. Сегодня ТШО производит четыре вида высококачественной продукции для использования как внутри Казахстана, так и за его пределами. Это сырая нефть, которую компания продает в Европу и Северную и Южную Америку; сжиженный углеводородный газ, реализуемый потребителям в Казахстане и Европе по железной дороге; сухой газ, большая часть которого используется

в республике; а также сера – жидкая, чешуированная, гранулированная и комовая, отгружаемая в страны Средиземноморского бассейна Центральной Азии и Китай [4, 6].

Как известно, основным маршрутом транспортировки тенгизской нефти с 2001 г. является система Каспийского трубопроводного консорциума (КТК). В связи с указанным выше увеличением потенциального объема добычи нефти на Тенгизском месторождении в перспективе в настоящее время реализуется проект расширения пропускной способности КТК общей стоимостью в 5,4 млрд долларов США. Это позволит увеличить со временем мощность КТК до 67 млн т в год (с антифрикционными присадками – до 76 млн т в год). В рамках его реализации будут модернизированы 5 существующих и построены 10 дополнительных НПС (2 – в Казахстане и 8 – в России), возведены под Новороссийском в дополнение к четырем существующим шесть новых резервуаров, объемом 100 тыс. кубометров каждый, для хранения нефти, а также третье выносное причальное устройство на морском терминале КТК. Кроме того, проект предполагает замену 88-километрового участка трубопровода на территории Казахстана на трубу большего диаметра [5; 6].

Известно, что одним из важных направлений является перспективный рынок углеводородов КНР. В связи с этим АО «КазТрансОйл» последовательно реализует проект по увеличению пропускной способности нефтепроводной системы Казахстан – Китай (Атырау – Кенкияк – Кум-коль – Атасу – Алашанькоу) до 20 млн т в год к 2017-2019 гг. при наличии ресурсной базы [6, 5].

В рамках дальнейшей реализации данного проекта предполагаются строительство и реконструкция объектов нефтетранспортной инфраструктуры, в том числе реконструкция и расширение НПС № 663, реконструкция ГНПС «Кенкияк», строительство НПС «Кызылжар», строительство н/п Кум-коль-Каракоин, замена трубы на участке н/п Каракоин-Атасу; строительство 3 НПС и реверс нефтепровода Кенкияк – Атырау для транспортировки нефти месторождений Западного Казахстана в направлении ПКОП, ПНХЗ и Китая; а также строительство 3 НПС на нефтепроводе Кенкияк – Кум-коль.

В заключение важно подчеркнуть то, что вопросы диверсификации позволят также решить загрузку собственных нефтеперерабатывающих заводов. Так, остро стоит задача обеспечения загрузки Павлодарского завода нефтью западноказахстанского происхождения. Значит, наряду с развитием экспортного потенциала важнейшей задачей в рамках обеспечения внутреннего рынка республики нефтепродуктами является также развитие сети внутренних нефтепроводов. В этом направлении предполагается осуществлять инвестиции для поддержания текущих активов, обеспечения надежности линейной части трубопровода и эффективности насосных станций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Тасекеев, М., Васильянова, Л. Новые проекты нефтедобычи // Промышленность Казахстана. – 2012. – № 6 (75). – С. 37-40.
- 2 Кусайнова, А. РД КМГ: падение цен на нефть – серьезный вызов // Казахстанская правда. – 2014. – 24 дек. – С. 7.
- 3 Бутырина, Е. Нефтяному рынку Казахстана 2014 год запомнится обвалом мировых цен, председательством в Энергетической хартии и ростом расходов по проекту Кашаган // Панорама. – 2014. – № 50. – 26 дек. – С. 6.
- 4 Бутырина, Е. ТШО работает над поиском альтернативных маршрутов транспортировки углеводородного сырья для смягчения возможных последствий от антироссийских санкций // Панорама. – 14 нояб. – № 44. – С. 6.
- 5 Бутырина, Е. КТК отметил существенный прогресс в реализации проекта расширения в Казахстане // Панорама. – 2014. – 14 нояб. – № 44 – С. 6.
- 6 Саудегерова, Д. Уверенность в завтрашнем дне // Казахстанская правда. – 28 авг. – С. 5.
- 7 Джантуреева, Э. Нефтегазовый комплекс: запасы, добыча, инвестиции // Kazakhstan. – 2014. – № 5. – С. 18-22.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

М. А. Арыстангулова

Қазақстан Республикасының мұнай өнеркәсібінің болашақтағы даму басымдықтары мен қазіргі жағдайы

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті

M. A. Arystangulova

Current status and development priorities in the perspective of oil industry in the Republic of Kazakhstan

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 26.02.16.

Бұл мақалада автор Қазақстан Республикасының мұнай өнеркәсібінің ағымдағы жай-күйі және дамуы жайлы талдау берді.

In this article the author gives an analysis of the current state and development of the oil industry of the Republic of Kazakhstan.

Т. В. Грищенко¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант кафедры «Управление и политология», ²к.э.н., профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹tatgri92@mail.ru; ²sartova2010@mail.ru

КОУЧИНГ, КАК ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящей статье автор рассматривает коучинг как необходимый компонент управления человеческими ресурсами, повышения эффективности труда, а также как решение для некоторых современных проблем управления. В статье представлены варианты коучинга, различающиеся по применению в зависимости от психологического типа сотрудника.

Ключевые слова: коучинг, наставничество, обучение персонала, мотивация персонала, управление человеческими ресурсами.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день значительную роль в успехе работы предприятия играет конкурентоспособность персонала. Для достижения больших результатов и высокого уровня производства, необходимо правильно управлять человеческими ресурсами. Основными проблемами управления персоналом в Казахстане выступают: высокая текучесть кадров, важность развития персонала на всех уровнях предприятий, высокая эффективность лишь материальной стороны мотивации.

В связи с этим, необходимо искать новые пути по совершенствованию казахстанской системы управления кадрами. В данной статье мы рассмотрим коучинг как один из вариантов развития персонала, способствующий также и развитию современной системы HR-менеджмента.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Понятие коучинг с каждым годом приобретает все большую популярность в нашей стране. Многие организации уже знакомы с этим понятием и активно применяют данный метод тренировки персонала. Однако, понятие коучинг не всегда трактуется правильно: на многих предприятиях, коучинг, или как его еще называют наставничество, переходит в обычное манипулирование, при котором персонал не развивается а, напротив, приобретает зависимость

от так называемого «коучера», который в силу своей неосведомленности попросту становится манипулятором.

Итак, что же такое «коучинг», и как на самом деле его нужно трактовать? Наиболее полное понятие описано в книге С. Ивановой по развитию потенциала сотрудников: «Коучинг в бизнес-организации – это управленческое влияние, которое позволяет создать мотивацию сотрудника к изменениям, а также последующее определение конкретных шагов изменения и развития, характер и последовательность которых зависят от психологического типа человека и его профессионального уровня, которое может осуществляться методами наставничества, совместного поиска решений или при самостоятельной работе сотрудника» [1].

Теоретически коучинг можно разделить на три основных варианта:

- 1 Мотивация к изменениям + наставничество.
- 2 Мотивация к изменениям + совместный поиск решений.
- 3 Мотивация к изменениям + самостоятельный поиск решений.

Каждый из предложенных вариантов коучинга оптимален для людей с разными способностями и психологическими характеристиками. Одна из таких характеристик, это – тип референции, позволяющий подобрать вариант коучинга для конкретного человека.

Тип референции показывает, каким образом соотносится собственное и чужое мнение при принятии решений и самооценке человека. Внутренняя референция в первую очередь означает ориентирование на собственное мнение, видение и позицию. Внутренняя референция – это в первую очередь ориентация на собственное мнение, видение и позицию. Внешняя – на мнение окружающих, объективные результаты, принятые нормы, общественное мнение. Смешанная референция – сочетание и того, и другого.

Итак, сотрудники склонные к внешней референции, больше всего находятся под влиянием окружающих, легко воспринимают советы и следуют им. Для них важно чувствовать одобрение коллектива, потакать общественному мнению. К такому человеку следует применять первый вариант коучинга: мотивировать сотрудника к обучению, а затем перейти к наставничеству. Совместный или самостоятельный поиск решений в данном случае может быть неуместным или бесполезным, так как человек с внешней референцией скорее сделает так, как ему говорят, чем попытается найти решение самим.

Человека с внутренним типом референции трудно заставить что-то сделать, он полагается на те выводы и мнения, к которым он пришел сам. В этом случае следует применить вариант коучинга «мотивация к изменениям + самостоятельный поиск решения». Такой вариант развития сотрудника отлично подходит для подготовки преемника на руководящую должность,

так как, будучи руководителем, безусловно, необходимо иметь способность найти решение самостоятельно.

В случае со смешанной референцией, соответственно, подойдет вариант «мотивация к изменениям + совместный поиск решений». Данный случай является самым универсальным, так как человек как принимает во внимание своё мнение, так и прислушивается к мнению коллектива. Помощь наставника в данном типе коучинга позволит восполнить потребность во мнении со стороны и получить наиболее эффективный результат.

При внедрении коучинга в работу по развитию персонала в организации необходимо оценить среду в которой будет применяться данный метод развития персонала. Мы предлагаем проводить коучинг в соответствии со следующей схемой:



Рисунок 1 – Этапы организации коучинга

Согласно данной схеме, коучинг проводится в три этапа:

1 Определение кандидата в наставники. На данном этапе за сотрудником, нуждающимся в наставнике необходимо закрепить такого коучера, который сможет дать ему необходимый опыт и знания. Наставника следует выбирать также и согласно его личностных качеств, а не только профессиональных компетенций. К примеру, для наставника в данном случае должны быть важны приоритет дела и результата, а не собственные амбиции. Также нужно учитывать и способности к мотивированию, отмечать моменты, которые являются мотиваторами для подчиненных. Наставнику должны быть присущи также умения обучать и наставлять подчиненных. Ко всему вышеперечисленному стоит добавить высокий уровень терпения, так как обучение длительный, требующий стараний процесс.

2 На втором этапе необходимо изучить самого сотрудника нуждающегося в наставнике. Провести беседы, интервью или анкетирования по определению типа референции с целью выбора правильного варианта коучинга.

3 После того как осуществлен и установлен выбор типа коучинга, можно переходить к третьему этапу – это непосредственной сам процесс обучения, развития и наставления.

Поскольку на многих казахстанских предприятиях такой способ развития персонала как наставничество уже используется, нами была исследована система развития персонала на предприятии АО «Алюминий Казахстана», на котором с 2015 года введено положение о наставничестве. Целью наставничества на данном предприятии является оказание помощи вновь прибывшим сотрудникам в их адаптации и профессиональном становлении в коллективе. Одной из задач наставничества на производстве АО «Алюминий Казахстана» является: снижение текучести кадров и мотивация к установлению длительных трудовых отношений. Высокая текучесть кадров сегодня – одна из наиболее значимых проблем системы управления человеческими ресурсами в Казахстане. Имея наставника, работник быстрее ориентируется на месте, волеется в коллектив и получит нужные для работы навыки и умения. Очевидно, что, чем комфортнее человеку на рабочем месте, тем менее вероятен его уход с предприятия, и тем более мотивирован сотрудник к работе. Таким образом, коучинг можно выделить как один из ведущих путей по улучшению систем мотивации и управления персоналом.

Исходя из исследования в системе развития персонала на предприятии АО «Алюминий Казахстана» стоит заметить, что здесь задействован только один из вариантов коучинга – наставничество. То есть, сотрудники с внутренней референцией остаются в стороне, поскольку их потенциал и склонность к самостоятельному поиску и принятию решений не учитывается.

ВЫВОДЫ

В этой статье мы представили основные варианты применения коучинга к развитию сотрудников. Опираясь на приведенную выше схему коучинга, можно легко определить какой вариант применить в нужной ситуации. Сегодня коучинг способствует быстрому развитию вновь прибывших сотрудников, а также более быстрому повышению опыта и уровня работоспособности у работников. Кроме того, коучинг дополнительно дисциплинирует и мотивирует и самого наставника, позволяя ему не только копировать и использовать свои знания, но и передавать их другим работникам.

1 **Иванова, С.** Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации / Светлана Иванова, Дмитрий Болдогоев, Эмма Борчанинова, Анна Глотова, Оксана Жигилий. – 4-е изд. – М. : Альпина Паблицер, 2012. – 279 с.

2 **Сотникова, С. И., Маслов, Е. В., Глазырин, С. Ю.** Управление конкурентоспособностью персонала: Монография. – Новосибирск : НГУЭУ, 2006. – 302 с.

3 **Магура, М. И.** Секреты мотивации или Мотивация без секретов. / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. // Управление персоналом, 2007. – 653 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

T. V. Griuchenko, P. B. Sartova

Коучинг, ұйымның қызметкерлерінің даму түрі ретінде

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті

T. V. Grichshenko, R. B. Sartova

Coaching as a way of personnel development in organization

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 26.02.16.

Осы мақалада автор коучингті адам ресурстарын басқарудың қажетті компоненті ретінде қарастырады, сонымен қатар басқарудың қазіргі заманғы кейбір мәселелерін шешуде. Мақалада коучинг түрлері, қызметкердің психологиялық типіне байланысты қолдануға ұсынылған.

In the article the author considers coaching as an essential component of human resource management, improving of work efficiency, as well as a solution for some of modern management problems. The article presents options of coaching that differ in use, depending on the psychological type of employee.

А. Т. Жуанышбаева¹, Хасенова С. М.²

¹студент, ²ст. преподаватель, кафедра «Управление и политология», Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар
e-mail: ¹Ai04@inbox.ru; ²Sveta_hasenova.7@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСЛУГ (ТУРИЗМ) В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В статье говорится о государственном регулировании услуг (туризм) в условиях Таможенного Союза. Целью государственного регулирования всех секторов экономики, в том числе индустрии туризма, является рационализация человеческих потребностей и ориентация общественного производства товаров и услуг для увеличения продолжительности и улучшения качества жизни людей

Ключевые слова: индустрия, туризм, инфраструктура, Таможенный союз.

ВВЕДЕНИЕ

Индустрия туризма в Республике Казахстан на государственном уровне признана одной из приоритетных отраслей экономики. Так, в реализации положений государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития страны ведущая роль принадлежит системе кластеров, в частности туристскому кластеру. Современные тенденции в развитии этой отрасли таковы, что туристы, которые хорошо изучившие известнейшие курорты мира, стремятся в те страны, где туристический сектор только начинает развиваться. С этой позиции привлекательность Казахстана растет. Глава государства Н. Назарбаев отметил необходимость развития туристического кластера.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Въездной и внутренний туризм в Казахстане представлен большим разнообразием его видов. Наиболее активно развиваются экологические, активные, экстремальные, исторические и познавательные виды туризма. Также набирает силу бизнес-туризм. Обратим внимание на въездной туризм в РК. Видно, что с 2011 года по 2015 год доля туристов, прибывающих из стран СНГ, продолжает стабильно увеличиваться (таблица 1)

Таблица 1 – Въезд иностранных граждан в Республику Казахстан в 2011-2015 годы

Виды направлений	Обслужено въезжающих посетителей-нерезидентов, (человек)				
	2011	2012	2013	2014	2015
Въездной туризм	4 706 742	5 310 582	4 721 456	4 329 848	4 712 657
СНГ	4 217 987	4 686 885	4 105 510	3 782 254	4 183 259
Страны дальнего зарубежья	488 755	623 697	615 946	547 594	529 398

Согласно данным Агентства Республики Казахстан по статистике 2015 года общее количество обслуженных посетителей (с учетом данных Пограничной службы Комитета Национальной Безопасности Республики Казахстан) увеличилось на 45,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и составило 9 729,8 тыс. человек (в январе-июне 2014 года 6669,0 тыс. человек). Туристы в большей степени путешествовали с деловыми целями (64,1 %) и с целью отдыха (29,0 % от общего числа туристов).

Таблица 2 – Выезд граждан Казахстана за границу, 2011-2015 гг.

Виды направлений	Обслужено туристов и экскурсантов (человек)				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Въездной туризм	3 687 849	4 544 440	5 242 643	6 413 943	7 412 300
СНГ	3 179 915	3 749 996	4 557 146	5 797 478	6 649 642
Страны дальнего зарубежья	507 934	794 444	685 497	616 46	762 658

Общий объем оказанных услуг в туристской отрасли увеличился на 5,1 % и составил 15 142 092,8 тенге (в 2014 году а 14 730 718,2 тенге).

Таблица 3 – Показатели внутреннего туризма в Казахстане, 2011-2015 гг.

Вид туризма	Обслужено туристов и экскурсантов (человек)				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внутренний туризм	541,930	473,947	347,413	459,337	601,521

Таким образом, выездной туризм в РК значительно превышает въездной и внутренний, и к сожалению существует значительная тенденция к увеличению этого показателя. Доля въездного туризма значительно меньше, но не

подвержена столь резким колебаниям. Практика развития мирового туризма показывает, что все государства заинтересованы в первую очередь в развитии въездного и внутреннего туризма, так как первый вид обеспечивает валютные поступления в казну государства доход, а второй аккумулирует средства внутри государства и способствует развитию инфраструктуры туризма.

Для Казахстана туризм мог быть одним из стимулов развития экономики, если развивать сектор туризма ориентированный на прием иностранных туристов в своей стране. Специализация на въездном туризме даст возможность создать дополнительные рабочие места, расширить экспортный потенциал рынка для товаров и сувениров, станет одним из источников валютных поступлений, представленного в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика показателей по туризму в Республике Казахстан

Показатели	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Всего обслужено туристов, человек	520 972	541 930	473 947	541 930	473 947
Отправлено туристов, человек	255 626	286 691	261 070	286 691	261 070
Принято туристов, человек	31 367	39 872	56 203	62 117	37 937
Объем проданных туров	143 548	125 533	134 694	229 251	187 723

Во всем мире явно выражена для государства выгодность развития въездного туризма, дающая дополнительные доходы в виде иностранной валюты.

Целью государственного регулирования всех секторов экономики, в том числе индустрии туризма, является рационализация человеческих потребностей и ориентация общественного производства товаров и услуг для увеличения продолжительности и улучшения качества жизни людей. Современный туристский бизнес в Казахстане в основном представлен малыми предприятиями, а именно для таких предприятий очень важен правильный выбор форм государственного регулирования для достижения максимальной эффективности туристской индустрии.

Основное содержание системы государственного регулирования туристской деятельности в РК отражено в Законе РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан».

В указанном законе определены принципы государственного регулирования туристской деятельности, которые заключаются в том, что государство, признавая туристскую отрасль приоритетной отраслью экономики, содействует развитию туристской деятельности и создает

благоприятные условия для ее функционирования, формирует представление о Республике Казахстан как о стране благоприятной для туризма.

Основными целями государственного регулирования туристской деятельности являются: обеспечение права граждан на отдых, свободу передвижения в области туристской деятельности; охрана окружающей среды; создание условий для деятельности, направленной на воспитание, образование и оздоровление туристов; развитие туристской индустрии, обеспечивающей экономическому положению страны и не позволяет полномасштабно развиваться отрасли туризма. До недавнего времени практически отсутствовала нормативная правовая база и механизмы регулирования туристского рынка в Казахстане.

По инициативе президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева был создан Таможенный союз с Российской Федерацией и Республикой Беларусь.

Единая таможенная территория Таможенного союза позволяет расширить внутренний рынок Казахстана, что станет мощным стимулом для развития новых производств, кооперации взаимодополняющих предприятий. В перспективе это позволит странам Таможенного союза конкурировать на мировом рынке со своей продукцией, в частности и туристского характера.

На данный момент в Казахстане самое выгодное налоговое законодательство среди трех стран-участниц союза. Уже около 400 российских предприятий создали свои филиалы на территории нашей страны.

Единая таможенная территория также дает возможность предприятиям Казахстана в сфере туризма развивать совместные проекты с фирмами Белоруссии и России по созданию единого масштабного туристского продукта, который сможет полноценно конкурировать на мировом рынке. Такого рода товар позволит привлечь большое количество туристов, желающих побывать сразу на территории нескольких государств.

Отмена таможенного досмотра на внутренних границах Таможенного союза создала благоприятные условия для развития внутрирегионального туризма между странами-участницами, т.е. туристы Казахстана смогут совершать поездки по территории России и Белоруссии, минуя таможенный контроль. Данный факт может значительно увеличить количество туристских поездок на территорию этих государств, их жителями. Тем самым будет развиваться внутрирегиональный туризм на базе Таможенного союза.

С формированием Таможенного союза доля туристского импорта с другими странами имела положительный знак и характеризовалась высокими коэффициентами эластичности. Изменение индекса региональной ориентации было достаточно значимым, т.е. следствием роста ориентации экспорта на страны Таможенного Союза являлось улучшение сравнительных преимуществ. Но объем экспорта оказался незначительным, всего 1,9 % от общего экспорта товаров и услуг.

Для более полного понимания этого процесса был проведен SWOT-анализ, т.е. анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз развития туризма Казахстана в условиях Таможенного союза

SWOT-анализ развития туризма Казахстана в условиях Таможенного союза представлен в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ развития туризма Казахстана в условиях Таможенного союза

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Тесные экономические взаимоотношения (быстрые темпы роста общего туристского экспорта и импорта); 2. Расширение доступного рынка сбыта в рамках Таможенного союза (с 16 миллионов до 180 миллионов чел.); 3. Усиление ценовой и качественной конкуренции в объединенном рынке туризма; 4. Наличие природных и социально-экономических предпосылок для развития туризма; 5. Наличие эффекта расширения туристских потоков. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточная развитость инфраструктуры, обеспечивающая организацию туристской деятельности; 2. Незначительный объем туристского экспорта; 3. Наличие эффекта отклонения туристского импорта; 4. Рост цен на товары и услуги сопутствующей инфраструктуры в результате процесса гармонизации цен; 5. Отсутствие специальных мер регулирования туристских взаимоотношений стран-участниц.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение объемов и темпов роста туристского экспорта; 2. Улучшение качества туристских услуг и товаров, и снижение цен в условиях более насыщенного рынка; 3. Увеличение эффекта расширения туристских потоков; 4. Развитие инфраструктуры и развитие экспорта в условиях его расширения; 5. Разработка и реализация интегрированных проектов для развития туризма. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение эффекта отклонения; 2. Закрепление отрицательного имиджа страны в условиях неподготовленной инфраструктуры туризма (неразвитая инфраструктура, нехватка кадров и т.д.); 3. Утрата прежнего положения на мировом туристском рынке из-за переориентации экспорта; 4. Сохранение формального подхода государства в поддержке и развитии туризма.

Казахстан заинтересован в развитии туризма страны, соответственно уделяется большое внимание данной отрасли. Ежегодно Казахстан выделяет большое количество средств на развитие отрасли туризма, но ожидаемый эффект не оправдывается. В сущности, это проблемы государственного регулирования и отсутствие национального органа управления туризмом. В случае, если страны таможенного блока начнут предпринимать шаги в совместной организации и управления туризмом, необходимость в национальном органе по туризму только возрастет. Это говорит о необходимости проведения мероприятий по подготовке к совместной туристской деятельности. Важными вопросами, помимо отсутствия национального органа, являются вопросы транспортной инфраструктуры и инфраструктуры размещения и питания, проблемы подготовки кадров и научного обеспечения туризма.

При осуществлении туристской деятельности вне региональных экономических объединений наблюдается большое количество несогласований между органами управления различных стран. Следует отметить, что Таможенный союз является подходящим периодом интеграционного процесса для совместной туристской деятельности. Именно на этой стадии интеграции появится наднациональный орган, который будет регулировать экономические взаимоотношения стран-участниц, который, в свою очередь, может регулировать организацию туристской деятельности на уровне союза. В настоящее время в Таможенном союзе нет подобного органа – и это, пожалуй, самая главная проблема.

В результате малоэффективной государственной политики, могут возникнуть факторы, влияющие на утрату привлекательности туристской дестинации, а также закрепления негативного имиджа. Причинами этому могут стать: неэффективность управления туризмом, нестабильность структуры управления и законодательства, бюрократизация. Создание наднациональных механизмов регулирования туристской деятельности на уровне Таможенного союза позволило бы минимизировать угрозы, связанные с организацией туризма.

В рамках Таможенного союза может возникнуть другая угроза – угроза ослабления позиции на мировом туристском рынке. За годы независимости Казахстан и другие участники таможенного соглашения заняли свои сегменты и ниши мирового туристского рынка. В случае переориентации усилий стран в пользу туристской деятельности в рамках Таможенного союза, члены интеграционного блока могут потерять уже имеющиеся позиции.

Таким образом, анализ показывает, что не учет приведенных слабых сторон может привести к реализации в дальнейшем приведенных угроз в развитии туризма, развития Казахстана и Таможенного союза в целом.

В тоже время использование имеющихся сильных сторон может привести к реализации тех возможностей, которые приведены в данной таблице.

На сегодняшний день в Казахстане существуют ряд проблем, приостанавливающих развитие сферы туризма, которые необходимо разрешить государству в ближайшее время для формирования конкурентоспособного на мировом рынке туристского продукта. К примеру, в стране наблюдается тенденция к ежегодному увеличению выездного туризма по сравнению с въездным, что приводит к оттоку валюты в другие государства.

Увеличение числа выезжающих за пределы Казахстана туристов, конечно же, является показателем улучшения условий жизни граждан, но так же это и есть показатель незаинтересованности самих казахстанцев в потреблении местного туристского продукта.

Одной из причин к этому, является слабая инфраструктура, которая не в состоянии на высоком уровне удовлетворить потребности туристов. В рамках Таможенного союза на территории Казахстана уже были созданы филиалы многих российских компании, которые выходя на казахстанский рынок, увеличивают конкуренцию местным предпринимателям, что в дальнейшем приведет к улучшению качества предоставляемых ими товаров и услуг. В условиях жесткой конкуренции предприниматели будут вынуждены постоянно совершенствовать продукцию для удержания своих позиции на рынке. Следствием этого может стать улучшение инфраструктуры регионов, так как компаниям будет необходимо выделять средства на модернизацию своего производства.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги работы можно сказать, что имеются хорошие перспективы развития туризма Казахстана в условиях Таможенного союза – улучшение инфраструктуры страны в целом, за счет открытия новых предприятий и ужесточения конкуренций; неограниченный провоз багажа и валюты при пересечении границы Таможенного союза казахстанскими, белорусскими, российскими туристами; создание совместных проектов по продвижению туристского продукта и т.д.

Развиваясь в условиях Таможенного союза, Казахстан сможет значительно улучшить инфраструктуру, которая является одной из самых болевших проблем развития туристской отрасли. Так как качество некоторых дорог не позволяет полноценно развивать туризм в некоторых богатых туристским потенциалом регионах страны.

Совместная организация туризма на уровне союза откроет выход на мировой туристский рынок. В таком случае, эффект отклонения на начальном этапе заменит эффект расширения на поздних стадиях интеграции.

Казахстан вместе со странами СНГ и Таможенного союза имеют хорошие предпосылки для развития туризма. Для развития индустрии туризма, роста объемов их экспорта необходимо, прежде всего, обеспечить последовательное формирование имиджа как региона благоприятной для туризма за счет проведения объединенной компании по продвижению стран-участниц как единого туристского пространства на международном рынке. Таможенный союз должен сыграть решающую роль и в обеспечении условий для модернизации и развития туристской инфраструктуры, реализации мер по облегчению визовых и прочих формальностей, связанных с въездом и пребыванием в стране иностранных туристов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Закон Республики Казахстан «О туристской деятельности в Республике Казахстан» // [http: www.zakon.kz](http://www.zakon.kz)
- 2 Указ Президента Республики Казахстан от 11 октября 2010г Программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010 - 2014 годы // [http: www.zakon.kz](http://www.zakon.kz)
- 3 Послание Президента РК Н. А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» от 29 января 2010 года // Казахстанская правда, 30 января, 2010г
- 4 Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2012-2015 гг. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2011 г. № 231 // Казахстанская правда. - 2013. - 1 января.
- 5 Официальный сайт Агентства по статистике Республики Казахстан – <http://stat.kz>
- 6 **Дурович, А. П., Кабушкин, Н. И., Сергеева, Т. М.** Организация туризма. – М. : Новое знание, 2012.
- 7 **Зорин, И. В., Каверина, Т. П., Квартальнов, В. А.** Туризм как вид деятельности. – М. : Финансы и статистика, 2011.
- 8 **Боголюбов, В. С., Орловская, В. П.** Экономика туризма. – М. : Академия, 2014.
- 9 **Квартальнов, В. А.** Стратегический менеджмент в туризме. – М. : Интерпресс, 2012.
- 10 **Биржаков, М. Б.** Введение в туризм. – СПб. : Герда, 2013.
- 11 **Жукова, М. А.** Менеджмент в туристском бизнесе. – М. : КНОРУС, 2014.
- 12 **Биржаков, М. Б.** Введение в туризм. – СПб. : ТД «Герда», 2012. – 35 с.
- 13 **Квартальянов, В. А.** Туризм. – М. : Финансы и статистика, 2011. –117 с.
- 14 **Айтхожин, К. К.** Место и роль Парламента в системе органов государственной власти в Республике Казахстан // Проблемы взаимодействия

ветвей государственной власти в процессе их функционирования: Материалы конференции. – Алматы, 2014. – С. 32-39.

15 Туризм Казахстана 2010-2015 гг. //Статистический сборник. – Астана, 2015. – 108 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

А. Т. Жуанышбаева, С. М. Хасенова

Кеден одағы жағдайындағы қызметтерді (туризм) мемлекеттік реттеу

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ. Материал 26.02.16 баспаға түсті.

A. T. Zhuanyshbayeva, S. M. Hasenova

State regulation of services (tourism) in the conditions of the Customs Union

S. Toraigrov Pavlodar State University, Pavlodar. Material received on 26.02.16

Кеден одағы жағдайындағы қызметтерді (туризм) бапта мемлекеттік реттеу туралы айтылады. Экономиканың барлық секторын мемлекеттік реттеудің мақсаты Адами қажеттіліктер мен ұтымды ету бағдары болып табылады, оның ішінде қоғамдық өндірісті ұзарту үшін тауарлар мен қызметтердің адамдардың өмір сүру сапасын жақсарту және туризм индустриясы.

In the article the regulation of services (tourism) in the conditions of the Customs Union is discussed. The purpose of state regulation of all sectors of economy, including the industry of tourism, rationalization of human needs and orientation of social production of goods and services for increase in duration and improvement of quality of life of people.

Г. А. Исаханова

магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: g.isakhanova@mail.ru

**ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ
СТРАНЫ В ЦЕЛОМ**

В настоящей статье рассматриваются значение и роль информационных и телекоммуникационных технологий на развитие экономики страны.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, информационные системы, телекоммуникационная инфраструктура, экономическое развитие страны.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее десятилетие информационно-коммуникационные технологии стали одним из важнейших факторов, влияющих на развитие общества. Их революционное воздействие касается государственных структур и институтов гражданского общества, экономической и социальной сфер, науки и образования, культуры и образа жизни людей. Многие развитые и развивающиеся страны в полной мере осознали те колоссальные преимущества, которые несет с собой развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий. Не у кого не вызывает сомнения тот факт, что движение к информационному обществу – это путь в будущее человеческой цивилизации.

В современных условиях новые научные открытия, технологические инновации, рост качества интеллектуального капитала, динамичное развитие информационно-компьютерных технологий становятся важнейшими факторами экономического роста. Современную экономику, базирующуюся на передовых информационных технологиях, на новых научных знаниях, называют «новой», «информационно-сетевой» экономикой. Широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий во все сферы хозяйства и быта – важнейшая технологическая особенность развития современной мировой экономики. В процессе информатизации экономики информационные и технологические прорывы тесно переплетаются в единый процесс, который имеет тенденцию к самоускорению. Это означает непрерывное развитие информационно-коммуникационных технологий

(ИКТ), следствием чего является качественное обновление технологической основы производства. При этом внимание акцентируется на диверсификации структуры экономики, развитии не капиталоемких отраслей, ИКТ, что должно привести к ускорению экономического роста.

Роль информационных технологий в развитии общества состоит в ускорении процессов получения, распространения и использования обществом новых знаний. В истории развития цивилизации произошло несколько информационных революций, когда кардинальные изменения в сфере обработки информации привели к преобразованиям общественных отношений, приобретению человеческим обществом нового качества.

Сегодня под информационным обществом понимается общество, в котором информация является ключевым компонентом экономической и социальной жизни. Информационное общество – общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формы – знаний.

Производство информационного продукта, а не продукта материального, служит движущей силой развития общества. Информация приобрела статус товара и сравнялась по значимости для общества с другими материальными ресурсами. Преобладающим сектором экономики становится сектор создания средств информационных технологий, обработки информации и информационных услуг. Поэтому, во многих странах проводится активная и целенаправленная техническая политика развития ключевых технологий информационного общества, создание на их основе широкого спектра приложений, систем услуг в различных сферах жизни человека, промышленности и общества. Эта политика, определяющая экономическое и социальное положение, перспективы страны или региона, их позиции в мировой и национальной экономике получила название – информатизация.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В настоящее время мы наблюдаем бурный рост информационных систем в самых различных областях человеческой деятельности. Это обусловлено с одной стороны – изменениями в экономике, а с другой стороны – новыми возможностями информационных технологий.

Наиболее значимыми достижениями в сфере информационных технологий можно считать:

- расширение применения сети «Интернет»;
- развитие электронного бизнеса;
- наличие большого количества промышленно функционирующих баз данных, содержащих информацию практически по всем видам деятельности общества;

– расширение функциональных возможностей информационных систем, обеспечивающих параллельную одновременную обработку баз данных с разнообразной структурой данных;

– локальные беспроводные сети. Расширение границ офиса.

Под информационной технологией (ИТ) будем понимать процесс, использующий совокупность методов и программно-технических средств, для сбора, обработки, хранения, передачи и представления информации с целью получения информации нового качества, снижения трудоемкости и повышения эффективности процессов использования информационных ресурсов.

Информационные технологии в сфере экономики – это комплекс методов переработки разрозненных исходных данных в достоверную, оперативную информацию для принятия решений с помощью аппаратных и программных средств с целью достижения оптимальных рыночных параметров объекта управления.

Информационные процессы – процессы сбора, обработки, накопления, поиска, и распространения информации.

При работе с информацией всегда имеется источник и потребитель. Пути и процессы, обеспечивающие передачу информации от источника к потребителю, называются каналами связи или информационными коммуникациями.

Телекоммуникации – дистанционная передача данных на базе компьютерных сетей и современных средств связи.

В современных исследованиях под коммуникацией чаще всего подразумевают социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного, группового и массового общения на основе использования различных каналов и средств

Исходя из понимания природы организации социальных коммуникационных пространств, проведём классификацию коммуникативно-информационных систем. Классифицировать информационные системы можно по различным признакам. В отечественной литературе по информационным системам управления ИС классифицируют обычно по следующим признакам:

– по типу объекта управления (ИС управления технологическим процессом, ИС организационного управления);

– по степени интеграции (локальные, интегрированные);

– по уровню автоматизации управления (информационно-справочные системы, системы обработки данных, информационно-советующие системы, системы принятия решений, экспертные системы);

– по уровню управления (информационные системы управления предприятием, корпорацией, отраслью);

– по характеру протекания технологических процессов на объекте управления (автоматизированная система управления дискретным производством, автоматизированная система управления непрерывным производством).

Принципов построения информационного общества предусматривается по следующим основным направлениям:

– в области формирования современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры, предоставления на ее основе качественных услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий и обеспечения высокого уровня доступности для населения информации и технологий, в частности, путем повышения доступности для населения и организаций современных услуг в сфере информационных и телекоммуникационных технологий; формирования единого информационного пространства, в том числе для решения задач обеспечения национальной безопасности; модернизации системы телерадиовещания, расширение зоны уверенного приема российских телерадиопрограмм; предоставления гражданам с низким уровнем доходов льгот и компенсаций на пользование услугами связи, приобретение пользовательских устройств и программного обеспечения, необходимого для получения данных услуг; создания системы общественных центров доступа населения к государственным информационным ресурсам, включая создание государственной системы правовой информации;

– в области повышения качества образования, медицинского обслуживания, системы социальной защиты населения на основе развития и использования информационных и телекоммуникационных технологий, расширяя использование информационных и телекоммуникационных технологий для развития новых форм и методов обучения, в том числе дистанционного образования; внедряя новые методы оказания медицинской помощи населению, а также дистанционного обслуживания пациентов; предоставляя гражданам социальные услуги на всей территории Российской Федерации с использованием информационных и телекоммуникационных технологий;

– в области совершенствования системы государственных гарантий конституционных прав человека и гражданина в информационной сфере основным направлением является развитие законодательных механизмов.

Основные источники экономического роста и повышения благосостояния людей все более и более перемещаются от физического капитала и сырьевых ресурсов к накопленным передовым научным знаниям и информационным ресурсам.

Последние десятилетия характеризовались для развитых стран переходом к новой модели экономического развития – от тяжелого

экономического роста к более гибкому росту на базе ИКТ, электронной техники, ресурсосберегающей технологии и новых систем управления, что потребовало кардинальной перестройки инвестиционного процесса и привело к существенным изменениям структуры хозяйства. Для информационной экономики характерна структурная перестройка на основе наукоемких и ресурсосберегающих технологий, современных технологий с высокой интеллектуальной и информационной емкостью. Основу информационной экономики составляют наукоемкие отрасли, производящие продукцию с высокой интеллектуальной емкостью. Информационная экономика характеризуется повышением роли сектора информационных услуг и соответствующими изменениями в национальном хозяйстве. Именно информационный сектор является основой для постепенной трансформации традиционных форм хозяйствования в экономическую систему информационного типа. В новой экономике возрастает роль информационного капитала, включающего в себя технологическую, научно-техническую, социально-экономическую и духовную информацию, используемую для получения дохода. Основу информационного капитала составляют информационные технологии. Информационный фактор модифицирует рыночный механизм экономики: изменяются методы конкуренции, формируются локальные, региональные, национальные и международные рынки информационных и телекоммуникационных товаров и услуг, функционирующие на новых принципах. Ключевым сектором «новой» экономики является сектор информационно-коммуникационных технологий, который обеспечивает создание, передачу, использование и аналитическую обработку знаний и информации.

ВЫВОДЫ

Телекоммуникационная инфраструктура превращается в условие, определяющее уровень конкурентоспособности продукции и услуг промышленности. ИКТ-сектор превысил в мире суммарные объемы нефтяной и сталелитейной промышленности. Это подтверждает и статистика роста: если «старая» экономика прирастает на 1-3 % в год, то тенденция последних лет в мировой ИТ-индустрии – 8-10 %. В развитых странах большая часть работников занята производством информации, информационным обслуживанием и оказанием услуг, а на промышленность и сельское хозяйство приходится менее 30 % активного населения. Под влиянием информатизации растет производительность труда, появляются новые методы ведения конкуренции, идет изменение структуры экономики. Как правило, в новых отраслях более высокие темпы роста по сравнению с традиционными.

Предприятия новых отраслей в своей работе гораздо в меньшей степени ограничены пространственными рамками, чем на индустриальной стадии. Глобальная корпоративная сеть становится основным средством доставки данных и обеспечения связи, а также осуществления транзакций в режиме реального времени. При анализе особенностей экономического роста в современных условиях следует учитывать, что с развитием ИКТ расширяются возможности координирования бизнес-процессов, чему способствует переход к интеграции, унификации и стандартизации. Интегрированные посредством Интернета различные виды бизнеса функционируют в новом качестве в рамках новой гибкой рыночно-сетевой инфраструктуры, которая расширяет границы и масштабы бизнеса, снижает степень асимметричности информации, способствует активному распространению нововведений. Новая гибкая рыночно-сетевая инфраструктура обеспечивает более высокую мобильность нововведений, лучшую координацию интересов и действий агентов, более эффективную структуру рынков. Все это, в конечном счете, приводит к снижению затрат, росту производительности фирмы как на уровне фирмы, так и на уровне отдельных сегментов и экономики в целом.

Новая экономика, центральным звеном которой являются знания и ИКТ-сектор, активно модифицирует традиционные отрасли экономики. Происходит конвергенция «новой» и «старой» экономик. Традиционные компании все более активно используют электронные системы связи и управления, внедряют новые информационные системы. Постепенная интеграция всех видов телекоммуникационных и информационных услуг, концентрация производства в рамках единого информационно-индустриального комплекса становится сегодня одним из ведущих направлений развития. Это меняет характер производственной деятельности в сфере услуг, сокращает информационный цикл и сроки обновления продукции, ведет к росту ее разнообразия. На рынках оборудования и услуг связи происходит сращивание капитала специализированных фирм и смежных с ними производств (особенно электронной и электротехнической промышленности); растет участие в этом процессе компаний самого разного профиля. Глобальный характер приобретает рост интернационализации интегральной деятельности отрасли связи.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Гринберг, А. С., Король, И. А.** Информационный менеджмент: учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
- 2 **Илларионов, С. И.** Власть информации. – М. : ПрофЭко, 2003.
- 3 Информационные технологии: Путеводитель по новой экономике / Науч. ред. И. Пичугин. – М. : Альпина Паблишер : Коммерсантъ, 2002.

4 **Костров, А. В.** Основы информационного менеджмента: учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2001.

5 **Николаева, Т. П.** Основы информационной экономики: учеб. пособие. – СПб.: ООО «ЛКС САР», 2001.

6 **Стрелец, И. А.** Новая экономика и информационные технологии. – М. : Экзамен, 2003.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

G. A. Issakhanova

Мемлекеттік экономиканың дамуына телекоммуникация саласының дамуының әсері

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ.

Материал 26.02.16 баспаға түсті.

G. Issakhanova

Influence of development in telecommunications industry on development of economy in the country

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 26.02.16

Бұл мақалада телекоммуникациялық және ақпараттық технологиялардың мемлекеттік экономиканың дамуындағы маңызы және ролі қарастырылады.

The value and role of information and telecommunication technologies in development of economy in the country are examined in the given article.

УДК 338.47 (574.25)

Г. А. Исаханова

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

e-mail: g.isakhanova@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ- ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящей статье автор дает определение конкурентоспособности, рассматривает конкурентные преимущества предприятий отрасли связи и предлагает методы повышения конкурентоспособности компаний-операторов сотовой связи.

Ключевые слова: конкурентоспособность фирм, конкурентные преимущества, методы повышения конкурентоспособности.

ВВЕДЕНИЕ

Всё новые и новые технологии входят в нашу жизнь. Буквально 10-15 лет назад мобильный телефон был еще элементом роскоши, или инструментом, необходимым крупным бизнесменам, сейчас же он стал повседневной частью нашей жизни. Мобильный телефон – необходимый атрибут для 1,5 млрд. жителей Земли.

В Казахстане услуги сотовой связи предоставляют операторы: «K-cell»/ «Activ» (9,85 млн абонентов на I квартал 2016 г.), «Beeline» (9,52 млн абонентов на I квартал 2016 г.), «Tele-2» / «Altel 4G-GSM» (6,29 млн абонентов на I квартал 2016 г.). Это говорит о том, что в целом казахстанский рынок сотовой связи находится в стадии зрелости, обусловлен высокой конкуренцией, снижением цен, расширением ассортимента услуг. Этот период, безусловно, самый благоприятный для пользователей и интересен для изучения.

Сотовая связь в Казахстане осуществляется в форматах GSM (900, 1800) и UMTS (900, 2100). Уровень проникновения сотовой связи в 2015 году в Казахстане достиг 185 % – в стране зарегистрировано более 31 млн SIM-

карт. Более 35 % (11 млн.) из этих SIM-карт имеют возможность выхода в Интернет.

Активное развитие рынка связи приводит к появлению новых возможностей для потребителей услуг. Абоненты выигрывают от предоставления им новых услуг, расширения возможностей выбора поставщиков, снижения стоимости услуг. В то же время для операторов связи быстрые темпы роста рынка создают ряд проблем:

- снижается доходность услуг;
- увеличивается миграция клиентов;
- растет стоимость привлечения новых клиентов;
- возрастают требования к инфраструктуре сети и бизнеса в целом;
- рынок услуг приближается к насыщению и др.

Надо отметить, что понятие «услуга мобильной связи» становится все более емким. Так, в последнее время наряду с возможностями голосовой связи и передачи данных оно стало включать предоставление доступа к информационным ресурсам. Не случайно в языке связистов закрепился англоязычный термин контент-провайдер, обозначающий юридическое или физическое лицо, производящее определенный тип содержания для последующего распространения среди аудитории.

В условиях острой и продолжающейся обостряющейся конкуренции операторам связи, прежде всего, необходимо обеспечить устойчивое функционирование и дальнейшее развитие компании, залог этого – высокий уровень конкурентоспособности оператора.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Понятие конкурентоспособности и проблемы ее повышения.

В эпоху глобализации и интернационализации производства единственным критерием его эффективности и востребованности выпускаемой продукции является конкурентоспособность. В настоящее время не существует единого определения понятия «конкурентоспособности». Для рыночной экономики конкуренция имеет основополагающее значение. Исполняет роль ее мотора, двигателя прогресса, роста эффективности производства. Выступает стихийным регулятором хозяйственных процессов, способом установления на рынке равновесной цены. Стимулирует снижение издержек производства и реализации.

Можно выделить три основных стратегических подхода к ведению конкурентной борьбы:

- стремление иметь самые низкие в отрасли издержки производства (стратегия руководящей роли в области издержек производства);
- поиск путей дифференциации производимой продукции от продукции конкурентов (стратегия дифференциации);

– фокусирование на узкой части, а не на всем рынке (стратегия фокуса или ниши).

Основные типы движущих сил конкуренции:

– динамика масштабов долгосрочного спроса. Увеличение или уменьшение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по инвестированию для увеличения производительной мощности существующих фирм. Подъем долгосрочного спроса часто привлекает новые фирмы на рынок, а падение спроса наоборот – отток фирм;

– динамика структуры спроса. Эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителей к сервису, создание других каналов сбыта, изменение в ассортименте выпускаемой продукции, модификации маркетинговых тактик;

– обновление продукта. Обновление продукта может расширять рынок, стимулировать рост спроса. Когда рынок характеризуется быстрым распространением нового товара, обновление продукта отрасли является ключевой движущей силой – влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

– технологические инновации. Частые технологические новшества в методах производства могут сильно изменять единичные издержки производства, размер инвестиций, увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара. Вышеперечисленное может вызывать существенные изменения в требованиях к размеру и количеству фирм, успешно действующих на рынке;

– маркетинговые инновации. Периодически фирмы предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции фирм-соперников;

– динамика лидерства. Означает вход в конкуренцию или выход из нее крупных фирм. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение новых ключевых игроков, изменение структуры рынка;

– диффузия достижений. Если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, преимуществам фирмы-владельца «ноу-хау» легче войти в отрасль, они снижают барьеры для новых, а для поставщиков и потребителей облегчают вертикальную интеграцию в отрасль;

– динамика эффективности. При появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшают издержки на единицу продукции, крупные фирмы могут принудить другие компании к стратегиям «форсирования роста»;

– покупательские предпочтения. Зачастую растущее число покупателей решает, что товары массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям, так же как и товары с более высокими ценами, дающие возможности выбора;

– государственное регулирование рынка. Действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

– рост детерминации. Означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью сведений о потенциальных возможностях рынка (например, объеме, ассортименте и характере выпускаемой продукции, ценовой политике, круге покупателей, потенциальных возможностей конкурентов и т.д.) Когда фирма прошла первые этапы входа в отрасль (на рынок), то неопределенности исчезают и компании отказываются от простых стратегий, начиная модифицировать конкурентные стратегии.

В условиях острой конкурентной борьбы проблема повышения конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике страны, и она касается всех уровней ее иерархии, но особую важность приобретает конкурентоспособность предприятия как основного звена экономики. Несмотря на большое количество различных определений этого многогранного понятия, все же основным и определяющим фактором остается его способность производить конкурентоспособную продукцию, которая на рынке в наибольшей степени удовлетворяет потребности потребителей по сравнению с продукцией конкурентов.

Определение конкурентных преимуществ фирмы.

Существует множество путей конкуренции и стратегий предприятия: производственная, товарная, ценовая и т. п. Но в основе любой стратегии лежат (или должны лежать) конкурентные преимущества. Стратегическое управление можно определить как управление конкурентными преимуществами.

Конкурентное преимущество (КП) - это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей.

Конкурентные преимущества предприятий сотовой связи:

– качество и сервис предоставляемых услуг сотовой связи. Качество и сервис обслуживания абонентов – одни из определяющих факторов успеха компании – оператора. Естественно, что передаваемая информация, кроме пространственного перемещения, не должна претерпевать никаких других изменений, так как это ведет к потере ее потребительских свойств и потребительской ценности. Отсюда – повышенные требования к качеству оказания услуг связи и соблюдению конфиденциальности. Если не обеспечить

надлежащие качество и сервис предоставляемых услуг, то не всегда можно конкурировать за счет других составляющих конкурентоспособности;

– дифференциация системы ценообразования. Чаще всего предприятия сотовой связи используют конкурентное ценообразование, что свидетельствует: спрос + цена конкурентов + обеспечение желаемой прибыли + наценка или скидка в зависимости от ценовой стратегии. Поэтому применение гибкого ценообразования позволит организации сотовой связи менять цены в зависимости от потребительской способности абонентов, тем самым поддерживать свою конкурентоспособность в данной отрасли;

– репутация торговой марки (имидж). Высокая репутация торговой марки является существенным элементом длительного и успешного функционирования организации. Создает у потребителей чувство уверенности в правильности выбора поставщика сотовой связи, определяет выбор оператора среди конкурирующих аналогов;

– инновационная и информационная деятельность. Дифференциация через портфель продуктов и услуг. Разработка и реализация инновационных проектов (IP телефония, Интернет, цифровое телевидение, голосовая почта, WI-FI и т.д.), внедрение новых стандартов связи (3G, 4G). Разработка и внедрение интегрированных информационных технологий;

– деловые способности компании. Деловые способности организации сотовой связи – это специальные технические и маркетинговые навыки и умения, позволяющие компании постоянно модернизировать предоставляемые услуги, осуществлять инновации и повышать ценность предлагаемых услуг сотовой связи;

– PR (public relation) – коммуникационная политика. PR (public relation) – совокупность способов и методов по продвижению услуг сотовой связи на рынок, также относится к важнейшим методам конкурентной борьбы среди компаний-операторов. Основные формы коммуникационной политики: престижная реклама, фирменный стиль, благоприятный имидж товарного знака, спонсорство, благотворительность, сувениры, несущие в оформлении атрибуты фирменного стиля, проспекты, буклеты, фирменные журналы;

– оптимизация ассортимента дополнительных (VAS) услуг сотовой связи. Дополнительные (или VAS – услуги от Value Added Services – услуги с добавленной стоимостью) – это передача коротких текстовых (SMS) или мультимедийных (MMS) сообщений; передача данных и услуг по предоставлению беспроводного доступа в Интернет или корпоративным сетям; контент услуги, т.е. услуги, предполагающие получение на мобильный телефон информации за дополнительную плату; услуги по определению местоположения мобильного терминала; мобильный маркетинг; бизнес-приложения (ежедневники, переводчики, мобильный офис и пр.); и др.

Иначе говоря, чтобы быть конкурентоспособным и иметь возможность обеспечить себе лидирующую позицию на рынке, предприятия сотовой связи должны постоянно совершенствовать свои конкурентные преимущества, проводить мониторинг рыночной инфраструктуры, постоянно анализировать конкурентную среду и силу конкуренции. Успешное функционирование и развитие организации сотовой связи в рыночной экономике требует особого подхода к формированию стратегии конкурентных преимуществ, которая трактуется как совокупность действий направленных на достижение и поддержание конкурентоспособности в соответствующей отрасли.

Методические аспекты формирования стратегии конкурентных преимуществ предприятий сотовой связи:

- изучение конъюнктуры рынка сотовой связи (концентрация рынка; степень роста рынка; потенциал рынка; число конкурирующих операторов в данной отрасли; конкурентные преимущества предприятий сотовой связи; изучение нормативно-правовой базы);

- оценка результативности (выбор критериев оценки; определение перечня параметров, подлежащих оценке; сравнение поставленных целей и достигнутых результатов);

- формирование стратегии долговременного присутствия на рынке (принятие решения о расширении доли рынка сотовой связи; выбор источников конкурентного преимущества);

- формирование стратегии проникновения на рынок (оценка благоприятных и неблагоприятных факторов внешней среды; анализ финансовых и инвестиционных возможностей; выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз; выявление отдельного сегмента рынка; определение целевой аудитории);

- формирование стратегии конкурентных преимуществ организации – оператора сотовой связи;

- конкурентоспособность предприятия сотовой связи;

- оценка результативности (выбор критериев оценки; определение перечня параметров, подлежащих оценке; сравнение поставленных целей и достигнутых результатов).

Методы повышения конкурентоспособности фирмы.

Стратегической возможностью компании-оператора является рост спроса на дополнительные услуги. Поэтому одна из главных задач – популяризация дополнительных услуг.

Компании для повышения прибыли и конкурентоспособности необходимо активно стимулировать рост спроса на дополнительные услуги. Для преодоления низкой ценности дополнительных услуг и повышения уровня их привлекательности необходимо:

- проведение рекламных акций которые будут четко отражать суть этих услуг, пользу которую они принесут потребителю;

- снизить цены на дополнительные услуги;

- максимально упростить эти услуги и обязать дилеров производить необходимые настройки.

Эти действия позволят компании извлечь дополнительную прибыль и поддержать имидж инновационной компании.

Еще одной стратегической возможностью фирмы является получение лицензии на строительство сетей 4G. Следующий этап развития сотовых сетей это беспроводная связь четвертого поколения, представляющая собой новый уровень скорости передачи данных. Сети четвертого поколения обеспечат возможность передачи данных на высоких скоростях, сделают доступной видеосвязь, а доступ к Интернет-ресурсам комфортней.

Внедрение информационных систем управления бизнесом также можно расценить как метод повышения конкурентоспособности оператора связи. Сегодня на первый план операторов сотовой связи, в условиях постоянно ужесточающейся конкуренции, главными задачами компаний является увеличение конкурентоспособности компании, ее инвестиционной привлекательности и повышения эффективности управления компанией в целом. Поэтому значительно возрастает потребность операторов связи в интеллектуальных решениях, обеспечивающих четкое планирование ресурсов компании в соответствии с рыночной конъюнктурой, снижение операционных расходов и повышение уровня рентабельности, ускорение реагирования на внешние и внутренние события, увеличение прозрачности деятельности компании, оптимизацию бизнес-процессов и т. д.

Решению этих бизнес-задач, в первую очередь, препятствует отсутствие эффективных информационных систем управления бизнесом, поддерживающих процессы планирования и контроля деятельности предприятия в целом.

Система бюджетирования (финансово-экономического планирования). Построение системы бюджетирования – процесс, связывающий различные функциональные области деятельности компании (продажа, снабжение, инвестиции, финансы) между собой для достижения наилучших финансовых и нефинансовых показателей. Первым шагом при реализации системы бюджетирования является создание единой финансово-экономической модели компании. Эта модель увязывает между собой значения показателей хозяйственных и финансовых процессов.

Внедрение системы бюджетирования позволяет:

- увязать различные направления деятельности и работу всех подразделений компании;

- проводить подробное планирование бюджета компании, определяя несколько сценариев развития ситуации;
- выявлять причины возникающих отклонений, прогнозировать их последствия и оперативно принимать управленческие решения;
- реагировать руководителям на изменения внешней и внутренней среды не раз в год/квартал/месяц, а значительно чаще (вплоть до ежедневной оценки прогнозов выполнения планов);
- оптимизировать финансовые потоки;
- реально оценивать себестоимость продукции.

CRM-системы (управление отношениями с клиентами). В сегодняшней острой конкурентной борьбе преимущества могут себе обеспечить только те компании, которые внедряют новаторские услуги и основывают свои решения на знании предпочтений клиентов, их покупательского поведения и используют прежний опыт взаимоотношений с ними.

Значительного повышения продуктивности деятельности департаментов продаж, маркетинга и обслуживания клиентов можно достичь за счет автоматизации стандартных функций. При этом для CRM-систем специфично, что функции не просто автоматизируются, а становятся частью единой системы, ориентированной на клиента. Каждое взаимодействие клиента с компанией происходит в контексте всей истории их взаимоотношений и может быть использовано для дополнительной продажи.

Специализированное CRM-решение для компаний телекоммуникационного рынка помогает решить широкий круг задач:

- анализировать данные о потенциальных и существующих клиентах с целью выявления новых рыночных перспектив;
- разрабатывать многоканальные маркетинговые кампании, нацеленные на особо перспективных потенциальных клиентов;
- отслеживать состояние подключенных к сети устройств, находящихся на территории клиента;
- обеспечивать своевременность предоставления новых услуг;
- управлять запросами и исправлениями в платежных системах;
- вводить системы самообслуживания и оплаты счетов через Интернет;
- обеспечивать соблюдение соглашений о качестве услуг (SLA) и договоров;
- выявлять и удерживать клиентов, предрасположенных к отказу от услуг компании;
- заблаговременно предотвращать возможное мошенничество;
- управлять успешными взаимоотношениями с партнерами по каналу продаж.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги, следует отметить, что к основным факторам, влияющим на конкурентоспособность организаций – операторов, относятся те факторы, которые формируют непосредственно прямую связь между уровнем развития экономики и рынка услуг сотовой связи: особенности государственного регулирования отрасли; особенности развития российского рынка услуг сотовой связи; особенности функций рынка услуг сотовой связи, его основные задачи; уровень проникновения сотовой связи в регионе. Также следует отметить важность эффективного анализа конкурентов или возможных партнеров, отражающих характер взаимодействия предприятий на рынке сотовой связи. Специфическим фактором, определяющим покупательскую способность потребителей, является уровень доходов. Его правильная оценка позволяет сделать выводы о целесообразности той или иной услуги и о приближении (отдалении) к потребителю и его потребностям. Особенно это важно при определении новых услуг или наполнении услуг новыми элементами. Доходы предприятия сотовой связи зависят от структуры и количества абонентов, средних доходов в регионе, продолжительности разговоров, доходов от голосовых услуг, доходов от дополнительных (VAS) услуг и других денежных показателей. Одним из таких показателей является специальный операционный индекс ARPU – размер доходов на одного абонента, который также является показателем успешной деятельности сотовых операторов и свидетельствует о характере (интенсивном / экстенсивном) развитии рынка в целом. Исходя из данного контекста, конкурентоспособность предприятий сферы услуг сотовой связи может быть определена как способность компании – оператора оптимально использовать приоритетные направления своей деятельности для удержания устойчивых позиций на рынке с целью формирования эффективного функционирования и развития, с учетом влияния основных и специфических факторов. Таким образом, можно заключить, что формирование стратегии конкурентных преимуществ имеет практическую значимость для предприятий сотовой связи и предполагает системный подход, при котором должны сочетаться как управленческие аспекты, так и другие, менее осязаемые элементы, оценка которых часто выходит из области чисто рациональных мотивов (инновационность и информационность, деловые способности, имидж и торговая марка предприятия, коммуникационная политика, а также учет полезности предоставляемых услуг сотовой связи, их потребительские свойства, новизна, доступность и т.д.).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Алексеева, М. М. Планирование деятельности фирмы. – М. : Финансы и статистика, 1997.

- 2 **Ансофф, И.** Стратегическое управление. – М. : Экономика, 1989.
- 3 **Белковский, А. Н.** Заново изобретая приемы менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 1. – С. 3-8.
- 4 **Белковский А. Н.** Конкурентная стратегия современных компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 4 С. 3-8.
- 5 **Гольдштейн, Г. Я.** Стратегический менеджмент: Учебное пособие. –Изд. 2-е, доп. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003.
- 6 **Гольцов, А. В.** Перспективы использования стратегического маркетинга на предприятие/Маркетинг. – 1996. – № 5.
- 7 **Иновационный менеджмент: Учебник/Под ред. С. Д. Ильенковой.** – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
- 8 **Карлоф Б.** Деловая стратегия. – М. : Экономика, 1991.
- 9 **Кинг У., Клиланд Д.** Стратегическое планирование и хозяйственная политика. – М. : Прогресс, 1982.
- 10 **Клейнер, Г. Б., Тамбовцев, В. Л., Качалов, Р. М.** Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1997.
- 11 **Официальный сайт Informa Telecoms & Media [Электронный ресурс].** – Режим доступа: <http://www.informa.com>.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Г. А. Исакханова

Павлодар облысындағы ұялы байланыс оператор-компаниялардың бәсекелестігін қамту теориялық негіздері мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру әдістері

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті.

G. Issakhanova

Theoretical bases of providing and competitiveness increase methods of cellular operators in Pavlodar region

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 26.02.16.

Бұл мақалада автор бәсекелестіктің анықтауын береді, байланыс саласының кәсіпорындарының бәсекелестік артықшылығын қарастырады және ұялы байланыс оператор-компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру әдістерін ұсынады.

In the given article the author gives definition to the competitiveness, examines the competitive advantages of the communications industry enterprises and offers the methods of increase the competitiveness of cellular operators.

УДК 338.4

С. А. Рахимова¹, А. М. Куспекова²

¹к.э.н., доцент, ассоц. профессор, кафедра «Экономика», ²магистрант, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар
e-mail: asel_ekb@mail.ru

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ВИДЫ ПРОИЗВОДСТВ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Данная статья посвящена высокотехнологичным видам производств. В статье представлена классификация видов экономической деятельности по степени технологичности, преимущества, особенности развития высокотехнологичных видов производств промышленности, проблемы и перспективы.

В настоящей статье авторы анализируют проблемы одного из представителей высокотехнологичных видов производств в Казахстане, а именно фармацевтической промышленности, а также рассматривают пути по устранению проблем фармацевтической промышленности в Казахстане.

Ключевые слова: высокотехнологичные виды производства, проблемы фармацевтической промышленности, методы развития производства.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодняшняя парадигма развития СНГ – переход к инновационной экономике. Это означает производство наукоемкой продукции, из этого вытекает, что в этих странах должна быть мощная научная, технологическая, производственная база, способная превратить идеи в объекты интеллектуальной собственности, которые в дальнейшем должны перерасти в инновацию, которую готов принять и использовать рынок (внутренний и мировой).

В связи с тем, что только формируется модель инновационного развития, очень важно на кратко-средне и долгосрочный период спрогнозировать

возможности и выработать стратегии развития на пути к инновационной экономике.

Развитые страны уже проходят пятый технологический уклад, на пороге шестого уклада. СНГ необходимо «нащупать» перспективные возможности развития своих экономик и переходить к их реализации.

Связь по степени технологичности видов производств тесно связано с технологическими укладами. В свою очередь, технологические уклады – показатель экономического развития стран, в том числе инновационного развития. Значит нам необходимо стремиться к производству средне и высокотехнологичных видов производств. Согласно Международной классификации ОЭСР видов экономической деятельности по степени технологичности, выделяют следующие группировки: высокотехнологичные, средне-высокотехнологичные, средне-низкотехнологичные, низкотехнологичные виды производств.

К высокотехнологичным видам производства относятся:

- Производство воздушных и космических летательных аппаратов, оборудования и деталей для летательных аппаратов;
- Производство фармацевтических препаратов, медицинских химических веществ и лекарственных препаратов из растительных продуктов;
- Производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-вычислительных машин;
- Производство теле и радиопередатчиков и аппаратуры для кабельной телефонной и телеграфной связи;
- Производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов, часов и прочих приборов времени

Степень технологичности производств оказывает значительное влияние на масштабы инновационной деятельности, новизну инновационного продукта, его креативность, интенсивность создания инноваций и их диффузию.

Казахстанская наука имеет достаточный потенциал уже полученных знаний в области здравоохранения, космического пространства, своевременное практическое применение научных достижений позволит этим секторам/отраслям выйти и занять лидирующие позиции на мировом рынке по этим направлениям.

Если рассмотреть подход Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), к высокотехнологичным секторам экономики (наукоёмким) относятся производства, где отношение затрат на НИОКР к объёму выпуска превышает 3,5 %. То есть предприятие относится к высокотехнологическому сектору, если в стоимости выпущенной им продукции не менее 35 денежных единиц из каждой тысячи оставляют затраты на НИОКР.

Эта трактовка является наиболее распространенной в экономической литературе. Для определения высокотехнологичных отраслей или секторов экономики определяется уровень интенсивности НИОКР (technology intensity), определяемого как отношение вложений в НИОКР (R&D) к объёму производства или к валовой добавленной стоимости.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Высокотехнологичный сектор характеризуется такими показателями, как:

- наукоёмкость;
- комплекс научных и инженерных знаний, реализованных в приемах труда, наборах материальных, технических, энергетических, трудовых факторов производства, способах их объединения для создания и вывода на рынок нового продукта (услуги), вызывающих значимые социальные, экономические, технические, организационные и другие изменения в обществе.

Создание условий и развитие высоко и средне-высокотехнологичных видов производств позволит достичь высокого экономического роста, обеспечить непрерывный инновационный процесс, активизировать субъектов инновационного процесса, построить и развивать национальную инновационную систему, занять определенную нишу на мировом рынке.

Развитие высокотехнологичных видов производств приводит к изменениям во многих отраслях и сферах экономики, поскольку технологии могут быть использованы и востребованы другими отраслями.

В случае выбора развития высокотехнологичных видов производств произойдет следующее:

- активизация деятельности иностранных инвесторов, вливания инвестиций в отрасли высоких технологий. Преимуществом для отечественных производителей будет финансовая составляющая, позволяющая оперативно развивать этот сектор;
- повышение роли транснациональных корпораций;
- обмен опытом, сотрудничество и взаимодействие с зарубежными высокотехнологичными предприятиями для реализации совместных научно-технологических проектов (аутсорсинг, научно-технологическая кооперация);
- активизация частного сектора;
- развитие и активизация инновационного предпринимательства;
- повышение изобретательской активности, появление спроса на исследования ученых, рост числа объектов интеллектуальной собственности; становление научной составляющей инновационного процесса; активизация научных кадров; рост числа занятых в научной сфере и т.д.;

- повышение квалификации специалистов в области высоких технологий; интеллектуализация кадров;
- выход продукции на рынок с высокой добавленной стоимостью;
- занятие лидирующих позиций в области высоких технологий на внутреннем рынке, занятие определенной ниши на мировом рынке;
- активизация инновационной экономики;
- гуманизация общества;
- развитие интеграционных схем;
- появление новых отраслей и рынков сбыта;
- положительное влияние на экономическую, образовательную, социальную, политическую, стратегическую, научную, технологическую, техническую составляющие инновационного развития.

То есть мы видим, что способствование и создание условий для развития высокотехнологичных видов производств приведет к сдвигам практически все отрасли и сферы народного хозяйства.

Факторами, способствующими развитию высокотехнологичных видов производств являются следующие:

- поддержка высокого уровня финансирования ИиР и инноваций, выделение средств государственного бюджета и средств внебюджетных фондов на развитие и поддержку высокотехнологичных видов производств;
- диверсификация источников финансирования и выполнения ИиР в сторону предпринимательского сектора; активизация инновационного предпринимательства;
- диверсификация методов государственного стимулирования развития ИиР;
- разработка механизмов стимулирования на государственном, региональном, частном уровне в развитие высокотехнологичных видов производств;
- интеграция всех субъектов инновационного процесса, имеющегося потенциала и ресурсов, стратегий для способствования развитию высокотехнологичных видов производств.

Необходимо для начала оценить внутренний потенциал страны, выявить возможности приоритетные отрасли, с которыми государство может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем мировом рынке.

Одним из основных видов высокотехнологичных видов производств в Казахстане является фармацевтическая промышленность.

Фармацевтическая промышленность Казахстана представлена в основном дженериками на основе импортируемых субстанций и традиционными недорогими лекарственными препаратами, ориентированными на внутренний рынок и рынок стран СНГ. Доминирующее положение дженериковых препаратов на казахстанском рынке предположительно

связанно с отсутствием условий для создания инновационных продуктов. Фармацевтическая отрасль остается с высоким уровнем импорта, а технологический уровень производственных предприятий фармацевтической промышленности Казахстана не отвечает современным стандартам производства.

Объем производства фармацевтической продукции вырос на 12,4 % в номинальном выражении с 27,1 млрд. тенге в 2014 году до 33,6 млрд. тенге в 2015 году [1].

В настоящее время в фармацевтической отрасли осуществляется процесс реорганизации, ее адаптации к условиям рыночной экономики. Упорядочена деятельность по регистрации, сертификации, обеспечению контроля качества лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, а также их рекламы. Создан Национальный информационный лекарственный центр. Самыми крупными поставщиками фармацевтических препаратов в Казахстан являются Россия, Германия, Франция и США.

При всем при этом, имеется целый ряд проблем, которые возникают на фармацевтическом рынке Казахстана:

1) Проблема низкого качества лекарственных средств. Одной из центральных хозяйственных проблем является обеспечение соответствия отечественной продукции международным стандартам и техническим регламентам. Решение этой проблемы возможно только при организации современной системы технического регулирования.

2) Проблема импортозамещения и отсталость казахстанских технологий производства лекарств. Процесс импортозамещения в существующих условиях будет достаточно длительным, т.к. требует изменения правовой базы, дополнительного финансирования для перевооружения некоторых производств и обновления ассортиментного портфеля.

Данная проблема касается не только производства высококачественных лекарственных средств, но соблюдения норм по переходу к соответствующим международным стандартам GMP («надлежащей производственной практики»). Если говорить о модернизации по времени – это занимает 3-4 года, поскольку параллельно с проектом реконструкции необходимо поддерживать существующий производственный процесс, обучать персонал, переходить на замену ассортимента, не отвечающего требованиям потребителей, налаживать эффективную сбытовую технологию.

3) Глобальной проблемой является отсутствие собственных инновационных продуктов. Казахстан – страна не инновационной продукции, а дженериков, то есть основную часть продуктовых портфелей отечественных производителей составляют низкорентабельные препараты, что не позволяет производителям фармацевтической продукции выделять на исследования и разработки более 1-2 % от своей выручки.

4) Проблема стимулирования иностранных инвестиций в фармацевтическую отрасль. В вопросе стимулирования размещения иностранными компаниями фармацевтических и биотехнологических производств, на территории Республики Казахстан существует проблема в получении лицензий и размещением соответствующих производств [2].

В большей степени требуется активное инвестиционное государственное участие в инновационных проектах и разработках – финансирование НИОКР и поддержка отечественного производителя через совершенствование нормативно-правовой базы, гарантированного рынка сбыта и т.д. В связи с этим напрашивается необходимость решения вопроса о реформировании подхода к управлению отраслью.

На сегодняшний день здравоохранение Казахстана нуждается в дальнейшем совершенствовании его структуры с внедрением новых стратегий, основанных на четком видении перспективных целей, на интеграции со всеми секторами экономики, а также на основе применения современных научных и институциональных технологий развития [3].

Для решения данных проблем проводится следующая работа.

В отрасль было инвестировано в последние годы порядка 300 миллионов долларов частных инвестиций. Контрактное производство в Казахстане уже открыл фармацевтический гигант «Санофи-Авентис» (Sanofi-Aventis), ведутся переговоры с Пфайзер (Pfizer) и Мерк (Merck). Сотрудничество с такими крупными международными компаниями дает стране так называемый трансфер технологии, а это важнейший аспект в развитии отрасли.

Вместе с тем, с 2010 года по настоящее время АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (далее – АО «НАТР») оказана поддержка 20 проектам фармацевтической отрасли на сумму 224,3 млн. тенге, из них: 8 по инновационным грантам на сумму 133,4 млн. тенге; 12 по технологическому бизнес инкубированию на сумму 90,9 млн. тенге.

Кроме того, с 2013 по 2015 гг. в рамках реализации программы «Производительность 2020» АО «КИРИ» четырем отечественным предприятиям фармацевтической промышленности возмещены затраты по разработке/экспертизе комплексных планов на общую сумму 3 248 тыс. тенге, из них:

- ТОО «Павлодарский фармацевтический завод» – 373 тыс. тенге;
- ТОО «ФК «Ромат» Завод медицинских препаратов» – 125 тыс. тенге;
- ТОО «JuldyzKenan CO. LTD» – 1 500 тыс. тенге;
- АО «Химфарм» – 1 250 тыс. тенге.

В рамках научно-технической программы «Разработка новых противомикробных препаратов на 2009-2014 гг.» АО «Научный центр противомикробных препаратов» (далее – Центр) активно занимается разработкой новых препаратов. 31 марта 2014 года Центр получил

аккредитацию по международному стандарту GLP. Центром разработаны технологии производства новых лекарственных форм (таблетки, капсулы и инъекционные растворы). Проводится подготовка (обучение, стажировки, семинары и сертификация) персонала по различным направлениям специализации и надлежащим практикам [4].

ВЫВОДЫ

Исходя из выделенных проблем, напрашивается одно важное заключение: необходимо сформировать весь инновационный процесс, где большое внимание нужно уделить исследованиям и разработкам. Если сформировать и осуществлять инновационный процесс в фармацевтике (также и в других отраслях высокотехнологичных видов производств), то можно достичь больших результатов на уровне фармацевтической отрасли в национальном и мировом масштабах.

Таким образом, для формирования высокотехнологичных видов производств, необходимо осуществление исследований и разработок (ИиР), с дальнейшим применением результатов ИиР в производстве, реализация их на рынке, затем постоянное обновление или усовершенствование с учетом постоянного действия научных школ, научных структур, активизации предпринимательского (частного) сектора, создания условий и наличия факторов, способствующих развитию высокотехнологичных видов производств. Исходя из этого, резюмируем, что формирование и развитие высокотехнологичных видов производств тесно связано и находит свое окончательное предназначение через инновационный процесс.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Департамент статистики Казахстана // <http://www.stat.gov.kz>
- 2 **Бердыбекова, А. Л.** Рынок фармацевтических товаров на пороге вступления Казахстана в ВТО // Экономика и статистика. – 2006. – № 3.
- 3 **Садешов, А.** Витамины для роста // Эксперт Казахстан. – 2007. – № 20 (122).
- 4 **Гуревич, Д.** В Казахстане – время реформ // Казахстанский фармацевтический вестник. – 2007. – № 29 (350).
- 5 В последние годы в Казахстане наблюдаются высокие темпы роста внутреннего фармрынка // <http://www.inform.kz/>
- 6 **Байсартов, Э.** Инновационная деятельность – перспективы развития предприятий обрабатывающей отрасли // Қаржы-қаражат. – №2. – 2005
- 7 **Валлерстайн, И.** Конец знакомого мира: Социология 21 века. / Пер. с англ. – М. : Логос, 2003.

8 **Ритцер, Д.** Современные социологические теории. – СПб.: Питер, 2004.

9 Инновации: теория, механизм, государственное регулирование. Учебное пособие /Под ред. Ю. В. Яковца . – М. : Изд -во РАГС, 2000

10 Инновационная деятельность в Республике Казахстан: Аналит. обзор /Б. А. Кембаев, Ф. И. Ахметов, А. К. Тулебаев, В. П. Дзекунов // КазгосИНТИ: Алматы, 2002. 78 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

S. A. Rakhimova, A. M. Kuspekova

Өндірістің жоғарытехнологиялық түрлері; жағдайы, мәселелері мен болашағы

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті.

S. Rakhimova, A. Kuspekova

Influence of hi-tech types of productions on innovative development of economy: state, problems and prospects

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 26.02.16.

Осы мақала өндірістің жоғарытехнологиялық түрлеріне арналған. Технологиялық деңгейі бойынша экономикалық қызметінің түрлерінің топтастырылуы берілген. Өнеркәсіптің өндірістің жоғарытехнологиялық түрлерінің ерекшеліктері мен артықшылықтары, мәселелері мен даму болашағы ұсынылған.

Бұл мақалада авторлар жоғарытехнологиялық түрлерінің өндірістерін Қазақстанда, атап айтқанда, фармацевтикалық өнеркәсіп, сондай-ақ қарайды және шешу жолдары (іс-шаралар) бойынша, мәселелердің жою жолдарын және болашағын ұсынуда.

The given article is devoted to hi-tech productions. The classification of types of economic activity by degree of technological effectiveness, advantage, feature of development of hi-tech productions of the industry, the problem and prospect are presented in the article.

In the present article the authors analyze the problems of one of hi-tech productions in Kazakhstan, namely pharmaceutical industry, and also consider the ways to eliminate the problems of pharmaceutical industry in Kazakhstan.

UDC 330.322.14.

A.V. Nedugova¹, S. M. Hasenova²

¹student, ²senior lecturer, Department of «Management and Political Science», S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar
e-mail: ¹nastyia_nedugova@mail.ru, ²sveta_hasenova.7@mail.ru

FEATURES OF KAZAKHSTAN SMALL AND MEDIUM BUSINESS WITHIN THE COUNTRY AND IN THE CUSTOMS UNION

The article deals with the peculiarities of doing the small and medium business in Kazakhstan. The basic ways to support entrepreneurs in the Kazakhstan market of the Customs Union.

Keywords: small and medium-sized businesses, Customs Union; support for entrepreneurs; business support programs, Eurasian Economic Union.

Small and medium-sized businesses (Small-scale business enterprises) -Small business includes companies with a limited number of employees: in industry and construction – up to 100 people; in scientific and technical agricultural enterprises – up to 60 people; for organizations of wholesale trade – 50 people; retail trade – up to 30 people. In different countries the corresponding figures are different: for example, in Europe the limit for small companies – 300 employees, and in the US - even 500. The dimensions of medium-sized businesses – are not defined as precisely. Rather, speaking of them use the method of exclusion: it is the factories, etc., are generally not included in the large («oligarchs») associations and public corporations.

In Kazakhstan, in the category of small businesses (small businesses) also include micro enterprises (micro, which are engaged in individual businesses, with and without legal personality).

The value of small and medium business is large, in this sense, they should be considered together. It is well known that the modern big business not only creates new jobs, reducing them by as automation and computerization of production, optimization of management. Small and medium-sized firms, by contrast, are able to create millions of new jobs. This is critical in a country where unemployment, especially in some regions, remains a serious problem. In addition, small and medium-sized enterprises are usually designed to meet the mass demand for consumer goods, which means that they are able to help solve the problem of inflation, inflationary instability of the Kazakh economy.

It is understood by all. Accepted numerous laws, regulations and programs on the «support of small business». But the proportion of the working population engaged in small business, and without that small compared to developed European countries, the past few years does not increase, and even decreases.

The fact that this happens, there is nothing surprising. First of all, a small business vulnerable to bureaucratic arbitrariness at all stages of its existence, from registration and ending with the payment of taxes. It seems that the purpose of local and regional authorities as employers today do not support, but rather the creation of conditions for extortion on the part of all sorts of bureaucratic structures.

Programs to support small and medium-sized businesses have one thing in common: you can call it a «view from the center». Meanwhile, small businesses – a phenomenon purely local. Let the power of each city, district, well versed in the needs and opportunities of the population, form their own funds, and other organizations to support small businesses at the expense of local taxes (currently most of their leaves in the center, and from there come the subventions and subsidies) and decide which activities It should be supported. A small business development should be one of the main criteria for evaluating their own activities. It seems that such an approach – the solution of problems of small business in the country.

Small and medium business – the foundation of a stable civil society, and its development depends on the welfare of all Kazakhstanis. SMEs not only performs great social role in supporting economic activity most of the population, but also provides significant tax revenues. In the current difficult situation it SMEs can act as a stabilizer, and therefore entitled to the appropriate attention of society and state.

World experience shows that if the government wants to develop dynamically and steadily, its socio-economic program must necessarily include measures to stimulate small and medium-sized businesses. Today, in developed countries the share of SMEs account for 40 % to 90 % of gross domestic product (GDP). That is why it is natural that the governments of these states give priority to supporting the sector. In principle, the Kazakhstan SME moves in line with global trends, but its share in the economy is very different from the world's criteria.

According to estimates of the Independent Association of Entrepreneurs (NAP), the crisis that hit the SME, has already led to a reduction in the number of economically active enterprises. Thus, only in the past few months, their number has decreased by 25-50 % depending on the sector and the company's turnover decreased by 25-35 %. And this is understandable – small business first feels all the negative effects. He is very sensitive to changes in the economy is ready to grow or shrink, reflecting the current market situation.

For SMEs this development is reflected in the weakening of economic activity. The process of mutual defaults. In particular, according to the NAP analysts, non-payment of bank payments have already reached 15-20 %, and by the end

of the year may come to around 50 %. The falls and the purchasing power of the population. Beginning and decline in sales, according to some industry – up to 70 %. All this leads to an increase in the period of capital turnover.

Development of small and medium-sized enterprises is of great importance for the development of the economy of Kazakhstan and increase its efficiency. In this regard, the further development of our economy depends on the degree of involvement in the process of small and medium-sized businesses, which today is a prerequisite and an indicator of a competitive economy. Support for small and medium-sized enterprises are the main, the vast importance of the political and economic task of any state, as entrepreneurship – is the basis of the economy, its social stability, and in the future - this is the most stable part of it. Economic growth in the Message of President Nursultan Nazarbayev to the nation «Kazakhstan - 2050» plays the role of the material basis, the source of prosperity, security and improvement of welfare of all Kazakhs».

To date, 756,000 actively operating SMEs, accounting for 95 % of all active business entities registered in the country. In addition, the country's SME sector employs more than 2.5 million people or 29 % of the total employed population. In this volume of the SME sector production is 6.396 trillion tenge or 28 % of GDP. These figures show the great potential for the development of SMEs in Kazakhstan.

In the last 5-6 years, our government is actively working to support SMEs: State support and assistance in the stages of formation, functioning and development of business; financial support; information and analytical support; support for education and training; material and technical support; tax breaks, preferential lending.

At present, there are business support programs:

1. The program «Business Road Map 2020».

The aim: To ensure sustainable and balanced growth of regional entrepreneurship in non-oil sectors of the economy and the preservation of existing and creation of new permanent jobs. Program Areas:

Support for new business – initiatives

Improvement of the business sector

Reducing currency risk of entrepreneurs

Strengthening entrepreneurial potential

2. Employment Program 2020

The goal of the program: Improving household income through the promotion of sustainable and productive employment

Program Areas:

Education and assistance in employment of self-employed, unemployed and low-income population

Promoting entrepreneurship in rural areas

Increased labor mobility

In addition to the above development institutions now in Kazakhstan is widespread movement for the creation and development of technoparks, business – incubators and industrial zones. This logistical support entrepreneurship at a stage of its formation and development. Consider what the purpose for which the state created by these organizations and what they have achieved during its existence.

To successfully stimulate the development of Kazakhstan's economy – it is necessary to provide integrated support to small businesses, both financial and consulting and service. To ensure the quality of SME services necessary to develop the private consulting company, providing SMEs integrated services, conducting trainings to entrepreneurs to develop business - the coach. Since private consulting company focused on the customer and will accordingly provide quality consulting and service.

Kazakhstan is actively involved in the integration processes on the post-Soviet space. Our country is known to be the initiator of creation of the Eurasian Union and the deepening of cooperation between the CIS countries. On January 1, 2012, Kazakhstan's economy operates in the EEA conditions. Official statistics also indicate the activation of the Republic of Kazakhstan with the EEA States parties trade and economic relations. So, in January 2012, the mutual trade of the Republic of Kazakhstan to the United States EEA countries amounted to \$ 1 475 500 000 or by 12,9 % more than in January 2011. What is the real business benefits of the Customs Union and the Common Economic Space? First of all, the removal of barriers in mutual trade between the two countries, which significantly speeds up product distribution. In particular, Kazakhstan's business relevance are supply of raw materials, accessories from Russia and Belarus. And this, in turn, is an important factor for the development of processing industry of Kazakhstan (industries such as light industry, food, furniture industry).

With the creation of the Common Economic Space formed a single market for goods with a population of 170 million. People and combined GDP of about 1.8 trillion US dollars. In addition, between the tax authorities of the EEA States is currently worked out and agreed upon electronic format of interaction, information exchange is carried out regular information from the applications for the import of goods and payment of indirect taxes by taxpayers. Participants of foreign trade operations given the opportunity to delay up to 50 days the payment of VAT and excise duties. All this is certainly a motivating factor for the expansion of trade and economic relations between our countries.

Customs Union – is an effective mechanism to protect the internal market of the participating countries. It is known that the formation of the CU in Kazakhstan has increased significantly the level of tariff protection. In particular, the value of the ETT for the country increased by 4.4% on average, in principle, creates conditions for the development of the domestic manufacturing industry, production of finished products. One of the main problems hindering the development of small

and medium-sized businesses is the lack of financial resources for the investment needs of SMEs. Particularly acute shortage of credit resources in the real sector of entrepreneurs.

From the point of view of the second tier banks (STB) refers to the SME sector unattractive funding. The amounts of loans to SMEs account for about 20% of the total loan portfolio of STB. The structure of the distribution of credit over the past few years: 1. Trade – about 40 % (the most attractive customers STB); 2. Construction – 16 % of the (global financial crisis); 3. Industry – 10 %; 4. Agriculture – 5 % (high risk due to business seasonality); 5. Transport and communications – 2,5 %.

Also, the main fundamental reason for the low financial attractiveness of SMEs is weak financial literacy and, consequently, low quality of investment proposals (experience weak strategic planning and long-term projects).

To solve the above problems is realized through public funding Stabilization Program under the State program for accelerated industrial-innovative development of the country in the years 2015-2019 and the «Business Road Map – 2020». This program provides support in the form of subsidized interest rates on new and existing loans STB, STB to guarantee loans of banks, the development of the necessary industrial infrastructure, support services, and training and retraining, as well as to provide financial and non-financial support to budding entrepreneurs.

Since the accession of the Republic of Kazakhstan in the Customs Union of Kazakhstan's small and medium businesses as well felt by its impact.

EAEC customs union – a form of trade and economic integration of Russia, Kyrgyzstan, Belarus, Kazakhstan and Armenia, which provides a single customs territory, within which customs duties and restrictions of economic nature, with the exception of special protective, antidumping and countervailing measures shall not apply in bilateral trade in goods. At the same time member states of the Customs Union apply a common customs tariff and other regulatory measures in trade with third countries

In accordance with the existing contractual-legal base of natural and legal persons TC and the EEA states have the right to create commercial facilities in any Member State. A few exceptions, such “guest” persons granted rights and obligations equal to those of the founders of the local businesses at the stage of creation, and at the stage of operation of the newly created entities. Although previously it meant, for example, the need for re-licensing in the new country if elected by its legislation for foreign businessman of activities subject to licensing.

EAEC Treaty on the recently ratified by the parliaments of the Russian Federation, Belarus and Kazakhstan for the first time makes it possible to persons of the same EU Member State, has previously received a permit for the provision of services or performance of works from this country, freely to exercise the same work in the territory of another participating State of the Union. But at

first, the number of such «cross-border» sector will not be too large, since the mutual recognition of authorization documents require appropriate decisions by the governing bodies of the Union State.

In addition, the agreement will allow a citizen of one Member State of the Union to be registered as an individual entrepreneur in another Member State of the Union, and on the basis of this status to operate. However, arrived in the new country the businessman will have to resolve the issue with pre-address where it will be registered as an individual entrepreneur. Will such a citizen to register or temporary address for all such cases in the Member State of the Union will create a single registration address – this issue is still open.

Also, there are certain administrative barriers to the development of small and medium enterprises in the CU countries. In the Department of entrepreneurship development of the Eurasian Economic Commission, they received their classification.

In the first group – in fact, barriers to mutual access of businesses to the market of the Member States. Under these barriers means the actual obstacles that are stored in the countries of the Union, in violation of the norms of the legal base of Customs Union, the Common Economic Space, the EAEC Treaty.

The second group of barriers - a withdrawal from the regime of free mutual access of goods and services. It is understood that its application in practice creates an actual obstacle to the free movement of goods, services, capital and labor.

However, these seizures can hardly be called correctly barriers as they official and legitimate. But, of course, their negative impact on the integration processes is obvious, and is exploring the impact, the Commission makes proposals to eliminate such exemptions. For example, the College of the Commission has recently proposed to abolish the so-called «residence principle», according to which the customs declaration can be an entrepreneur only with the customs authority of the state. But it seems to be difficult to persuade member countries to abandon this principle, so it is not guaranteed cancellation earlier than 2020.

Finally, the third group of barriers – this is indirect restrictions that can not be attributed to a number of barriers or exceptions. They are caused, in particular, gaps in national legislation, the low level of our countries' business awareness about the conditions of doing business in these countries. These entrepreneurship subjects most often treated in ECE.

Every State – Party to the Treaty has its own criteria, which provides SMEs financial, material and other support. But these criteria CU Member States and EEA is different again.

Therefore, before starting to develop uniform mechanisms of state support of small and medium-sized businesses in the CU Member States and the EEA, it is necessary to develop common criteria for the person who is the subject of SMEs.

REFERENCES

1 Strategic Plan of Development of Kazakhstan till 2020, approved by Presidential Decree number 922 of February 1, 2010.

2 Law of the Republic of Kazakhstan on private enterprise (as amended as of 03/12/2015 was)

3 Law of the Republic of Kazakhstan on support of small and medium-sized businesses

4 **Mamyrov, N. K.** Kazakhstan's economy on the threshold of the XXI century. - Almaty: Economics, 2010. - 342 p.

5 **Blumenfeld, B.** Big problems of small business // Economy and Life, 2007, p. 57-68.

6 **Lysakovskiy, E. V.** Problems and prospects of state support of small and medium-sized businesses / Law and Education. – № 5. – 2006.

7 **Gamarnik GN** Managing the economy of Kazakhstan: methodology, approaches and ways of implementation. – Almaty, 2011. – 265 p.

8 www.kazinvest.kz

9 www.stat.kz

10 www.damu.kz

Material received on 26.02.16.

A. B. Недугова, С. М. Хасенова

Қазақстандық шағын және орта бизнестің ел ішіндегі және Кеден одағы жағдайында ерекшеліктері

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті.

A. B. Недугова, С. М. Хасенова

Особенности казахстанского малого и среднего бизнеса внутри страны и в условиях Таможенного союза

Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар.
Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Мақалада шағын және орта бизнес жүргізу ерекшеліктері зерттелген. Қазақстандық кәсіпкерлердің Кеден одағы нарығында қолдаудың негізгі жолдары анықталды.

В статье рассмотрены особенности ведения малого и среднего бизнеса в Казахстане. Выявлены основные пути поддержки казахстанских предпринимателей на рынке Таможенного союза.

Н. Т. Нурбаева¹, Р. Б. Сартова²

¹магистрант, ² э.ғ.к., қауымд. профессоры, С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.

e-mail: ¹nurya_nurbaeva2@mail.ru; ²sartova2010@mail.ru

**ЖАҒАНДАНУ ДӘУІРІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ
ДАҒДАРЫСТЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

1936 жылы А. Лавдей, БҰҰ қаржы департаменті мен экономикалық талдау қызметінің директоры, Готтфрид Хаберлердің «Дәулет және депрессия» кітабының алғысөзінде былай деп жазды: «Депрессиялардың тұрақты қайталануы, олардың экономикалық және әлеуметтік салдарын көлемі және депрессия күштерінің ұғыну ол тақырыпта көптеген кітаптар, күрделі теорияларының болғандығына қарамастан, депрессия себептері туралы біздің білім әлі оларды болдырмау мақсатында шараларды жетілдіре алатын деңгейге жеткен жоқ екендігін анықтады. Қоғамның өз тағдырын басқару қабілетсіздігі үш себептің бірімен түсіндіріле алады. Бұл жағдай оқиғалар арасындағы себеп-салдарлық сілтеме ретінде біркелкі емес екендігімен түсіндіруге болады; бұл ақиқат табылып және жарияланғанымен, көптеген бұрыс теориялардың астарында жерленгендігімен түсіндіруге болады; Ақыр аяғында бұл ақиқат табылған және жарияланған, бірақта тасымалдау және сақтау құралдары жетіспейтін қарабайыр экономиканың бір бөлігі аштық болып табылса, дәл сол сияқты депрессия біздің қазіргі заманғы экономикалық жүйенің ажырамас бөлігі болып табылуы мүмкін».

Кілтті сөздер: дағдарыс, экономика, қаржы, жаһан, валюта, бюджет, антикризистік бағдарлама.

КІРІСПЕ

Жаһандану дегеніміз – әлемдік біртұтастану, әлемдік ұқсастық дегенді білдіреді. Ол жалпы әлемдік экономикалық, саяси, мәдени және ақпараттық тұтастық құрылымының үдерісі болып табылады. Ел басы жаһандануды қоғамдық құбылыс ретінде қарастырып, жаһанданудың толып жатқан жетістіктері мен толып жатқан кемшіліктері бар екендігін ескертеді. Яғни жаһандану бүкіл әлеммен толықтай байланысты болуды білдіреді. Жаһандық дағдарыс жаһандану және интеграция оң және теріс ерекшеліктерін бар екенін көрсетеді. Мемлекет экономикасы сан алуан ықпалдардың әсерінен әр түрлі сатылардан өтеді. Олардың ең кері әсерлісі дағдарыс болып келеді.

Дағдырыс – мәселенің аса асқынып, ұшығып, басқа мәселелерді кері ысырып, алдыңғы орынға шығатындай деңгейге көтерілу дәрежесі. Ал оның жағымсыз салдарының орнын толтыру оңайға түспейді. Мысалы, саяси, экономикалық, экологиялық және т.б. дағдарыстар.

Дағдарыс қоғамда тек шағын және орта келеңсіздік емес, тіпті, әлеуметтік – экономикалық сілкіністерге, инвесторлар, кәсіпкерлер мен халық арасында апатты жағдайларға да алып келеді.

НЕГІЗГІ БӨЛІМ

«Жаһандану» – деген термин ағылшын тіліндегі Global – әлемдік, дүниежүзілік, жалпы – деген мағына беретін сөздің тікелей аудармасы. Бұл терминді ғылыми айналымға алғаш рет АҚШ ғалымы Т. Левита 1983 жылы енгізген екен. Соған дейін де жаһанданудың көптеген аспектілерін ХХ ғасырдың ортасында Уолт Ростоу, Дэниел Белл, Алвин Тофлер қатарлы ғалымдар зерттеген. Олар жаһандануға қатысты ғылымға «интеллектуалдық индустриялды экономика», «ақпараттық қоғам», «техникалық революция», «ақпараттық жарыс», «жаһандық-ғаламдық қыстақ» деген ұғымдарды енгізген екен.

Ел басы Нұрсұлтан Назарбаевтың «Сындарлы он жыл» атты кітабы – қазіргі жаһандық жағдайдағы еліміздің ұлттық қауіпсіздігі, аймақтық қауіпсіздік және бүкіл дүниежүзінің қауіпсіздігі мен тұрақтылығы мәселелерін жан-жақты терең талдап көрсеткен, халықаралық маңызды мәселелерде Қазақстанның өз ұстанымын пайымдаған концептуалдық еңбек болып табылады.

Ел басы жаһандануды қоғамдық құбылыс ретінде қарастырып, жаһанданудың толып жатқан жетістіктері мен толып жатқан кемшіліктері бар екендігін ескертеді. Яғни жаһандану бүкіл әлеммен толықтай байланысты болуды білдіреді. Жаһандық дағдарыс жаһандану және интеграция оң және теріс ерекшеліктерін бар екенін көрсетеді.

Қаржылық дағдарыстар әртүрлі болады:

Валюталық – ұлттық валютаға сенімні жоғалуы капиталдың безінуіне әкеледі. Басты ерекшелігі, халықаралық нарықта дағдарыс басталса да, ол халықаралық ауқымға таралуы міндетті емес болып табылады. Немесе, басқа сөзбен айтқанда, кейбір елдер, валюталық дағдарысқа душар болғанда, ал әлемнің қалған елдері бұрынғыдай қаржылық және макроэкономикалық тұрақтылықты сақтайды.

Банктік, ақша-несие жүйесінің теңгерімділігіндегі қайталанатын бұзушылықтар, депозиттердің жаппай алу, коммерциялық және банктік несиелердің күрт қысқарту, қаржылық банкроттық өсуі, қолма-қол ақшамен алтынды күйіттеу, пайыз нормасының айтарлықтай ұлғаюы ретінде білдіріледі.

Борыштық, төлем қабілеттілігінің дағдарысы – борышкер несие келісілген кестесіне сай өзінің сыртқы қарызын өтеуге қабілетсіз болып табылатын жағдай. Қазіргі кезде мұндай жағдайларда, берешегін реттеу тәртібі қолданылады. Жиі түрде бұл көп жақты негізде, бірақ кейде екі жақты негізде жүреді. Қаржы дағдарысының бұл түрі дамушы және бұрынғы социалистік елдерде кеңінен тараған.

Жүйелік, мемлекеттің қаржы жүйесінің негізгі компоненттерінің қызметінің терең бұзылуы. Қаржылық жүйелік дағдарыс, әдетте ірі қаржы институттарының жалпы төлем қабілетсіздігі ретінде көрсетіліп және «қаржы байбаламмен» қабаттасып жүреді. Әлемдік тарихта соғыстар және басқа да кезектен тыс экономикалық және саяси оқиғалардан туындаған кейбір жүйелік қаржылық дағдарыстар бар.

Қазіргі кезеңде әлемдік экономика бұрын-соңды болмаған қаржылық дағдарысты бастан кешуде. Қаржылық дағдарыс экономикалық дағдарысқа ұласты. Әлемдік экономиканың құлдырауы барлық дерлік шикізаттарға деген сұраныстың, соның салдарынан олардың бағаларының күрт төмендеуіне алып келді.

Экономикалық дағдарыстар нарықтық жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады және қалай болғанда да оның нарыққа әсер ету фактісімен байланысты. Дағдарыс осы уақытқа дейін ұзақ мерзімді экономикалық серпіліс пен экономикалық жаңарту теориясы ретінде қарастырылса, қазіргі кезде бұл көптеген себептердің әсерінен нақты шындық болып табылады. Оларға ғаламдық сипаттағы сыртқы жағымсыз ықпалдар (әлемнің негігі валюталарының күрт ауытқуы) және отандық экономиканың дамудағы проблемалары (ұлттық экспорттың негізгі тауарларының бағасының төмендеуі) жатады. Қазіргі таңда әлемнің ең ірі, алпауыт елдерінің өзі қомақты қаржылық және өндірістік тоқырауларды бастан кешуде, сонымен қатар жүз мыңдаған адамдар жұмыссыз қалуда, көптеген шарушылық орталықтары жабылуда. Дағдарыстың қауіпті әсерлерінен Қазақстан да шет қалған жоқ, дегенмен де оның соққыларына қарсы төтеуге лайықты екенін де байқатып үлгерді.

Қазақстанның экономикасы дағдарыс барысында дамыды, бұл іскерлік және тұтынушылық көздердің белсенділігінің күрт төмендеуіне әкелді, сонымен қатар қаржылық секторға да әсер етіп, экономика салаларының динамикалық өсуінің бәсеңдеуіне негізгі себеп болды. Әлемдік нарықта қолданыстағы өнімдердің бағасының лезде қымбаттауы салдарынан ұлттық экономикамызда инфляциялық қысым күшейді. Осының барлығының әсерінен отандық экономикамызды тұрақтандырып, күшейту үшін Қазақстанға тиімді шаралар қолдану керектігін аңғартады. Дағдарыстан бұрын 2010 және 2008 жылдары Қазақстанның қаржы-банктік жүйесі ТМД елдерінің басқаларымен салыстырғанда жақсы нәтижелер көрсеткен

болатын, бірақ «домино» қағидасы бойынша АҚШ та бастау алған қаржылық дағдарыс еуропа елдерін қозғап өтіп 2008 жылдың күзінде Қазақстанға да келіп жетті. Нәтижесінде қазақстандық банктердің негізгі мәселелері белгілі бола бастады: несиелердің қайтарылмауы, өтімділіктің төмендеуі, салымдар мен депозиттердің кетуі және т.б.

Дағдарыстан төрт-бес жыл бұрын біреу бізден экономикалық дағдарыс жайлы қандай да бір мәлімет сұраса, біз ойланып, бәлкім мардымды ештеңе айта алмас та едік. Ал қазіргі таңда көшеде кетіп бара жатқан кез-келген адамды тоқтатып, сұрайтын болсаңыз, бұл мәселе жайлы еш кідірместен айтып бере алады. «Адамды илейтін де, билейтін де қоғам», - деп Энгельстің айтқанындай, қоғамдағы қалыптасқан жағдай халық санасын жаулап, соған дағдыландырды. Қазіргі қоғамда орын алған қаржылық дағдарыстың ерекшелігі – оның әлемдік жетекші қаржы жүйесінде туындауы және сол қаржы жүйесінің аталған дағдарыспен күресуге қабілетсіз болуы.

Қазіргі әлемдік қаржы дағдарысы барысындағы Қазақстан экономикасы, яғни соның ішінде дағдарыс салдарына бейімделген жаңа қаржы жүйесі өзгеріске ұшырайды: ұлттық бюджет, банк жүйесі сонымен қатар ұлттық өндірістер, шетелдік инвестиция және әлеуметтік инфрақұрылымға әсерінің деңгейі, дағдарыстың Қазақстанға берер перспективалары, оның ұтымды жақтары және Үкіметтің антикризистік бағдарламасы.

Сондықтан экономиканың тұрақты дамуы кезінде қалыптасатын құрылымдық саясаттың аймақтық құрамдас бөліктері де назардан тыс қалмай, жан-жақты ғылыми зерттеулер жүргізуді қажет етеді.

Ғаламдық дағдарысқа дейін ақ Қазақстанда экономикаға кері әсер еткен себептердің ең негізгілері – экономиканың диверсификацияланбауы, теңдестірілмеуі, шикізат ресурстарын өңдеу технологияларының жеткілікті деңгейде болмауы, ел экономикасының әлемдік мұнай сұранысына және оның бағасына тәуелді болуы. Экономикада шикізат салаларының пайдасына шешілетін қиғаштықтар сақталынып қалынды. Осының бәрі экономиканы дамыту процесін қарастырғанды құрылымдық мәселелердің назардан тыс қалып отырғандың көрсетеді. Бұл мәселемен айналысқан шет елдік экономистердің қатарына жататындар Дж. Кейнс В. Фельзенбаум, Ф. Уильямс Е. Альстон, В. Беренс, С. Брю, И. Шумпетер, С. Хейнман, Ж. Колли, В. Г. Глазьев, В. И. Бочаров және тағы басқалар. Сонымен қатар отандық ғалым-экономистер Алимбаев А. А., Абишев Ж. Б., Байтелесова Ж. Б., Жатқанбаев Е. Б., Келімбетов К. Н., Темірханов Е. М. және басқалардың осы мәселеге арналған еңбектері көпшілікке мәлім. Алайда өз шешімін таппаған сұрақтар көп. Осыған орай, нарықтық қатынастар жағдайында жергілікті жерлердегі құрылымдық саясатты қалптастырудың жаңа бағыттарын іздестіру аса маңызға ие болып отыр. Жергілікті жерде әлеуметтік-экономикалық дамудағы құрылымдық өзгерістердің басым

бағыттарына арналып жазылған бұл жұмыстың актуалдылығы құрылымдық өзгерістер процесін басқару, құрылымдық саясаттың оңтайлы стратегиясын анықтау қажеттілігімен анықталады.

Мемлекет экономикасы сан алуан ықпалдардың әсерінен әр түрлі сатылардан өтеді. Олардың ең кері әсерлісі дағдарыс болып келеді.

Дағдырыс – мәселенің аса асқынып, ұшығып, басқа мәселелерді кері ысырып, алдыңғы орынға шығатындай деңгейге көтерілу дәрежесі. Ал оның жағымсыз салдарының орнын толтыру оңайға түспейді. Мысалы, саяси, экономикалық, экологиялық және т.б. дағдарыстар.

Дағдарыс қоғамда тек шағын және орта келеңсіздік емес, тіпті, әлеуметтік-экономикалық сілкіністерге, инвесторлар, кәсіпкерлер мен халық арасында апатты жағдайларға да алып келеді. Нобель сыйлығының Лауреаты Ф. фон Хайек былай дейді: «Экономикалық өрлеу кезінде капитал қорларын көбейтетін жинақтау орын алады. ерте ме кеш пе ерікті түрде жинаққа қарағанда, осы капиталдың қорлануы дағдарысқа алып келеді.» Ғалымдардың айтуынша, капитал қорланғаннан соң, экономика барлық жиналған капиталды қайта айналдыруға, өткізуді жүзеге асыруға мүмкіндігі болмайды. Экономикалық заңдылықтарға сәйкес, кез-келген экономикалық үдерісте міндетті түрде дағдарыс болады және одан соң, елдер одан әрі дами түседі немесе құлдырайды. Сондықтан, қандай да күшті гүлденген ел болмасын әлемдік экономика белгілі уақытқа аз немесе көп уақытты қамтитын дағдарыстан қаша алмайды. Экономикада әрқашан өрлеу құлдыраумен, несиелік экспанция рецессиямен алмастырылады. Бұл – табиғат заңдылығы.

Дағдарыстық жағдайлар көптеген себептердің әсерінен пайда болады. Олардың ішінде, табиғат апаттарын, экологиялық, қаржы, азаматтық немесе құқықтық дағдарыстар атап айтылып жүр. Бұл тізімді ары қарай жалғастыруға болады, бірақ шет елдерде дағдарыстардың басты себебі – қанағаттанарлықсыз менеджмент деп есептейді. Кейбіреулері себебін қаржылық жүйенің жетілмегендігі, басшылар мен банк менеджерлерінің дұрыс емес әрекеттері, тіпті, олардың алдаушылығында деп түсінсе, екіншілері қаржылық дағдарыс қаншалықты жаһандық болса, оның себебі де соншалықты өзекті деп санайды.

Қорытындылай келе, қаржы дағдарысының тақырыбы тек бүгін емес, әлі ұзақ уақытта да өзекті болады. Себебі, экономикалық циклдің кезеңдерін болдырмау немесе алдын алу мүмкін емес, әсіресе дағдарыстың. Қаржылық кризистер жиі болып тұрады, ал экономистер жақын арада оның салдарын толығымен тегістеудің жолын табады деу сенімсіз. Бірақ мүлдем әрекет етпеу де шешім емес. Экономиканы реттеуге бағытталған іс-шаралар жүргізу қажет, нарықтың қиын жағдаймен өзі күресе алғанда және сырттан қолдауды қажет ететін шектерді орнату қажет.

Қазақстандағы туындаған дағдарыстың табиғатын талдауда бүгінгі күні орын алып отырған жағдай біздің қоғамда бар мәселелердің салдары болғаны байқалады. Тез баюдың насихатталатын құндылықтары, төмен дәрежелі кәсіпқойлық, жеке тұлғалардың деңгейіндегі нашар білімі дағдарысқа қарсылық таныта алмайтын, нәтижесінде қиын қаржылық жағдай мен кәсіпорындардың банкротқа ұшырауына, бұлтартпас үнемдеуге және қызметкерлер штатын қысқартуға жететін «нашар» компаниялардың пайда болуы мен қызмет етуінің салдарына айналды. Негізінде, қазақстандық бизнес және экономиканың шын бейнесін көрсетіп, жоғарыға мықтылар ғана жететін дұрыс жылжудың бағдарын анықтады.

Қаржы дағдарысының бітуі туралы болжаулар нәтижесі көптеген факторларға және барлық елдердің іс-әрекеттеріне байланысты болады, сондай-ақ Қазақстан еуропалық және басқа да мемлекеттермен ынтымақтастықты қаншалықты табысты орнатуына байланысты. Бірақ кез келген дағдарыс – бұл экономикаға денсаулығын жақсартуға, үйлесімді және жігерлі дамуға жол бермеген балластардан құтылуға жиі мүмкіндік беретін мезгіл-мезгіл қайталана алатын объективті құбылыс.

Сонымен қатар, Қазақстан экономикасына үлкен қауіп өнеркәсіптік өндірістің құлдырауына, жұмыссыздықтың артуына, инфляцияның өсуі және тұтынудың төмендеуіне әкелуі мүмкін әлемдік мұнай бағасының ұзақмерзімді төмендеуі болып табылады. Мұның бәрі ұлттық экономиканы тұрақтандыру және жақсарту үшін қосымша шараларды әзірлеу қажет етті. Сондықтан, Үкімет экономика мен қаржы жүйесін тұрақтандыру үшін қаржы нарығын реттеу және қадағалау мәселелері бойынша Қазақстан Республикасы Үкіметінің, Ұлттық Банкінің және агенттігінің бірлескен іс-қимыл жоспарын әзірледі.

Экономиканың қаржы секторындағы басталған жаһандық дағдарыс барлық салаларды шарпып өтті. Дүниежүзілік экономиканың ғаламдануы аясында Қазақстан экономикасы бірқатар мәселелерге тап болып отыр. Негізгі проблемаларға мыналарды жатқызуға болады: бір жақты шикізат бағыттылығы, әлемдік экономикаға ықпалдасудың әлсіздігі, ел ішіндегі салааралық және өңіраралық экономикалық ықпалдасудың босандығы, ішкі нарықта тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының мардымсыздығы (шағын экономика), өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалушылығы, ғылым мен өндірістің арасында ықпалды байланыстың болмауы; ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға қаржының аз бөлінуі, менеджменттің экономиканы ғаламдану процестеріне және сервистік-технологиялық өтуге бейімдеу міндеттеріне сәйкес келмеуі.

Экономиканың шикізаттық бағытта болуы салдарынан экспорттық валюта түсімінің көлемі шикізаттың әлемдік бағасының конъюктурасына тым тәуелді және өте-мөте тұрақсыз, ал бұл төлемдік баланс жағдайына және ұлттық валюта бағамының тұрақтылығына тікелей ықпал етеді.

ҚОРЫТЫНДЫ

Жаһандық экономика әр түрлі себептермен жүйелі дағдырысқа ұшырауы баршаға мәлім. Оған себеп өндірілген өнімдерге әлемдік сұраныстың төмендеуі, қаржы нарықтарының тарылуы, геосаясаттың шиелесуі және тағы басқа себептер болуы мүмкін. Нәтижесінде, дәстүрлі сұранымға иелі көптеген шикізаттарға бағаның құлдырауы, соның ішінде мұнай мен газ және тау-кен өнеркәсіп өнімдері нарқының шектелуі көрініс табады.

Қазір әлемдік нарықтағы шикізат бағасы төмендеді. Ал одан өндіріп шығаратын тауарлардың өзі нарықты сұранысқа ие емес. Экспорт тауарларын тұтынатын үлкен экономикалардың даму қарқыны баяулап жатыр. Жаһандық экономикада циклдық өзгерістер орын алды. Ал біздің табысымыз тікелей мұнай бағасына байланысты болғандықтан қазынамызға түсетін табыс азайды. Бұдан бөлек тығыз серіктес әрі көрші болғандықтан біздің экономикамыз Ресейде болған экономикалық байбаламдарға бейім келеді. Барлық өзгерістер әсер етеді. Ресейдегі рубльдің девальвацияға ұшырауынан кейін біздің нарықта болған жағдайлар осының дәлелі. Отандық тауарларға сұраныс азаяды. Әлемдік шикізат нарығындағы өзгерістен тез соққы алып қалдық.

Экспорт пен импорттық қарым-қатынастар, сыртқы инвестицияның тартылуы мен капиталдың қашуы елдің төлем теңгеріміне сәйкес ұлттық валютаның тепе-теңдік бағасын анықтап отырады. Әлемдік нарықта шикізат бағаларының көтеріңкі кезеңінде экспортпен бірге импорттың өсуі және халықаралық рейтингінің жоғарылауына байланысты сырттан инвестициялардың тартылуы басым көрінеді. Керісінше, жаһандық дағдырыс кезеңінде экспорт пен импорттың төмендеуімен қатар капиталдың елден қашуына ахуал туады. Салдарынан, шетел валютасына басым сұраныс алтын мен валюталық резервтердің азаюымен бірге ұлттық валютаны құнсыздандырады. Осымен бірге Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық жүйесіне жаһандық дағдырыстың кері әсерін жұмсарту және экономиканың алдағы сапалы өсімін қамтамасыз ету мақсатында республикада Үкіметтің, Ұлттық Банк пен Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігінің Экономиканы және қаржы жүйесін тұрақтандыру жөнінде бірлескен іс-қимыл жоспары іске асырылуда. Дағдырысқа қарсы тек елде қабылданған жоспарлармен жүру өте қиын. Себебі, мемлекеттер арасындағы экономикалық тәуелділік жойылмақ емес. Бір нәрсе анық – құлдырау, өндірістегі тоқырау және Батыс елдеріндегі дағдырыстар, Қазақстанның экономикасына ауқымды түрде әсер етеді. Шетел нарығынан

толығымен бастарту еш бір елдің табысты мақсаты бола алмас, әрі мұндай мақсат бүгінгі таңдағы талаптарға сай келмейді.

Еңбекті бөлудің халықаралық үрдісін пайдалану, яғни ел өзінің табиғи артықшылықтарымен анықталатын заттарды өндіру және өндеу – табыс пен гүлденуге жеткен қоғамның тиімді жолы.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 **Сорос, Дж.** Мировой экономический кризис и его значение - Новая парадигма финансовых рынков. – Издательство : «Манн, Иванов и Фербер», 2010. – с. 279

2 **Нурымбетова, Г. Р., Уразаев, Е. Ж., Қудайбергенов, Р. А.** Пути выхода из кризиса: мировой опыт и Казахстан. Методическое пособие. – Алматы, 2009. – 74 с.

3 **Назарбаев, Н. А.** Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана. «Нурлы жол» путь в будущее. (Астана, 30 ноября 2015 года).

4 Қазақстан Республикасының қаржы секторын дағдырыстан кейінгі кезеңде дамыту тұжырымдамасы туралы. Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 1 ақпандағы № 923 Жарлығы.

5 Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары.

Материал 26.02.16 баспаға түсті.

Н. Т. Нурбаева, Р. В. Сартова

Особенности финансового кризиса в эпоху глобализации

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

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

N. T. Nurbaeva, R. B. Sartova

Features of the financial crisis in the era of globalization

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 26.02.16.

В 1936 году А. Лавдей, директор финансового отдела и службы экономического анализа ООН, писал в предисловии к книге Готфрида Хабера «Благосостояние и депрессия»: «Постоянное повторение депрессий, масштабы их экономических и социальных последствий и осознание самой силы депрессий сделали очевидным тот факт, что, невзирая на многочисленную литературу по этой проблематике,

сложные и уточненные теории, наши знания о причинах депрессий пока еще не достигли такого уровня, когда можно разработать мероприятия с тем, чтобы их избежать. Эта несостоятельность общества контролировать собственную судьбу может объясняться одной из трех причин. Такая ситуация может объясняться тем, что причинно-следственная связь между событиями не является такой однозначной; это может объясняться тем, что хотя правда найдена и обнародована, но она остается похороненной в массе неверных теорий; это, в конце концов, может быть потому, что хотя истина найдена и признана, но депрессии являются неотъемлемой частью нашей современной экономической системы так же, как голод является элементом более примитивной экономики, которой недостает средств транспорта и хранилищ».

In 1936, A. Loveday, the director of the finance department and the service of the United Nations Economic Analysis, wrote in the preface to the book by Gottfried Haberler «Prosperity and Depression»: «Constant repetition of the depression, the extent of their economic and social impact and awareness of the very forces of depression made evident by the fact that, in spite of numerous books on the subject, complex and sophisticated theory, our knowledge about the causes of depression has not yet reached a level where you can develop activities in order to avoid them. This failure of society to control their own destiny can be attributed to one of three reasons. This situation can be explained by the fact that a causal link between the events is not as straightforward as this may be explained by the fact that although the truth is found and made public, but it remains buried in the mass of false theory; it, after all, may be because that, although the truth is found and recognized, but depression is an integral part of our modern economic system, just as hunger is part of a primitive economy, which lacks the means of transport and storage».

УДК 331,104

Д. А. Омаров

магистрант, «Финансы», Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар

**ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
АО «ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК»**

В настоящей статье автор рассматривает экспресс-анализ финансового состояния банка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, структура активов, структура пассивов, акционерный капитал

Основной формой бухгалтерской отчетности отражающей финансово-хозяйственную деятельность Банка является бухгалтерский баланс, в котором отражается размещение собственных и привлечённых средств Банка для получения прибыли (актив), а также показаны источники формирования этих средств (пассив). Таким образом, основой анализа банковской деятельности является бухгалтерский баланс Банка. Существуют несколько методик анализа банковского баланса. Один из них – упрощённый, позволяет за короткий промежуток времени, используя только калькулятор, по нескольким параметрам оценить финансовое состояние Банка. Конечно, полученные результаты не претендуют на абсолютную точность и всесторонность оценки, но он даёт возможность быстро получить общее представление о финансовом состоянии Банка и решить вопрос о необходимости дальнейшего анализа.

Для определения финансовой устойчивости Банка, проводится структурный анализ пассивов и активов по группам. В процессе анализа определяются величины и удельный вес каждой группы в пассиве или активе. Полученные величины сравниваются с контрольными значениями.

Финансовое состояние Банка считается устойчивым, если результаты выше контрольного значения.

Рассмотрим деятельность Банка, используя данные консолидированных бухгалтерских балансов АО «Евразийский банк». Динамика и структура пассивов банка представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика и структура обязательств АО «Евразийский банк»

Обязательства	31.12.2012		31.12.2011		Отклонение	Темп прироста
	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %		
Финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытки за период	1,123	2,66	38,913	0.01	-1658256	
Счета и депозиты банков	21,228,576	5.02	3,221,652	0.95	18,006,924	558.93
Кредиторская задолженность по сделкам «РЕПО»		0.00	6,755,574	2.00	-6,755,574	-100.00
Текущие счета и депозиты	314720398	74.45	245,611,140	72.78	69,109,258	28.14
Долговые ценные бумаги выпущенные	34,441,764	8.15	33,584,501	9.95	857,263	2.55
Субординированные долговые ценные бумаги выпущенные	27,871,504	6.59	23925557	7.09	3,945,947	16.49
Прочие привлеченные средства	18,562,156	4.39	20,764,469	6.15	-2,202,313	-10.61
Отложенное налоговое обязательство	41,572	0.01				
Прочие обязательства	5,859,263	1.39	3577946	1.06	2,281,317	63.76
Итого обязательств	422,726,356	100.00	337,479,752	100.00	85,246,604	25.26
Капитал	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %	Отклонение	Темп прироста
Акционерный капитал	30110207	63.01	24,210,204	75.94	5,900,003	24.37

Эмиссионный доход	25,632	0.05	25,632	0.08	0	0.00
Резерв на покрытие общих банковских рисков	6,650,265	13.92	5,381,456	16.88	1,268,809	23.58
Резерв переоценки инвестиционных ценных бумаг имеющихся в наличии для продажи	-114258	-0.24	-82,787	-0.26	-31,471	38.01
Накопленный резерв по переводу в валюту для предоставления данных	-7755	-0.02	-209732	-0.66	201,977	-96.30
Нераспределенная прибыль	11120112	23.27	2556868	8.02	8,563,244	334.91
Итого капитала	47,784,203	100.00	31,881,641	100.00	15,902,562	49.88
Итого обязательств и капитала	470,510,559		369,361,393		15,902,562	27.38

Анализируя по данным таблицы 1 можно сделать вывод:

Собственные средства (СС) банку, в первую очередь, необходимы для покрытия собственных затрат. Кроме того, СС является надежным и бесплатным источником проведения различных доходных операций. В зависимости от величины СС для банков устанавливаются ограничения в работе на финансовом рынке.

Как видно из этой таблицы, на 31 декабря 2012 года пассивы Банка составили 470510559 тыс. тенге.

В процентном выражении валюта баланса на 31 декабря 2012 году, по сравнению с предыдущим годом, увеличилась на 27, 38 %.

Акционерный капитал создает экономическую основу осуществления и является обязательным условием образования банка. В 2012 году данный показатель увеличился на 24,37 % и составил 30110207 тыс. тенге. Увеличение уставного фонда могло произойти из-за увеличения цены простых уже выпущенных акций, либо из-за выпуска новых акций банком.

Резервный капитал банка создается за счет чистой прибыли, после налогообложения в размере не ниже 15 % оплаченной суммы уставного

капитала и предназначен для погашения непредвиденных убытков деятельности банка и обеспечения его функционирования, резервный капитал банка в 2012 году изменился на 1,268,809 тыс. тенге в сторону увеличения.

Обязательства до востребования (ОВ) являются наиболее дешевыми из привлекаемых банком ресурсов. К обязательствам до востребования (ОВ) относятся: остаток средств на текущих счетах в иностранной валюте, остаток на текущих счетах предприятий всех форм собственности, текущие счета профсоюзных и общественных организаций, счета предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица, расчеты по пластиковым карточкам.

Обязательство до востребования в 2012 году, увеличились в 5 раз, что составляет 21 228 576 тыс.тенге. Наибольший удельный вес в обязательствах до востребования занимают банковские счета и вклады клиентов. Вклады клиентов за год увеличились на 69 109 258 тыс. тенге или на 28 %.

Выпущенные долговые ценные бумаги за 2011 году составлял 33 584 501 тыс. тенге, а в 2012 году 34 441 764 тыс. тенге.

Прочие обязательства в структуре пассивов увеличились на 2 281 317 тенге, и стали составлять 1,39 % к концу года.

Размещение мобилизованных ресурсов банка с целью получения дохода и обеспечения ликвидности определяет содержание его активных операций.

Актив баланса банка состоит из таких статей как:

- ликвидные активы;
- выданные средства;
- основные средства;
- высоко рискованные вложения;
- прочие активы.

При проведении структурного анализа по данной методике особое внимание уделяется выданным средствам, высоко рискованным вложениям и просроченной задолженности по ссудам (подгруппа, входящая в группу выданных средств). Для облегчения проведения анализа актива баланса составим таблицу 2 – Динамика и структура активов АО «Евразийский банк».

Таблица 2 – Динамика и структура активов АО «Евразийский банк»

Показатели	31.12.2012		31.12.2011		Отклонение	Темп прироста
	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %	Сумма в тыс. тенге	Уд вес в %		
Денежные средства и их эквиваленты	54,920,277	11.67	40,525,925	10.97	14,394,352	35.52

Финансовые инструменты	1,262,873	0.27	1,657,652	0.45	-394,779	-23.82
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	18,423,546	3.92	986,008	0.27	17,437,538	1768.50
Кредиты и авансы, выданные банком	8187890	1.74	9,294,907	2.52	-1,107,017	-11.91
Дебиторская задолженность по сделкам «обратного РЕПО»	-	0.00	2,500,090	0.68	-2,500,090	-100.00
Кредиты, выданные клиентам	354,642,287	75.37	256009936	69.31		
Инвестиции, удерживаемые до срока погашения	10,327,192	2.19	38493730	10.42	-28,166,538	-73.17
Текущий налоговый актив	885,141	0.19	597640	0.16	287,501	0.00
Основные средства и нематериальные активы	16,760,598	3.56	14,279,043	3.87	2,481,555	17.38
Отложенный налоговый актив	-	0.00	1485024	0.40	-1,485,024	-100.00
Прочие активы	5,100,755	1.08	3,531,438	0.96	1,569,317	44.44
Итого активов	470,510,559	100.00	369,361,393	100.00	101,149,166	27.38

Анализируя по данным таблицы 2 можно сделать вывод:

Показатель ликвидные активы (ЛА) указывает какую часть средств из структуры баланса банк может немедленно превратить в наличные деньги.

Ликвидные активы за 2011–2012 года, увеличились, на 14 394 352 тыс. тенге, что составило 35,52 %.

Выданные средства (ВС) основной доход банк получает от активов этой группы. Вместе с тем, ссуды юридическим и физическим лицам являются самыми – рисковыми операциями проводимыми банками.

За 2011 год АО «Евразийский Банк» выдал кредиты на общую сумму в 9 294 907 тыс. тенге, в 2012 году банк уменьшил эти средства до 8 187 890 тыс. тенге, сумма уменьшения составила 1 107 017 тыс. тенге, темп прироста составил – 11,91 %.

Основные средства банка (ОС) относятся к активам, не приносящим доход, и поэтому в удельном весе на них приходится лишь 3,87 % в 2011 году, и 3,56 % в 2012 году. Уменьшение данных средств могло произойти из-за снижения стоимости данных активов либо из-за выбытия старых объектов.

Прочие активы банка увеличились на 1 569 317 тыс. тенге. Под прочими активами понимаются различные операции банка, среди которых могут быть кассовые и расчетные операции банка.

Практически все показатели по удельному весу отдельных частей актива и пассива в валюте баланса соответствуют общепринятым нормативам надежности.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Д. А. Омаров

«Еуразиялық банк» АҚ қаржылық жағдайының экспресс-талдауы

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті,
Павлодар қ.

Материал 26.02.16 баспаға түсті.

D. A. Omarov

Express-analysis of the JSC «Eurasian Bank» financial condition

S. Toraihyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 26.02.16.

Берілген мақалада автор банктің қаржылық жағдайының экспресс-талдауын қарастырады.

In this article the author considers the express-analysis of the financial condition of the bank.

ӘОЖ 681.5

Б. К. Султанова¹, Г. У. Макина²

¹п.ғ.к., доцент, ²магистрант, Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті,
Қарағанды қ.

e-mail: ¹b.sultanova@kstu.kz; ²makina.gulnura@mail.ru

КОРПОРАТИВТІ АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

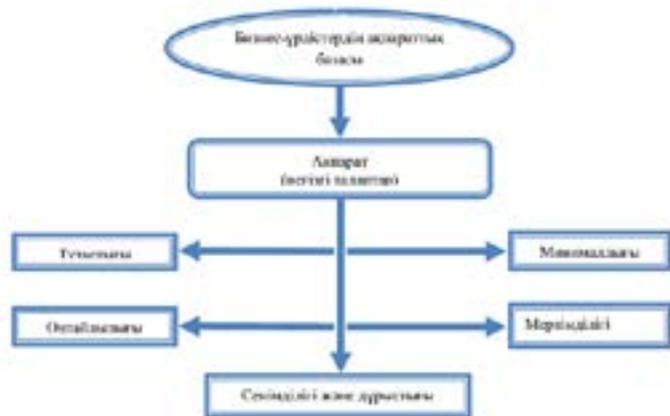
Мақалада корпоративті ақпараттық жүйелерді енгізу және пайдалану артықшылықтары қарастырылған, негізгі міндеті ұйым ішкілік бөлімшелердің үздіксіз және жүйелі жұмысын қамтамасыз ету, сонымен қатар, тиісті нәтижеге жету үшін компанияға келіп түсетін ресурстарды бақылауды ұйымдастыру болып табылады. Шолу барысында үлкен жұмыс топтарына арналған және кәсіпорын шеңберінде пайдаланылатын «1С:Предприятие 8» серверін пайдалана отырып, үш деңгейлі архитектурада негізделген клиент-серверлік жұмыс нұсқасы назарға алынған.

Кілтті сөздер: Ақпарат, корпоративтік ақпараттық жүйе (КАЖ), тиімділік, бизнес-үрдістер.

Заманауи жағдайларда тиімді басқару қаржылай, материалды және басқа да ресурстармен қатар ұйымның бағалы ресурсы болып табылады. Компанияның жұмысқа қабілеттілігін арттырудың ең тиімді әдісі оның жұмысын автоматтандыру болып саналады.

Қазіргі уақытта корпоративті ақпараттық жүйелерді (КАЖ) енгізу қарқынды ұсынылады. Журналдардың беттерінде, ғаламтор желілерінде бұл жайында көптеген ақпарат бар. Осы жағдайда бұл айырмашылық бағасы, орындау мерзімі және көрсетілетін қызметтері бойынша да өте үлкен.

Ең қиыны – барлық бөлімшелер қызметкерлерінің сұраныстарына жауап беретін бірегей жүйе құру. Әрбір бөлімшенің өз жұмыс ерекшеліктеріне қарай бейімделген өзіндік бағдарламалық қамтамасыздандыруы болуы мүмкін. Ақпараттық жүйе олардың барлығын бір деректер базасымен жұмыс жасайтын бір біріктірілген бағдарлама шеңберінде ішіндегі барлық бөлімшелері бір-бірімен ақпарат алмасып, байланысатындай етіп, біріктіре алады (сурет 1). Мұндай біріккен көзқарас компания жүйені дұрыс орнатқан жағдайда жақсы нәтиже беруге дайын [1, 2].



Сурет 1 – Ақпараттық базаның талабы

Қалай болмасын компания қашан да болсын осы мәліметтерді өндеу кезінде қолданылатын деректерді жүйеге келтіру және үрдістерді автоматтандыру мәселесін кездестіреді. Компанияның құрылу барысында қызметкерлер тек қарапайым кеңсе бағдарламалары мен қосалқы бағдарламаларын пайдаланумен шектелсе, уақыт өте келе, ақпарат көлемінің артуына байланысты компания корпоративтік ақпараттық жүйені құруға мәжбүр болады.

Корпоративтік ақпараттық жүйесі – бұл біріккен басқару идеологиясы, кәсіпорынның жұмыс үрдісі және қазіргі ақпараттық технологиялар. Корпоративтік бір сөзбен жүйенің күрделі басқару құрылымы бар компанияның қажеттіліктеріне сәйкестігін білдіреді. Оның негізгі мақсаты ұйым ішлік бөлімшелердегі үздіксіз және жүйелі жұмысты қамтамасыз етуде, сонымен қатар, компанияға түсетін тиісті нәтижеге жетуге қажетті ресурстардың бақылауын ұйымдастыруда негізделген (сурет 2).



Сурет 2 – Компания қызметтерінің біріккен қызметтерінің сызбасы

Осы жүйе туралы айта отырып, біз одан қандай пайда бар деген сұрақ қоямыз. Яғни, корпоративтік ақпараттық жүйелерді енгізудің пайдасы қандай? Корпоративтік ақпараттық жүйелерді енгізудің артықшылығы деп келесілерді атауға болады:

- компанияның барлық қызметтері туралы сенімді және шұғыл ақпаратты алу;
- компанияны басқару тиімділігін арттыру;
- жұмыс операцияларын жасауға кететін жұмыс уақытының шығындарын қысқарту;
- оны аса тиімді ұйымдастыру есебінен жұмыстың жалпы тиімділігін арттыру.

Ішкі басқарушылықты, сыртқы әсерлерге икемділікті және тұрақтылықты, оның бәсекеге қабілеттілігін, және ақыр соңында табыстылығын арттырады. КАЖ енгізу нәтижесінде сатылым көлемдері артады, өзіндік құны төмендейді, қоймалық қорлар азаяды, тапсырыстарды орындау мерзімдері қысқарады, жеткізушілермен өзара әрекеттестік жақсарады. Бірақ аталған тұжырымдамалардың қызықтыратындығына қарамастан, КАЖ-ге салынатын инвестициялардың өзін-өзі ақтау туралы сұрақ өз өзектілігін жоғалтпайды. Жүйені қолданудан болатын пайда мен оның өзіндік құнының қатынасы «сатып алу керек пе, әлде керек жоқ па» шешіміне әсерін тигізетін ең маңызды факторлардың бірі болып табылады. КАЖ енгізілуін инвестициялық жоба ретінде қарастыру қажет, ал мұндай инвестициялық жобалардың кез-келгені өз алдына бір «сауда-саттық» болып табылады, және сәйкесінше оның құны мен одан күтілетін пайданың бағалануын күтеді.

КАЖ тікелей өзін-өзі ақтау құнын есептеу оңай емес, себебі енгізу нәтижесінде компанияның ішкі құрылымы оңтайландырылады, қиын есептелетін транзакциялық шығындар төмендейді. Мысалы, компания табысының артуы қандай жағдайда КАЖ жұмысының салдары болды, және қандай жағдайда

бизнес-үрдістерді баптау нәтижесі, яғни, басқарушылық технологиялар жемісі болғандығын анықтау қиын. Алайда, компания қызметінің кейбір сатыларында бағалау өте шынайы. Бірінші кезекте, бұл логистикаға қатысты болады, бұл жерде КАЖ енгізу материалдық ағындарды оңтайландыруға және айналым қаражаттарындағы қажеттіліктердің төмендеуіне алып келеді [3].

Мұндай нұсқалардың бірі «ІС:Предприятие 8» базасындағы корпоративті ақпараттық жүйені енгізу болып табылады. «ІС:Предприятие 8» платформасында қолданбалы шешімдерді құру тәжірибесі жүйенің бір жұмыс орнын автоматтандырудан кәсіпорын аумағындағы ақпараттық жүйелерді құруға дейінгі – күрделілік деңгейі әр түрлі міндеттерді шешу керектігін көрсетеді.

Үлкен ақпараттық жүйеге арналған қолданбалы шешім кішігірім немесе орташа енгізумен салыстырғанда үлкен талаптар қояды. Кәсіпорын көлеміндегі жүйе бәсекелес тәртіпте бірдей ақпараттық және аппаратуралық ресурстарды пайдаланатын, көптеген пайдаланушылардың бірізгілік және қарқынды жұмысы жағдайларындағы қолайлы өнімділігін қамтамасыз етулері керек.

«ІС:Предприятие 8» файлдық нұсқада сонымен қатар, «клиент-сервер» – үлестірілген ақпараттық база, клиент-серверлік нұсқа; желілік нұсқа технологиясын пайдалана отырып, іске асырылады. Файлдық нұсқада жұмыс жасау кезінде ол пайдаланушы жұмыс істейтін компьютерде орналасқан жергілікті ақпараттық базамен жұмыс істей алады. Мұндай жұмыс нұсқасын кішігірім ұйымдардың жұмысында пайдаланады. Файлдық нұсқа сонымен қатар бір ақпараттық базамен бірнеше пайдаланушылардың жергілікті желі бойынша жұмыс істеу мүмкіндігін қамтамасыз етеді.

Үлкен жұмыс топтары үшін және кәсіпорын шеңберінде «ІС:Предприятие 8» және Microsoft SQL Server серверін пайдалана отырып, үш деңгейлі архитектурада негізделген, клиент-серверлік жұмыс нұсқасы қолданылады. Ол мәліметтердің сенімді сақталуын және көптеген пайдаланушылардың бір мезгілде жұмыс істеуі кезіндегі тиімді өңделуін қамтамасыз етеді.

Үлкен ұйымдар мен кәсіпорындар әр түрлі: файлдық немесе клиент-серверлік жұмыс нұсқаларының қолданылуын біріктіретін бөлінген ақпараттық базаны пайдалануға негізделген. Бөлінген ақпараттық база механизмі холдингтің әрбір бөлімшесінде қолданылатын конфигурациялардың сәйкестілігін қамтамасыз етіп, бөлінген жүйе құрамына кіретін жеке ақпараттық базалар арасындағы мәліметтерді алмасуын жүзеге асырады.

Бірдей қолданбалы шешімдердің файлдық, клиент-серверлік жұмыс нұсқасында пайдаланыла алатындығын айта кеткен жөн. Файлдық нұсқадан «клиент-сервер» нұсқасына ауысу кезінде қолданбалы шешімге өзгерістер енгізудің қажеті жоқ. Сондықтан жұмыс нұсқасын таңдау тұтастай тапсырыс берушінің қажеттіліктеріне және оның қаржылық мүмкіндіктеріне

байланысты. Бастапқы сатыда файлдық нұсқада жұмыс істеуге болады, одан кейін пайдаланушылар санының және деректер базасы көлемінің артуына байланысты оп-онай өз ақпараттық базасымен жұмыс істеудің клиент-серверлік нұсқасына ауысуға болады.

Осылайша, КАЖ жобасының нақты нұсқасын таңдау, көп ресурсты, ағымдық сұраныстардың және ұйымның қаржылық мүмкіндіктерінің талдауын, сонымен қатар, келешегі бар даму жоспарларын қажет ететін күрделі үрдіс болып табылады. КАЖ енгізу тиімділігі жобалық шешімдерді шешуге кешенді көзқарас болғанда, жобаның тұтастай табысы жағдайында ұйым қызметкерлерінің максималды қызығушылық танытуы жағдайында байқалады [3].

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 **Токарев, Ю.** «Корпоративные информационные системы и консорциум разработчиков».

2 **Прокофьева, М. А.** Корпоративные информационные системы. Дәрістер курсы. Пятигорск: КМВИС ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС» баспасы.

3 **Калянов, Г. Н.** CASE-технологиялар: бизнес-үрдістерді автоматтандырудағы. – 3-ші басылым/ Г. Н. Калянов. – М. : Горячая линия –Телеком, 2002. – 320 б.

Материал 26.02.16 баспаға түсті.

Б. К. Султанова, Г. У. Макина

Особенности использования корпоративной информационной системы

Карагандинский государственный технический университет, г. Караганда.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

B. K. Sultanova, G. U. Makina

Features of the use of corporate information system

Karaganda State Technical University, Karaganda.

Material received on 26.02.16.

В статье рассмотрено преимущество внедрения и использования корпоративных информационных систем, основной задачей которых является обеспечение бесперебойной и системной работы внутриорганизационных подразделений, а также организация контроль за поступающими в компанию ресурсами для достижения нужного результата. В ходе обзора взят во внимание клиент-

серверный вариант работы, основанный на трехуровневой архитектуре с использованием сервера «1С:Предприятие 8» и Microsoft SQL Server для больших рабочих групп и в масштабах предприятия.

The article discusses the benefits of the introduction and use of corporate information systems, whose main task is to ensure fault free operation and system-house divisions, and also organization of control over the resources coming to the company to achieve the desired result. During the review, there was taken into account the client / server version of the work, based on a three-tier architecture with server «1С: Enterprise 8» and Microsoft SQL Server for larger workgroups and enterprise-wide.

ӘОЖ 336.012.23

Б. К. Султанова¹, Г. С. Мухашева², Б. М. Саданова³

¹п.ғ.к., доцент, ²магистрант, ³аға оқытушы, Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті, Қарағанды қ.

e-mail:¹b.sultanova@kstu.kz; ²galiya.ms_84@mail.ru; ³sadanova_b@mail.ru

ШАҒЫН ӨНДІРІСТЕРДЕ КАДРЛАРМЕН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Мемлекеттің нарықтық қатынасқа ауысуы қызметкерлерді басқаруды тамырымен өзгертті. Сонымен қатар осындай басқарудың тәжірибелік мәнінде әдістер мен құралдарын өзгертті. Мақалада өндірістің тиімділігін жогарлататын, оның бәсекеге қабілеттілігін жогарлататын, қызметкерлерді басқарудың инновациялық технологиялары қарастырылады.

Кілтті сөздер: қызметкерлер, басқару, инновация, шағын бизнес, құралдар, әдістер, бәсекеге қабілеттілік, нарық, кәсіби маман, экономика, жүйе, қаржы, ресурс, үрдіс, менеджмент.

Кез келген өндірістің басшысы өзінің қызметкерлерін басқаруға тиісті. Бірақ та тәжірибеге көрсеткендей көптеген басшылар оған арнайы білім алмайды. Ерте ме кеш пе табысты компаниялар мен фирмалардың басшылары басқа экономикасы дамыған елдерде қолданылатын қызметкерлерді басқарудың моделіне көшеді. Өкінішке орай, қателердің бағасымен олар бұл жолға қиын және баяу жолмен келеді.

Ал басшыға қызметкерлерді басқаруды үйрену керек па? Дегенмен, сәйкесті маманды жұмысқа алып немесе кадрлық қызметті құруға болады, егер компанияның кадрлық қызметі болса, қолдануға болады, Бірақ та сол маман немесе кадрлық қызмет барлық методика және әдістерді қолданып дұрыс жұмыс істеп жатқанына кім кепіл?

Негізінен кепіл болады, егер басшыға салыстыратын нәрсе болса, ол үшін минимум, қазіргі заманғы өндірістің қызметкерлерді басқарудың негізін білу керек.

Басқарушылық білімнің аздығы басшының өз қызметін қызметкерлерге көрсете алмайды, қызметкердің жұмысының мақсатын қоюда қиыншылықтар туады. Нәтижесінде қызметкерге әсер етудің бір ғана әдісі ол жалаақыны көтеру. Бұл мәселенің шешімі кәсіпкерлердің қазіргі заманғы қызметкерлерді басқарудың психологиялық және ұйымдастырушылық оқып қабылдауында болуы мүмкін. Бірақ ол үшін психологиялық стереотиптерден өту үшін қаншама уақыт кетеді.

Компанияның басшысы кез келген инновациялық үрдістің орталық және негізгі жүргізуші күші болып табылады. Оның жұмысы барлық басқару қадамдарын қамтиды, инновациялық ой мен жобалаудан бастап, инновацияның ендіруді бақылауға дейін болады.

Өндірістің негізгі бір белсенді жұмысына оның басшысының тиімділігіне байланысты болады [1]. Сонымен қатар, компанияның жұмысын жетілдіру үшін басшының өзіне сенімділік, кәсіби маман, тәжірибе және де жетілген ой сияқты жеке мінездемелері болуы тиіс. Өзгерген шарттарға байланысты фирманың есептерін шешуде, басшыларға басқару стилін толығымен өзгертіп жаңа шарттарға өздеріне үйрену тиіс. Бірінші орында болу керек: көшбасшылық, сенім, дербес екпінділік және табысқа сенімділік. Қазіргі заманғы шарттарда басшы болу дегеніміз қауіп пен сараптаманың негізін білу, қызметкерлердің сыртқы ортадағы ауысымдардың дұрыс түсуіне көмектесу, қолайлы шарттардың туғызуға жетелеу болып табылады.

Нарықта өндіріс қалыптасатын инновациялық үрдістердің рөлі кенет өсіп жатыр. Бұл салада барлық қажетті резервтерді жандандыру керек, оның ішінде оған дейін аз көңіл бөлінген басқару облысын да жандандыру керек. Ол ауданның бірі қызметкерлермен жұмыс болып табылады.

Нарықта шарттарда адамгершілік қорларға салулардың бірнеше рет тиімділігі дәлелденіп отыр, басқару ғылымнан бірі болып негіздерден адамгершілік қорлармен басқарулар жүйесі болады. Экономикалық жүйелердің сараптамасына адамгершілік қорлармен басқарулар жүйелері инновациялық дамытулары ұйымдардың ұлттық экономикалық жүйесінде деңгейінде ғана емес, сонымен қатар дүниежүзілік шаруашылық деңгейінде қарастырылады.

Қызметкерлерді басқару экономикалық жүйенің негізі болып табылады, тек ғана адамдар мемлекеттің және өндірістің бағалы қоры болып табылады. Қызметкерлерді басқару мазмұны әлеуметтік қатынастармен, өндірістің көлемі және технологиямен және басқа факторлармен анықталады. Қызметкерлерді басқару барлық үлкен және шағын, коммерциялық және коммерциялық емес, өнеркәсіптік ұйымдар үшін ерекше мән алып жатыр [2].

Адамдарсыз ұйым жоқ. Қажетті арнайы мамандарсыз ешбір ұйым өзінің өмір сүруіне де мақсатына да жете алмайды. Адам кәсіпорынның өндірістік үрдісінің негізгі элементі процесстің ең маңызды элементі болып табылады.

Қызметкерлерді басқару заттық, еңбектік, қаржы нақтылы санына қатысты бейімделуіне және өндірістің мақсатын бақылауды талап етеді. Өндірістерде қызметкерлерді басқару кәсіпкердің мақсатының тепе теңдікке қол жеткізген тәрізді, қызметкер және қоғаммен, өндіріс өмірінің әрбір қадамында қызметкерлерді басқарудың барлық функцияларын қамтиды.

Сонымен, қызметкермен жұмыс істеу кадрлық саясатты, іріктеу, сарапшылықты, орналастыруды, кадрларды оқыту және кәсіпорынның басты нормативті құжаттарын кесінді уақыт бойынша басқару әдістерін қосып, жүйе ретінде қарастырылуы тиіс.

Инновациялық қызмет етуде қызметкерді басқару әрекеттері дәстүрлі менеджментпен салыстырғанда жоспарлау кезеңінен және мамандарды таңдаудан бастап елеулі өзгерістер бастан кешіріп отыр, сондықтан олар терең ғылыми зерттеуді талап етеді.

«Нәтиже бойынша» мақсаттық басқаруың жаңа парадигмасы, соның ішінде қызметкерді басқарудың негізінде, қоғамның және экономиканың дағдарыстан шығуын басқару концепциясын қарастыратын отандық ғалымдардың болашақтағы зерттеулерінің мақсаты болуы тиіс [3].

Инновацияны қарастыру кезінде басты назар қоғамға, қызметкерді басқару ұйымына, ұжымға енгізілетін жаңа кіріспелерге аударылады [4]. Инновацияның әлеуметтік мағынасын ашу кезінде қызметкерді басқару жүйесіндегі жанжалға және оның қызығушылығына деген мәмілеге басты назар аударылады. Осы мәселеге сәйкес, инновация өз алдына білімнің өндірушілік, басқарушылық және әлеуметтік технологияларға айналуын ұсынады. Бұл жағдайда инновация – бұл қызметкерлерді басқару бойынша білімнің қаржылануы.

Қазіргі уақытта – заманның ауысуы, дәстүрлі қоғамнан ақпараттық қоғамға айналуы барысында, қызметкерді басқару бойынша инновация мен инновациялық-әлеуметтік технологияның атқаратын рөлі айтарлықтай өсуде. Алайда, инновация барлық жұмыстың тиімділігін арттыра бермейді және кәсіпорындардың талаптарына сай келмейді. Себебі, қызметкерді басқару жүйесі жұмысты алдын ала сараптамасыз, ғылыми негіздемесіз және

қандай да бір қызметкерді басқару жүйесіндегі өзгерістердің қажеттілігінің керектігін түсінбеушіліктен жиі ауысады.

Қызметкерлерді басқару – бұл кешенді, мақсатты бағытталған ұжымға және жеке қызметкерлерге оптималды шығармашылық, бастамалық және еңбекті жасау шарттарына кәсіпорынның мақсатына жетуі үшін әсер ету керек.

Кез келген ұжымның менеджменті, оның қызметіне тәуелсіз, ол өзіне негізгі теңмағыналы екі аспекті қосады:

Кәсіпорынның мақсатын анықтау, олардың орындалуы бойынша іс-шара ұйымдастыру және нәтижелерді бақылауды жүзеге асыру;

Кәсіпорында ұйымның нәтижесінің себебі болатын жұмыстың қолайлы шарттарымен қамтамасыз етілген жұмыскерлерді басқару.

Тұрақсыз ішкі және сыртқы экономикалық ортадағы шағын ресурстық, уақыттық және финанстық мүмкіндікте ұйымның шағын кәсіпорындық мамандандырылған өндірістің жұмысын бағдарлайды. Бұл жағдай жұмыскерлерден техника және технология саласында өндірістік өнімнің жүзеге асырылуында білімнің жоғары деңгейін талап етеді.

Бірақ, бір жағынан, жұмыскерлердің аз бөлігі олардан кешенді сипатты қызметті және еңбектің жағымды ұйымдастырылуын талап етеді. Жұмыскерлердің біліміне сай келмейтін функцияларды жиі орындауы керек болғандықтан, басқарушылар әмбебап жұмыскерлерді іріктеп алуға тырысады.

Қызметкерді ұйымдастыру және адамдарды жұмыстың өзге де түрлеріне жиі ауысуына байланысты ұйым ішінде «әмбебаптық» тәрбиеленеді. Бұл жағдай барлығы үшін әділ-басқарушылардың бастап қарапайым жұмыскерлерге дейін қамтиды. Шағын және орта кәсіпорындарды басқарушылар, мұндай біліктілікке және жұмыскерлердің белсенділігіне жету үшін көп уақыт және қызметкерді оқытып үйретуге едәуір қаражат жұмсайды.

Дәл осы жағдай шағын кәсіпорын жұмыскерлерінің білім деңгейі жеткілікті жоғары (зерттеулерге байланысты, 67 пайызға жуық жұмыскерлер жоғарғы білімді, ал 18 пайызы орта білімді екені анықталды) және одан басқа олар салалық, кәсіпқойлық және аймақтық мобилділікке ие, себебі бұл қасиет олар үшін өте маңызды.

Кәсіп түрінің өзгеруі (кәсіпкер, жалдамалы жұмыскер үшін), басқа жерге көшу, көбінесе жұмыс орынының ауысуы, өз біліктілігінің жоғарылауы, өзге байланысқан мамандықтарды меңгеруі және өзге осы тәрізді үрдістер қазіргі заманға сай тиімді және мобилді еңбек нарығының дамуына үлес қосады.

Ішкі және сыртқы шарттарға байланысты үнемі өзгеріп отыратын шағын және орта кәсіпорындардың жұмысы жұмыскерлерді үзіліссіз жақсартуларды және жұмысқа деген шығармашылық амалдарды іздестіруге итермелейді. Сондықтан ондағы өнертабыс және өнертапқыштық ұсыныстардың саны

зор. Әйгілі ағылшын экономисті, шағын және орта кәсіпкерліктің мәселелері маманы Г. Бенноктың деректері бойынша, XX ғасырдағы маңызды өнертабыстардың жартысынан көбі тәуелсіз өнертапқыштармен немесе ұсақ фирмалармен жасалған.

Шағын мекемелердің ресурстық мүмкіндіктері сыртқы нарықтық конъюктураның өзгеруі қызметкерлерді үздіксіз жақсартуларды іздеуге ынталандырады, шығармашылық еңбек процессіне амал жасау. Бұл жағдай ұйымның басқарушылығы шағын кәсіпкерліктің барлық түрдегі ресурстардың мобильділігін, сонымен қатар, қызметкерді қайта бағдарлауға және нарықтық қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін де қолдайды.

Шағын кәсіпкерліктің қызметінің әр түрлілігі кәсіпорынға шаруашылық бастамасы үшін, талаптылыққа тиімді жеке және топтық қызметкерлердің ынталарын пайдалануға кең ауқымды мүмкіндік береді.

Зерттеу нәтижесінде, қызметкерлерді арнайы оқыту тиімділігі және қызметкерлер жұмысы нақты нәтижелерінің артуы тек қана үйренушілердің оқу үрдісіне белсене тартылуы мен инновациялық белсенділікке көңіл бөлгенде ғана артады деп көрсетті. Сондықтан бүгінде, осындай оқыту жүргізе алатын ұстаздар даярлау және оқушыларға тәжірибе алу мен білім арттыруға негізделген бағдарлама өндеу көкейкесті мәселе болады.

Сұхбаткерлердің ойынша, оқытудың тиімді жүйесі жұмыстан толық үш айдан астам уақыт аралығында босатылып, сырттай оқу үлгісінде, сонымен қатар, оқудың ұзақтығы мен әр түрлі нысанды ұжымдарда алуан түрлілік пен икемділіктің қажеттілігіне ерекше көңіл аудару керек.

Инновация мен мекеменің мәдениетінің ішкі ұжымдастырудың өзара байланысының принципті түрде аса маңызды екі тұжырым жасауға болады.

Біріншіден, басшылықтың сыртқы ортадағы өзгерістерге бейімделудің сыртқы тәсілдерін таңдау корпоративті мәдениеттің типі мен оның инновациялық дәрежесіне байланысты. Инновациялық қызметті дамыту үшін шығармашылықтың инициациялық жүйесінің болуы және біліктілік дәрежесін жоғарлатудың бүгінгі жағдайда жемісті әлеуметтенудің басты факторы болып табылатын дәлме-дәл жүйесінің болуы қажет.

Екіншіден, сол және өзге де жаңа әдетті сіңіре отырып, жаңа мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізілуіне бейімдей отыра, нұсқаулықтар компанияның дәстүрлік мәдениетін өзгертіп отыруға міндетті.

Осы қалыппен, шағын және орта кәсіпорынның қызметкерін инновациялық басқаруды қамтамасыз ету методологиясы мен теориясына бағытталған зерттеулер өзекті және кәсіпорынның тиімді қызмет ету мәселелерін тек қана қысқа мерзімде емес, сонымен қатар ұзақ мерзімді келешекке де шеше алу мүмкіндігі үшін, бұл шаруашылық маңызды болып табылады [8].

Заманауи жағдайдағы қызметкерді тиімді басқару үшін – қызметкердің қажеттіліктері мен жоспарларын жүргізуге мүмкіндік беретін, ресурстардың

барлық түрлерін үнемдеу үшін оңтайлы құрам қалыптастыратын, кәсіпорынның мақсаттарына жету мен жұмыскерлердің ынтасын қанағаттандыруға қызметкерлердің еңбектері мен дамуын табысты ұйымдастыратын, сол аймақтағы тұрақты жұмыс қажет.

Қызметкерді инновациялық басқаруда мекеме мен қызметкердің ынталарын түйістіруге мүмкіндік беретін, қызметкердің жоғары тиімді табысына бағыттауды және әлеуметтік кепіл мен экономикалық ынталандыруды құру қажет, сонымен қатар әлеуметтік кепілдерін қайта бөлу мен қайта ұсынудағы табыстарын алуында қоғамның талаптарын қанағаттандыруға қол жеткізу керек.

Қызметкерді отандық шағын және орта кәсіпкерлікте тұтас инновациялық басқару, дұрыс ойланып істелмеген және дәйекті саясатты емес, аз ретті іс әрекеттер жиынын ұсынады. Дегенмен, кешенді еңбек сипаты және барлық міндеттің бір ғана адамға жүгінушілігі, еңбек процесінде заңнамалық реттеу дәрежесіндегі қызметкерді басқаруда кешенді және жүйелік ыңғайдың пайда болуы үшін алғышарттарды құрайды.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 **Друкер, П. Ф.** Инновации и предпринимательство. – М.: Экономика, 1992.
- 2 **Фрайлингер К., Фишер И.** Управление изменениями в организациях, пер. с нем., Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой. – М.: Книгописная палата, 2002.
- 3 **Дрофа, В. В., Половинко, В. С.** Управление персоналом научно-производственных организаций. – М.: Информ-Знание; Омск : Изд-во Наследие. Диалог-Сибирь, 2001. – 208 с.
- 4 **Овчинникова, Т.** Новая парадигма управления персоналом в условиях переходной экономики. // Управление персоналом. – 2001. – № 7. – С. 34-39.
- 5 **Маслов, Е. В.** Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск : НГАЭиУ, 2000. – 312 с.
- 6 **Донцова, Л. В., Никифоров, Н. А.** Анализ финансовой отчетности: Учеб. пос. – М.: Дело и сервис. – 2004. – 336 с.
- 7 **Комаров Е. И.** Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 38-41.

Материал 26.02.16 баспаға түсті

Б. К. Султанова, Г. С. Мухашева, Б. М. Саданова

Совершенствование системы управления кадрами малого предприятия

Карагандинский государственный технический университет, г. Караганда.
Материал поступил в редакцию 26.02.16.

B. K. Sultanova, G. S. Mukhasheva, B. M. Sadanova

Perfection of control system over the personnel of a small enterprise

Karaganda State Technical university, Karaganda.
Material received on 26.02.16.

В статье рассматривается эффективность повышения производства, повышения его конкурентоспособности, а так же рассматриваются инновационные технологии управления служащих.

Efficiency of increasing the production, its competitiveness is examined in the article, and similarly examined the innovative technologies of management of office workers.

ӘОЖ 336.012.23

Б. К. Султанова¹, А. У. Нурпейсова²

¹п.ғ.к., доцент, ²магистрант, Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті, Қарағанда қ.

e-mail: ¹b.sultanova@kstu.kz; ²aizotik_92@inbox.ru

КӘСІПОРЫННЫҢ БИЗНЕС-ҮРДІСТЕРІН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ АҚПАРАТТЫҚ ҮРДІСТЕР

Баяндамада кәсіпорынның бизнес-үрдістерін басқару жүйелерінің негізгі функцияларының анализі, бизнес-үрдістердің басқару жүйелерінің талаптарына сәйкес келетін ақпараттық ресурстар жайлы қарастырылған.

Кілтті сөздер: ақпараттық үрдістер, ақпараттық ресурс, бизнес-үрдістерді басқару жүйелері, үрдістік тәсіл.

Кез келген кәсіпорынның бизнес-үрдістерінің нәтижелі жүзеге асуы үшін олар әрбір қызметкерге түсінікті және қол жетімді болуы қажет.

Бизнес-үрдіс – бұл жеке операциялар тізбегі, олардың орындалуы кезінде мәнді нәтижеге қол жеткізуге болады: өнімдер, қызметтер, тауарлар,

қосалқылар және т.б. Бизнес-үрдіс қызметкерлердің құзыреттіліктерін арттыруға, жобаның жүзеге асуына және т.б. бағытталуы мүмкін. Әдетте, бизнес-үрдістің иеленушісі, орындаушысы, нәтижесі мен кірістері болады. Бизнес-үрдістердің орындалуы кезінде кіріс мәліметтері нәтижеге айналады.

Менеджердің табысты қызметі оның тұтыну тауарлары мен қызметтерінің шығуына кепілдік беретін уақытылы және нақты шешімдер қабылдау мүмкіндігімен анықталады. Бұл талаптарды орындау үшін менеджердің ақпаратқа қолы жетімді болуы, оны өңдеу әдістерін білуі, ақпаратты тиімді үйлестіруі керек.

Ұйымның ақпараттық ресурсы – бұл ұйыммен ақпаратты іздеу, өңдеу және үйлестіруге қолданатын әдістер мен тәсілдер жиынтығы.

Ұйымның ақпараттық ресурстарды белсенді қолдануы кәсіпорын қызметінің ішкі және сыртқы факторларына бағытталған, олар ұйым қызметінің ішкі және сыртқы сыни факторларын бейнелейтін ішкі және сыртқы бизнес-ортаны қалыптастырады [1, 14 б.].

Сыртқы бизнес-орта – бұл кәсіпорыннан тыс әрекет ететін экономикалық, әлеуметтік, саяси және басқа объекттердің жиынтығы және олардың кәсіпорынмен құрылатын қарым-қатынастары.

Ішкі бизнес-орта – бұл функционалдау кезінде құрылатын ақпараттық ағындармен анықталатын ұжым арасындағы шаруашылық қарым-қатынастар. Бизнес-ортаның бұл бөлігінің ішкі көрсеткіштері: фирманың қаражаты, өндірістік үрдістердің ұйымдастырылуы, шығарылатын өнімнің сапасы, ұйымның қабылдаған өндірістік стратегиясы.

Кәсіпорынның ақпараттық ресурсы бизнестің шынайы келбетін көрсетуге, бизнестегі өзгеріске сәйкес шаралар құруға, сонымен қатар кәсіпорынның барлық ресурстарының тиімді әрекеттесулерін іздеуге: интеллектуалды, қаржылық, материалдық мүмкіндік береді. Ол үшін қызметті келесілер бойынша ұйымдастыру керек:

- 1) өндірістік және әкімшілік-шаруашылық үрдістердің мониторингін қолдау;
- 2) басқару және технологиялар құжаттарының қоймасына тез қол жетімділікті қамтамасыз ету;
- 3) жұмыс орындарының толуы, материалдардың қозғалысы, жұмыс уақытының шығындалуы және т.б. жайлы ақпараттар алу;
- 4) шығындар есебі мен топтастыру жүйесін қолдау;
- 5) серіктестік байланыстар мен келісімдерді іздеу және орнату;
- 6) бизнес жайлы мәліметтер анализі мен кәсіпорынның даму жобаларын құру;
- 7) кәсіпорынның ақпараттық жүйесінің модернизациясы және т.б.

Бизнес-үрдістердің ұйымдастырылуы әкімшілік-шаруашылық үрдістердің жүзеге асуы мен ұйымның ақпараттық ресурстарының

қалыптасуына түбегейлі әсер етеді. Ақпараттық үрдістер берілген бизнес-үрдістер бойынша шаруашылық шешімдердің жүзеге асуы кезінде қалыптасады.

Кәсіпорындардың ғаламдық ақпараттық жүйелерде белсенді түрде қызмет етуі, заманауи ақпараттық технологияларды қолдануы ұйымның ақпараттық ресурсын өзгертуге мүмкіндік береді. Бұл өз кезегінде ұйымды басқарудың ақпараттық жүйесінің әрдайым дамуына септігін тигізеді [2, 67 б.].

Кәсіпорынды басқарудың ақпараттық жүйесін құру үшін қажет:

1) ақпараттық технологияларды қолдану үрдісінде кәсіпорынмен қол жететін негізгі мақсаттарды құрастыру;

2) кәсіпорынды басқарудың ақпараттық жүйесінің құрылымын және оның құжат айналымын бағалау;

3) ақпараттық ресурстардың кәсіпорын ішінде (корпорация деңгейінде), сонымен қатар кәсіпорыннан тыс (виртуалды деңгейде) бағыттарда қолдануды таңдау;

4) кәсіпорынды басқару үлгісін анықтау;

5) қойылған мақсаттарға жету үшін қажетті бағдарламалық және техникалық қамтамасыз етудің құрамын орнату;

6) қызметкерлерді оқыту жүйесін жасау;

7) сәйкес өндірістік қызметті қалыптастыру;

8) байланыс, басқару және аппараттық-желілік құралдарды қорғау құрылымын жасау;

9) күтілетін шығындар деңгейі мен қол жеткізген нәтижелерді бағалау.

Кәсіпорынды басқарудың ақпараттық жүйелерін түрлі критерийлерді қолданып жіктеуге болады: басқаруды ұйымдастыру, басқару әдісі, сәйкес ақпараттық технологияларды қолдану және т.б.

Бизнес-үрдістерді басқару кәсіпорын қызметін оңтайландыру, оның функционалдау мақсатына сәйкес дамуы мен объективті ақпаратқа бағытталған әрекеттер жиынтығымен анықталады.

Оперативті басқарудың пішіні кәсіпорын қызметінің есеп және бақылау жүйесін қамтиды. Бұл оған өндірістік үрдістің қадамын анализдеуге және объекттің қызметіне шарттар өзгерісін енгізуге мүмкіндік береді.

Бүгінгі таңда кәсіпорынның ұйымдық жұмысына үрдістік тәсілді қолдану сапа стандарты болып табылады.

Үрдістік тәсіл кезінде міндетті талап – кәсіпорынның бизнес-моделін құру. Ұйымды басқару үрдісін реттеуді қамтамасыз ететін әдіс ретінде түрлі тәсілдер (басқару әдістері) қолданылады, соның ішінде келесілерді атап өтуге болады:

1) есептік көрсеткіштер негізіндегі басқару;

2) материалдық қажеттіліктерді жоспарлау (MRP);

4) өндірістің ресурстарын жоспарлау (MRPII);

5) компьютерленген интеграцияланған өндіріс (СІМ);

6) өнімнің үздіксіз өмірлік циклын қолдау (СІС-технология);

7) кәсіпорынның ресурстарын жоспарлау (ERP).

Сөйтіп, өндірісті басқару әдісін таңдау және оңтайландыру сапа, жоспарлау принциптері мен кәсіпорынның ресурстарын басқару жүйелерінің ережелеріне негізделген.

ПАЙДАЛАНҒАН ДЕРЕКТЕР ТІЗІМІ

1 **Елиферов, В. Г.** Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В. Г. Елиферов. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2013.

2 **Федоров, И.** Сравнительный анализ нотаций моделирования бизнес-процессов / И. Федоров // Открытие системы. – 2011.– № 8. – С.28.

3 **Ширяев, В. И.** Управление бизнес-процессами: учеб.-метод. пособие / В. И. Ширяев. - М. : ФИС, ИНФРА-М, 2009.

Материал 26.02.16 баспаға түсті.

Б. К. Султанова, А. У. Нурпейсова

Информационные процессы в системах управления бизнес-процессами предприятия

Карагандинский государственный технический университет, г. Караганда.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

B. K. Sultanova, A. U. Nurpeisova

Information processes in the enterprise systems of business process management

Karaganda State Technical university, Karaganda.

Material received on 26.02.16.

В статье представлен анализ основных функций систем управления бизнес-процессами предприятия, использование информационных ресурсов, удовлетворяющие требованиям систем управления бизнес-процессами.

The article presents an analysis of the main functions of control systems of the enterprise business processes, the use of information resources that meet the requirements of the systems for managing business processes.

Д. А. Токкожина¹, С. М. Хасенова²

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, г. Павлодар
e-mail: ¹di.love@bk.ru; ²sveta_hasenova.7@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье говорится о стратегии развития кадровой политики Республики Казахстан, как о важном аспекте государственного регулирования экономики. Статья описывает стратегию решения экономических проблем на государственном уровне.

Ключевые слова: стратегия, план, стратегическое планирование, кадровая политика, кадры, современность.

Эффективная кадровая политика, определяющая основные подходы, принципы и направления работы по развитию и наращиванию кадрового потенциала государства, является ключевым фактором роста конкурентоспособности Казахстана, его экономики и благосостояния граждан.

Как отметил Глава государства в своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства», именно кадры являются локомотивом новых экономических реформ.

Вот почему, модернизация кадровой политики государства стала частью экономической политики нового курса, которая возведена в ряд приоритетных направлений Стратегии «Казахстан-2050».

Действительно, без взвешенной, созидательной и разумной кадровой политики невозможно обеспечить успех реализации поставленных перед государством задач. Поскольку именно кадры являются движущей силой административных, экономических и социальных реформ. Неслучайно вопросам подготовки кадров и развития трудовых ресурсов страны уделяется особое внимание с начала становления казахстанской государственности.

Так, в рамках «Стратегии – 2030» одной из задач государственного масштаба была обозначена профессионализация государственного аппарата, в целях обеспечения его наиболее компетентными, квалифицированными и этичными кадрами.

Данная мера была направлена на повышение конкурентоспособности государственной службы и как следствие повышение эффективности государственного аппарата в целом.

Реформирование системы государственной службы Казахстана осуществлялось поэтапно с упразднения командно-административной системы управления и формирования новой модели государственной службы, способной эффективно осуществлять свою деятельность в условиях становления правового, демократического государства.

Как результат выверенной и взвешенной политики по модернизации государственной службы Казахстан был признан Всемирным банком лидером реформ в области государственной службы среди стран Содружества независимых государств и Восточной Европы.

В Казахстане впервые на постсоветском пространстве был введен конкурсный отбор на государственную службу, государственные должности были разделены на политические и административные, были реализованы меры по повышению профессионального уровня государственных служащих. Так, была заложена основа профессиональной государственной службы, построенной на принципах меритократии (признания заслуг), эффективности, равенства.

Однако задачи, поставленные перед государством при разработке «Стратегии – 2030», несопоставимы по своей сложности и масштабу с вызовами нового десятилетия и выходят за ее рамки. Именно поэтому, в рамках стратегического плана развития Казахстана до 2050 года, предусматриваются меры дальнейшего совершенствования государственной службы на основе новой кадровой политики. Дополнительным импульсом для разработки новой кадровой политики в области государственной службы послужила оценка эффективности деятельности государственных органов, по результатам которой выявлен ряд системных проблем, оказывающих негативное влияние на эффективность государственного аппарата в целом.

Во-первых, сменяемость кадров и как следствие потеря квалифицированных и потенциально лояльных работников. Несмотря на 20 %-ное снижение общей сменяемости кадров за 2010-2011 гг., проблема текучести не теряет своей актуальности. Кроме того, анализ текучести кадров на государственной службе показал, что в ряде госорганов сменяемость кадров сопряжена с командными перемещениями, что может свидетельствовать о нарушении принципа преемственности на государственной службе.

Во-вторых, объективность и прозрачность процедур отбора на государственную службу. Несмотря на 30 % увеличение конкурсных процедур, по итогам двух лет оценки, выявлено, что конкурсные процедуры не являются основным инструментом отбора. Наряду с конкурсными методами отбора широко распространена практика назначений в порядке перевода. Кроме того, слабо используются возможности кадрового резерва.

В-третьих, неполный охват государственных служащих профессиональным обучением, что особенно характерно для центральных государственных органов. На протяжении 2010-2011 годов не обеспечивается

100 % охват государственных служащих курсами переподготовки и семинарами повышения квалификации, что свидетельствует о необходимости дальнейшего развития системы профессионального развития государственных служащих, в целях обеспечения 100% охвата государственных служащих соответствующим обучением.

В-четвертых, недостаточно высокий уровень мотивации государственных служащих как результат неэффективной организации труда. Проведенный опрос государственных служащих показал, что в ряде центральных государственных органов установлены случаи нарушения нормативов труда вследствие переработок и работы в праздничные и выходные дни.

Наличие вышеуказанных проблем, наряду с возрастающими ожиданиями общества стали основой дальнейшего реформирования государственной службы. В этих целях была принята Концепция новой модели государственной службы, которая заложила основы новой кадровой политики в сфере государственной службы.

В рамках Концепции новой модели государственной службы предполагается совершенствование законодательной и институциональной базы государственной службы. Наряду с этим, будут значительно пересмотрены действующие кадровые механизмы отбора кадров на государственную службу, обучения и карьерного продвижения государственных служащих. Кроме того, будут внедряться новые кадровые технологии, такие как оценка деятельности государственных служащих, институт старшей государственной службы, карьерное планирование и внедрение индивидуальных планов развития.

Все эти меры вкуче будут способствовать формированию новой модели государственной службы, основанной на принципах меритократии, транспарентности, профессионализма, эффективности и результативности.

В целом, предполагаемые меры по совершенствованию кадровой политики в сфере государственной службы позволят создать надежный, устойчивый и интеллектуальный кадровый потенциал государственной службы, способный обеспечить государственный аппарат высокопрофессиональными, компетентными и патриотичными кадрами.

Основная задача, поставленная Президентом Республики Казахстан, – это создание для Казахстана эффективной, современной государственной службы и структуры управления, которая была бы оптимальной для рыночной экономики, формирование Правительства, способного реализовать приоритетные цели и, в конечном итоге, построить государство, стоящее на страже национальных интересов.

В Республике Казахстан Конституцией РК и Законом РК «О государственной службе» заложены основы для построения эффективной системы государственного управления, законодательного оформления

прохождения государственной службы. В законе определены основы организации государственной службы в республике, правового положения государственных служащих, их социальной защищенности и регулирование отношений в сфере государственной службы.

Учитывая один из важнейших приоритетов Стратегии Казахстан-2030 – создание профессионального правительства, Агентство Республики Казахстан по делам государственной службы с самого начала своей деятельности направило основные усилия на создание условий для привлечения на государственную службу высокопрофессиональных кадров, имеющих соответствующее образование и необходимый опыт работы.

Формирование современной высокоэффективной государственной системы управления и государственной службы – одна из ключевых проблем, которая выдвигается сейчас на первый план. Совершенно очевидно, что именно от состояния машины управления государством и профессионализма государственных служащих, их дееспособности и инициативности, приверженности избранному страной курсу во многом зависят ход экономических реформ в Казахстане, продвижение по пути демократизации общества, становление правового государства, в целом стабилизация и развитие страны.

В настоящее время проводится большая работа по практическому воплощению принципов и методов, заложенных в законодательстве о государственной службе, а также в области совершенствования стандартов, государственных услуг по внедрению этических норм государственной службы и целому ряду других вопросов.

Институт государственной службы соприкасается со многими другими сферами законодательства. Для защиты своих прав граждане Республики Казахстан могут обратиться к помощи различных органов: административных, судебных, органов прокуратуры и др.

Вопросы подбора и расстановки кадров являются важной частью реформирования общества и служат мощным рычагом воздействия на все сферы и участки жизни.

Весь механизм государственной службы, совокупность государственных органов управления создаются в государстве для решения единых целей, общих задач, связанных с обеспечением политической и экономической стабильности, правопорядка, гарантированной защиты законных свобод, прав и интересов граждан. В этих целях Конституция РК, действующее законодательство обуславливают основные принципы республиканской кадровой политики. Поэтому их последовательное и комплексное претворение в жизнь – необходимое условие современной работы с кадрами.

В современных условиях основным вопросом государственной кадровой политики является оптимальное сочетание общегосударственных, областных и местных интересов. Решение этой системной задачи позволит

сделать кадровую политику более сильной и эффективной, так как она будет отражать интересы всех своих объектов снизу доверху, а также интересы всего трудоспособного населения страны, имеющего конституционное право на государственную службу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Стратегия «Казахстан – 2050». 14 декабря 2012 года.
- 2 Наукоемкая экономика – новый этап индустриально-инновационного развития Казахстана. Сборник научных трудов Междунар. науч.-практ. конф., Института экономики КН МОН РК, посвященной 80-летию со дня рождения видного ученого-экономиста на Евразийском пространстве, академика НАН РК, д.э.н., проф. А. К. Кошанова / Под ред. С. С. Еспаева. – Алматы : Институт экономики КН МОН РК, 2014. – 724 с.
- 3 Региональная политика Казахстана: теория и практика. / Под ред. Н. К. Нурлановой, Н. Ж. Бримбетовой. – Алматы : Институт экономики КН МОН РК. – 2014. – 288 с.
- 4 Инновационное развитие экономики Казахстана: институты и механизмы. – Алматы: ИЭ КН МОН РК, 2014. - 80 с.
- 5 Экономика Казахстана на рубеже тысячелетий. Научное издание / Ответ.ред. Альжанова Ф. Г. – Алматы : ИЭ КН МОН РК. – 2014. – 304 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Д. А. Токкожина, С. М. Хасенова

Заманауи деңгейдегі Қазақстан Республикасының мемлекеттік кадрлық саясаты

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті.

D. A. Tokkozshina, S. M. Hasenova

State personnel policy of the Republic of Kazakhstan today

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.
Material received on 26.02.16.

Мақалада Қазақстан республикасының кадр саясаты даму стратегиясын, мемлекеттің экономикасын реттеудегі маңызды көрінісі екендігін жеткізеді.

The article considers the strategy Personnel State policy of the Republic of Kazakhstan as an important aspect of government regulations of the economy.

УДК 331,104

Т. Я. Эрнazarov¹, А. Ж. Саринова²

¹к.т.н., профессор, Павлодарский государственный университет имени С. Торайғырова, г. Павлодар, ²магистрант, г. Павлодар

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В настоящей статье автор рассматривает основной понятийный аппарат отличительных особенностей социально-трудовых отношений. Также изучаются взаимосвязи между субъектами и предметами социально-трудовых отношений.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, наемный работник, работодатель, субсидиарность, дискриминация

ВВЕДЕНИЕ

Социально-трудовые отношения – взаимосвязи и взаимоотношения, существующие между индивидуумами и их группами в процессах, обусловленных трудовой деятельностью. Социально-трудовые отношения возникают и развиваются с целью регулирования качества трудовой жизни.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В соответствии с Трудовым кодексом Республики Казахстан, трудовыми отношениями являются отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по определенной специальности, квалификации или должности, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством, трудовым договором и т.д.) [1].

При этом понятие социально-трудовых отношений намного шире. Понятия трудовых отношений и отражает не только юридический, но и социально-экономический и психологический аспекты трудового процесса [2-4].

Элементы системы социально-трудовых отношений:

- субъекты социально-трудовых отношений;
- уровни социально-трудовых отношений;
- предметы социально-трудовых отношений.

К субъектам социально-трудовых отношений относятся: наемный работник, работодатель, государство.

Наемный работник – это физическое лицо, заключившее трудовой договор (контракт) с работодателем на выполнение определенной

работы в соответствии со своей квалификацией и своими способностями. Защитой интересов наемных работников занимаются, в первую очередь, профессиональные союзы.

Работодатель – это физическое или юридическое лицо (организация), нанимающее для работы одно или более лиц. При этом работодателем может быть как собственник средств производства, так и его представитель (например, руководитель организации, не являющийся ее владельцем).

Государство в системе социально-трудовых отношений выполняет законодательную функцию, а также выступает в качестве координатора и организатора данных отношений, а также посредника и арбитра при трудовых спорах. С другой стороны, государство также является работодателем.

Уровни социально-трудовых отношений подразделяются на:

- индивидуальный и коллективный;
- государственный уровень, уровень организации, рабочего места и др.

Предметами социально-трудовых отношений являются различные аспекты трудовой жизни человека и организации.

К ним относятся:

- организация и эффективность труда;
- найм-увольнение;
- оценка, условия и оплата труда, вопросы пенсионного обеспечения;
- кадровая политика организации и т.д.

Анализ социально-трудовых отношений.

Социально-трудовые отношения характеризуют экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей индивидуумов и социальных групп в процессах, обусловленных трудовой деятельностью. Анализ социально-трудовых отношений обычно проводят по трем направлениям: субъекты; предметы, типы.

Субъектами социально-трудовых отношений являются индивидуумы или социальные группы. Для современной экономики наиболее важными субъектами рассматриваемых отношений являются: наемные работники, профсоюз, работодатель, союз работодателей, государство.

Наемный работник – это человек, заключивший трудовой договор с представителем предприятия, общественной организации или государства.

Работодатель – это человек, нанимающий для выполнения работы одного или нескольких работников. Работодатель может быть собственником средств производства или его представителем. В частности, работодателем является руководитель государственного предприятия, который в свою очередь, является наемным работником по отношению к государству.

Профессиональный союз создается для защиты экономических интересов наемных работников или лиц свободных профессий в определенной сфере

деятельности. Важнейшими направлениями деятельности профсоюза являются обеспечение занятости и оплата труда.

Взаимосвязи между субъектами социально-трудовых отношений возникают при различных условиях: работник-работник; работник-работодатель; профсоюз-работодатель; работодатель-государство; работник-государство и др [5].

Предметы социально-трудовых отношений определяются целями, к достижению которых стремятся люди на различных этапах их деятельности. Принято различать три основных стадии жизненного цикла человека:

- от рождения до окончания обучения;
- период трудовой и/или семейной деятельности;
- период после трудовой деятельности.

На первой стадии социально-трудовые отношения связаны преимущественно с проблемами профессионального обучения. На второй – основными являются отношения найма и увольнения, условий и оплаты труда. На третьей – центральной является проблема пенсионного обеспечения.

В наибольшей степени предметы социально-трудовых отношений обусловлены двумя блоками проблем – занятость, организация и оплата труда.

Первый из этих блоков определяет возможности обеспечения людей средствами существования, а также реализации индивидуальных способностей. Второй блок связан с условиями труда, характером взаимоотношений в производственных коллективах, возмещением затрат рабочей силы, возможностями для развития человека в процессе трудовой деятельности.

Типы социально-трудовых отношений характеризуют психологические, этические и правовые формы взаимоотношений в процессе трудовой деятельности.

Выделяют следующие виды социально-трудовых отношений по организационным формам [6]:

Патернализм характеризуется значительной долей регламентации социально-трудовых отношений со стороны государства или руководства предприятия. Оно осуществляется под видом «отеческой заботы» государства о нуждах населения или администрации предприятия о его сотрудниках.

Партнерство основано на системе детально проработанных правовых документов, в соответствии с которыми наемные работники, предприниматели и государство рассматриваются как партнеры в решении экономических и социальных задач. При этом профсоюзы выступают с позиций, не только защиты интересов наемного персонала, но и эффективности производства на предприятиях и национальной экономики в целом.

Конкуренция между людьми или коллективами также может способствовать достижению синергетического эффекта. В частности, опыт

показывает эффективность рационально организованной конкуренции между конструкторскими коллективами.

Солидарность предполагает общую ответственность и взаимную помощь, основанную на общности интересов группы людей.

Субсидиарность означает стремление человека к личной ответственности за достижение своих целей и свои действия при решении социально-трудовых проблем. Субсидиарность можно рассматривать как противоположность патернализму. Если человек для достижения своих целей вступает в профессиональный или иной союз, то субсидиарность может реализовываться в форме солидарности. При этом человек действует солидарно при полном сознании своих целей и своей личной ответственности, не поддаваясь влиянию толпы.

Дискриминация – это основанное на произволе, незаконное ограничение прав субъектов социально-трудовых отношений. При дискриминации нарушаются принципы равенства возможностей на рынках труда, дискриминация может быть по полу, возрасту, расе, национальности и другим признакам. Проявление дискриминации возможны при выборе профессии и поступлении в учебные заведения, продвижении по службе, предоставлении услуг предприятия работникам, увольнении.

Конфликт является крайним выражением противоречий в социально-трудовых отношениях. Наиболее явными формами трудовых конфликтов являются трудовые споры, забастовки, массовые увольнения.

По характеру влияния на результаты экономической деятельности и качество жизни людей социально-трудовые отношения бывают двух типов:

- конструктивными, способствующими успешной деятельности предприятия и общества;
- деструктивными, мешающими успешной деятельности предприятия и общества.

Конструктивными могут быть отношения либо сотрудничества, взаимной помощи, либо конкуренции, организованной так, чтобы способствовать достижению положительных результатов.

Деструктивные взаимоотношения возникают тогда, когда общая направленность интересов сотрудников и социальных групп не соответствует целям предприятия. Интересы сотрудников предприятия могут различаться по ряду признаков: психофизиологические параметры (пол, возраст, здоровье, темперамент, уровень способностей и т.п.); национальность, семейное положение; образование; отношение к религии; социальное положение; политическая ориентация; уровень доходов; профессия и т.д.

Само по себе различие сотрудников предприятия по этим и другим признакам необязательно ведет к деструктивным взаимоотношениям. Известно множество примеров эффективного сотрудничества самых разных

людей. Основным условием такого сотрудничества является наличие объединяющих ситуаций или идеи, перед которыми индивидуальные и групповые различия становятся несущественными [7-8].

Объединяющие ситуации это война, стихийное бедствие, экологическая катастрофа, необходимость сохранения (выживаемости) предприятия в конкурентной борьбе, страх безработицы. Объединяющие идеи могут быть религиозными, социально-политическими, научными и др.

Конструктивное взаимодействие сотрудников предприятия основывается на авторитете руководителей, системе пожизненного найма, высоком уровне доходов, рациональном стиле управления, психологической атмосфере в коллективе.

Эффективность системы управления персоналом зависит от учета различий характеристик и интересов сотрудников. В частности, необходимо учитывать особенности работы женщин, людей пенсионного возраста, инвалидов и молодежи. Необходимо уважать религиозные чувства и национальные обычаи. При разработке режима труда и отдыха, систем мотивации и оплаты следует учитывать особенности творческого труда, семейное положение сотрудников, условия для повышения квалификации работников.

К числу наиболее важных социальных взаимоотношений относятся взаимоотношения между руководителями и подчиненными. Опыт развитых стран показывает, что отношения партнерства более эффективны, чем отношения, основанные на административном принуждении. Существенное неравенство может быть любым, но на работе все сотрудники должны чувствовать себя партнерами.

Функции регулирования социально-трудовых отношений на государственном уровне в РК выполняет совокупность органов законодательной, исполнительной и судебной власти. Данная совокупность формирует систему государственного регулирования социально-трудовых отношений.

Задачами системы государственного регулирования социально-трудовых отношений является:

- законотворческая деятельность в трудовой и смежных сферах;
- контроль исполнения законов;
- выработка и реализация политики и рекомендаций в области социально-трудовых отношений в стране (включая вопросы оплаты и мотивации труда, регулирования занятости и миграции населения, уровня жизни, условий труда, конфликтных ситуаций и т.д.)

Следует отметить, что в условиях рыночной экономики государственное регулирование трудовых отношений имеет ограниченный характер и нацелено на обеспечение граждан социальными гарантиями. Это выражается, прежде всего, в установлении при помощи нормативно-правовых актов

границ, в рамках которых должны действовать субъекты социально-трудовых отношений.

К таким нормативно-правовым актам относятся трудовое законодательство, пенсионное законодательство, нормативные акты о защите социальных и трудовых прав отдельных категорий граждан и т.д.

Целями трудового законодательства являются:

- установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан;
- создание благоприятных условий труда;
- защита прав и интересов работников и работодателей.

Законотворчество в области регулирования социально-трудовых отношений осуществляется на республиканском и региональном уровнях.

Государством также разрабатывается и реализуется ряд краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных программ с целью решения отдельных вопросов, лежащих в социально-экономической плоскости. Такие программы также подразделяются на государственные, призванные решать проблемы общенационального масштаба, региональные, связанные со спецификой отдельных территорий и отраслевые, нацеленные на решение проблем отдельных отраслей.

Социально-трудовые отношения имеют существенные отличительные особенности как в условиях плановой системы, так и в условиях рыночной и смешанной экономики, а также в условиях перехода от одной социально-экономической системы к другой. В каждом из этих состояний имеются свои положительные и негативные моменты, которые необходимо учитывать как в научных исследованиях, так и на практике, при проведении реформ и изменений в социально-экономическом развитии.

ВЫВОДЫ

Система социально-трудовых отношений формируется под влиянием трудовых ценностей, в которых проявляются основные принципы жизнедеятельности людей в социально-трудовой сфере, которые формируют критерии, задают правила поведения, стереотипы трудовой морали и мотивационный механизм. В системе общечеловеческих ценностей трудовые ценности выступают в качестве определяющих. Естественно, трудовые ценности в рыночных условиях отличаются от ценностей труда, сложившихся в советский период. Однако, разрушив трудовые ценности, присущие общественной собственности и коллективизму, новые ценности провозглашены, но находятся под прессом искаженных представлений о ценности труда в условиях цивилизованного рынка. В современных условиях насаждения «индивидуализма» сложилась ситуация, при которой заинтересованность в труде как моральная категория перестает существовать, отодвинулись в сторону

вопросы производственной демократии, самоуправления трудовых коллективов, а роль профсоюзов как защитников трудовых интересов работников сведена к минимуму. Таковы некоторые социально-экономические проблемы, которые необходимо безотлагательно решать.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Трудовой кодекс Республики Казахстан от 15 мая 2007 года № 251-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.07.2015 г.)
- 2 **Агапова, Т. А.** Макроэкономика. – М. : Дело и сервис, 2009. – 448 с.
- 3 **Базылев, Н. И.** Макроэкономика. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 188 с.
- 4 **Бугаян, И. Р.** Макроэкономика. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 348 с.
- 5 **Бункина, М. К.** Макроэкономика. – М. : ДИС, 2011. – 320 с.
- 6 **Вечканов, Г. С.** Макроэкономика. – СПб : Питер, 2010. – 255 с.
- 7 **Вэриан, Х.** Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 586 с.
- 8 **Береславская, В. А.** и др. Эффективность использования трудовых ресурсов и оптимизации оплаты труда// Экономический анализ. – 2008. – № 14. – С. 50-56.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Т. Я. Эрнazarов, А. Ж. Саринова

Экономикада зерттеу объектісі ретіндегі әлеуметтік және еңбек қарым-қатынастары

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Павлодар қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті.

T. Y. Ernazarov, A. Z. Sarinova

Social and labor relations as an object of study in economics

S. Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar.

Material received on 26.02.16.

Бұл мақалада автор әлеуметтік және еңбек қатынастары ерекшеліктерінің негізгі тұжырымдамалық аппаратын тексереді. Ол сондай-ақ, әлеуметтік-еңбек қатынастары субъектілері мен объектілері арасындағы қарым-қатынасты зерттейді.

In this article the author examines the basic conceptual apparatus of the distinctive features of social and labor relations. It also explores the relationship between the subjects and objects of social and labor relations.

Ж. Нуржанов

магистрант, специальность «Финансы», АО «Финансовая академия», г. Астана

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье автором дано экономическое содержание банкротства предприятия, его причины и прогнозирование финансовой несостоятельности.

Ключевые слова: банкротство, неплатежеспособность, несостоятельность, рыночная экономика.

ВВЕДЕНИЕ

Банкротство (несостоятельность) – это неспособность организации платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия денежных средств.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Для всестороннего, полного и объективного исследования понятия банкротства следует обратиться к определениям, содержащимся в толковых словарях.

В. Даль определял банкротство (банкрутство) как «несостоятельный торговец, лопнувший неплательщик. Банкрут бывает или случайный, несчастный или же лживый, подложный, злостный. Разница между ними такая же, как между обокраденным или погоревшим и вором» [1].

В «Словаре иностранных слов» дано следующее определение. «Банкротство (с нем. Bankrott, с ит. Bankrotta) – 1. долговая несостоятельность, отказ предпринимателя платить по своим долговым обязательствам из-за отсутствия средств; финансовый крах, разорение» [2].

В словаре С. И. Ожегова банкротство определено, как «несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам» [3].

Банкротство – несостоятельность лица, компании, банка и т.п., приводящая к прекращению платежей по долговым обязательствам; разорение [4].

Банкротство – отказ от выполнения долговых обязательств; разорение. Официально установленная и юридически признанная неплатежеспособность [5].

Банкротство – (от итальянских слов banca - скамья, стол и gotta – изломленная, надломленная, то есть несостоятельность банкира, крах банка) юридический термин торгового права, означающий «неоплатность лица, производящего торговлю, происшедшую от его вины» [6].

В научной литературе различные авторы по-разному подходят к определению банкротства.

Так например, С. Е. Андреев считает, что несостоятельность характеризуется несколькими существенными чертами, которые несут самостоятельную смысловую нагрузку. Прежде всего, из данного понятия вытекает, что «несостоятельность» и «банкротство» имеют идентичное содержание, т.е. данные слова являются синонимами. Именно это и отличает казахстанское законодательство о банкротстве от законодательства некоторых зарубежных стран. Данное определение не включает возможность добровольного объявления должника о своем банкротстве. Это связано с тем, что из законодательства РК с принятием Закона о реабилитации и банкротстве исключен институт внесудебного «добровольного объявления о банкротстве». Ликвидация должника, неспособного удовлетворить требования кредиторов, может осуществиться исключительно при применении процедур банкротства под контролем суда [7].

Д. А. Ендовицкий утверждает, что, понятие «банкротство» необходимо рассматривать несколько шире, чем понятие «неплатежеспособность» и «несостоятельность». С одной стороны, банкротство – это процедура, непосредственно применяемая арбитражным судом к должнику либо для восстановления платежеспособности, либо для ликвидации в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов. С другой стороны, банкротство – это состояние, при котором организация не способна исполнять требования кредиторов по истечению трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. При этом банкротство является юридическим фактом, так как только арбитражный суд может признать факт банкротства. Следовательно, с экономической точки зрения, мы говорим не о банкротстве, а о финансовой несостоятельности или неплатежеспособности. Отметим, что никакие значения аналитических показателей не могут служить основанием для объявления организации банкротом, хотя могут свидетельствовать о наличии признаков финансовой несостоятельности [8].

К. В. Балдин считает, что в условиях рыночной экономики большую роль в защите прав и интересов юридических и физических лиц играет институт, банкротства несостоятельного должника, позволяющий восстановить нарушение прав кредитора, либо помочь выйти должнику из кризиса [9].

А. Н. Гаврилова под банкротством организации понимает результат негативного влияния разнообразных внешних и внутренних факторов развития организации в рыночных условиях, который зарождается в период

финансового здоровья если его не подкреплять постоянной аналитической работой, направленной на выявления и нейтрализацию скрытых негативных тенденций [10].

А. Д. Шеремет и А. Ф. Ионова под банкротством организации понимают ее неспособность финансировать текущую операционную деятельность и погасить срочные обязательства, что является следствием разбалансированности экономического механизма воспроизводства капитала и результатом неэффективной ценовой и инвестиционной и финансовой политики [11].

Э. М. Коротков считает, что банкротство является результатом развития кризисного состояния организаций. Банкротство – неизбежное явление рыночного пространства, которое используется в качестве рыночного инструмента перераспределения капитала и отражает объективные процессы структурной перестройки национальной экономики [12].

Таким образом, можно сказать, что основным признаком банкротства организации является ее неплатежеспособность, т.е. неспособность своевременно и полностью рассчитаться по своим обязательствам.

Юридический смысл признаков банкротства заключается в неспособности организации удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства не были исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Особый интерес представляет анализ соотношения терминов «банкротство» и «несостоятельность». Анализ публикаций показывает, что данный вопрос имеет широкое дискуссионное поле, а научная доктрина не имеет единой позиции касательно вопроса соотношений терминов, справедливо сформулированным В. Н. Ткачевым о том, что как с теоретической, так и с практической позиции конкурсного права сверх важным является ответ на следующий вопрос: в самом деле, означает ли несостоятельность банкротство, или, наоборот, у каждого из терминов есть свое независимое значение и содержание, а, значит, их необходимо различать [13].

Условно выделяют несколько подходов. Ключевой признак разделения подходов – категория должника, а точнее критерий противоправности должника и причинение вреда кредиторам. Таких категорий должников можно выделить три. К первой категории относятся полностью добросовестные должники, такие не подлежат применению какой-либо нормы уголовного или административного права. Ко второй категории относятся должники, которые нарушили нормы уголовного и административного права неумышленно, к третьей категории – умышленно.

Первый подход. Понятия «банкротство» и «несостоятельность» отождествляются. Такой подход, зафиксирован в нормах РК. При этом в законодательстве для третьей категории должников (умышленных) предусмотрены соответствующие статьи, отображающие преднамеренное, фиктивное банкротство, а также неправомерные действия, совершаемые при такой процедуре. Такая недифференцируемость двух терминов подвергается критике многими известными учеными и специалистами, их позиции заключаются в нижеследующих подходах.

Второй подход. В основе лежит тезис о том, что понятие «банкротство» – частный, наиболее серьезный и глубокий случай проявления несостоятельности, в конечном итоге банкротство возникает, когда неправомерное поведение должника выражается в уголовно наказуемых деяниях, причиняющих ущерб кредиторам. В основе виновности должника, совершившего неправомерное деяние, лежит фактор умышленности.

Третий подход. В этом случае используются другие основания для разграничения понятий. С точки зрения ученых данного подхода понятие «банкротство» не целесообразно относить к уголовному аспекту. Несостоятельность – весь комплекс правоотношений, а банкротство лишь связывается с конкурсным производством и есть окончательная стадия процесса несостоятельности должника.

Позиция четвертого подхода, скорее даже группы подходов, заключается в анализе соотношения определений «банкротство» и «несостоятельность» совместно с термином «неплатежеспособность». Согласно работе представителя данного подхода Ле Хоа, несостоятельность – это отсутствие платежеспособности, т.е. неспособность целиком и в срок выполнять свои обязательства. В продолжение этой точки зрения, неправомерно то, что законодательство не видит различий между состоянием и процессом, т.е. между «статической» и «динамической» характеристикой явления. Так, слово «несостоятельность» носит статический оттенок, характеризующий собой финансовое состояние должника в конкретный момент времени, в то время как «банкротство» имеет динамический оттенок, передающий характер действия, указывает на наличие процесса [14].

Интересно мнение В. В. Ковалева, высказываемое им о том, что понятия «платежеспособность» и «ликвидность» являются близкими по отношению друг к другу, но не тождественными. Для начала существует как бы два измерения осуществления по операциям купли-продажи, первое измерение характеризует потенциальную возможность компании рассчитываться по своим краткосрочным долгам, другое – фактическое осуществление такой потенциальной способности. О ликвидности идет речь в первом случае, а в следующем по номеру – о платежеспособности. Далее ликвидность компании подразумевает всего лишь то, что оборотные

активы формально превышают краткосрочные обязательства. А логичность этого умозаключения в следующем: если имущество и финансы компании достоверно отображены в бухотчетности (среди прочего, это значит, что активы баланса представляют собой потенциальные доходы, в которых отсутствуют неликвиды), тогда у компании при развитии в нормальном ключе ее производственной и торговой деятельности оборотные активы и средств достаточны для нужд производства расчетов с кредитодателями. Иначе говоря, ликвидность компании есть понятие условное, которое характеризует всего потенцию компании рассчитываться в будущем времени по своим долгам; уже другой вопрос в том, что станут ли такие расчеты фактическими, т.е. появятся ли в них реальная надобность. Также Ковалев В. В. отмечает, что ликвидность более статична, т.е. ей присуща инерционность, в то время как платежеспособность обладает большей динамичностью, управляемостью. Отличие между этими двумя терминами более всего ярко заметно в случае, когда компания ликвидируется. Тогда в таком случае стоимость ее оборотных средств может подвергнуться резкому сокращению. Т.е., если компания будет продолжать функционировать в рамках своей деятельности, тогда будет чем возместить вложения в оборотные средства. В ситуации ликвидации компания такое может и не случиться [15].

Понятие банкротства характеризуется различными его видами. В законодательной и финансовой практике выделяют следующие виды банкротства организаций:

1. Умышленное банкротство – это преднамеренное формирование руководителем или собственником организации ложного мнения о её неплатежеспособности; нанесение ими ущерба организации в личных интересах или в интересах иных лиц; заведомо некомпетентное ведение дела. Отметим, что выявленные факты умышленного банкротства преследуются в уголовном порядке.

2. Фиктивное банкротство – это заведомо ложное объявление организацией о своей несостоятельности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки и рассрочки, причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов. Такие действия также преследуются в уголовном порядке.

3. Техническое банкротство – это состояние неплатежеспособности организации, вызванное существенной просрочкой его дебиторской задолженности. При этом размер дебиторской задолженности превышает размер кредиторской задолженности организации, а сумма его активов значительно превосходит объем его финансовых обязательств. Техническое банкротство при эффективном антикризисном управлении организацией обычно не приводит её к юридическому банкротству.

ВЫВОДЫ

История становления и развития рыночной экономики в развитых странах показывает неравномерность процесса функционирования предприятия, наличие колебаний значений объемов производства и сбыта продукции. Возникновение спада производства определяется как кризисная ситуация и рассматривается как некая общая для всех предприятий закономерность, тесно увязанная с характером их жизненного цикла, которая может возникнуть на любой из его стадий. Спад производства обуславливает состояние банкротства, которое характеризуется продолжительностью во времени и длится на протяжении второй фазы жизненного цикла предприятия, различаясь при этом «амплитудой падения» на каждом интервале (этапе) фазы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 **Даль, В.** Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. – М.: Рус. Яз, 1998.
- 2 Большой словарь иностранных слов. А-Я. – М. : Полюс, 2006.
- 3 **Ожегов, С. И., Шведова, Н. Ю.** Толковый словарь русского языка. – М. : ИТИ Технологии, 2006.
- 4 **Ефремова, М. В.** Новый словарь русского языка. Т. 1. – М. : «Дрофа», 2000.
- 5 Толковый Словарь современного русского языка. – М. : БАО. 2006.
- 6 **Балдин, К. В., Белугина, В. В., Галдицкая, С. Н., Передеряев, И. И.** «Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование». – М. : Издательско-торговая компания «Дашков и К^о», 2008.
- 7 **Андреев, С. Е.** Комментарий к ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – М. : Юринформцентр, 2005. - 230 с.
- 8 **Ендовицкий, Д. А.** Диагностический анализ финансовой несостоятельности предприятий: учеб. пособие / под ред. проф. Д. А. Ендовицкого. – М. : Экономистъ, 2007. – 287 с.
- 9 **Балдин, К.В.** Антикризисное управление: макро и микроуровень/ К. В. Балдин. – М. : Дашков и К, 2005.
- 10 **Гаврилова, В. Е.** Банкротство в России: вопросы истории, теории и практики. – М. : Дело, 2003. – 207 с.
- 11 **Шеремет, А. Д.** Теория экономического анализа: Учебник. 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 367 с.
- 12 Антикризисное управление. Учебник, 2-ое изд. доп. и перераб. под ред. Короткова Э. М. – М. : Инфра-М, 2007. – 620 с.

13 **Ткачев, Н. В.** Несостоятельность (банкротство) в Российской Федерации. Правовое регулирование конкурсных отношений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2006. – 362 с.

14 **Ле Хоа.** Новый закон РФ о несостоятельности (банкротстве): Взгляд зарубежного экономиста // Экономика и жизнь. – 1998. – № 11.

15 **Ковалев, В. В., Ковалев Вит. В.** Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2011. – 880 с.

Материал поступил в редакцию 26.02.16.

Ж. Нұржанов

Кәсіпорынның тақырға отыршылуының экономикалық мазмұны
АҚ «Қаржы академиясы», Астана қ.
Материал 26.02.16 баспаға түсті

Zh. Nurzhanov

Economic content of enterprise bankruptcy
JSC «Financial Academy», Astana.
Material received on 26.02.16.

Осы мақалада автор кәсіпорынның тақырға отыршылуының экономикалық мазмұнының қарастыра отыра, оның себептерін және қаржылық дәрменсіздігін болжауды талқылайды.

The author of the article focuses on the economic content of enterprise bankruptcy, its reasons and prognosis of financial insolvency.

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

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

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

Статьи должны быть оформлены в строгом соответствии со следующими правилами:

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

– Общий объем статьи, включая аннотации, литературу, таблицы, рисунки и математические формулы не должен превышать **10-12 страниц печатного текста**.
Текст статьи: кегль – 14 пунктов, гарнитура – Times New Roman (для русского, английского и немецкого языков), KZ Times New Roman (для казахского языка).

Статья должна содержать:

1. **УДК** по таблицам универсальной десятичной классификации;
2. **Инициалы и фамилия** (-и) автора (-ов) – на казахском, русском и английском языках (*прописными буквами, жирным шрифтом, абзац 1 см по левому краю, см. образец*);

3. **Ученую степень, ученое звание, место работы** (учебы), **город** (страна для зарубежных авторов);

4. E-mail;

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

6. **Аннотация** – краткая характеристика назначения, содержания, вида, формы и других особенностей статьи. Должна отражать основные и ценные, по мнению автора, этапы, объекты, их признаки и выводы проведенного исследования. Дается на казахском, русском и английском языках (*рекомендуемый объем аннотации – 30-150 слов, прописными буквами, нежирным шрифтом 12 кегль, абзацный отступ слева и справа 1 см, см. образец*);

7. **Ключевые слова** – набор слов, отражающих содержание текста в терминах объекта, научной отрасли и методов исследования (*оформляются на языке публикуемого материала: кегль – 12 пунктов, курсив, отступ слева-справа – 3 см.*).

Рекомендуемое количество ключевых слов – 5-8, количество слов внутри ключевой фразы – не более 3. Задаются в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке (см. образец);

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

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

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

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

Это отражение процесса исследования или последовательность рассуждений, в результате которых получены теоретические выводы. В научно-практической статье описываются стадии и этапы экспериментов или опытов, промежуточные результаты и обоснование общего вывода в виде математического, физического или статистического объяснения. При необходимости можно изложить данные об опытах с отрицательным результатом. Затраченные усилия исключают проведение аналогичных испытаний в дальнейшем и сокращают путь для следующих ученых. Следует описать все виды и количество отрицательных результатов, условия их получения и методы его устранения при необходимости. Проводимые исследования предоставляются в наглядной форме, не только экспериментальные, но и теоретические. Это могут быть таблицы, схемы, графические модели, графики, диаграммы и т.п. Формулы, уравнения, рисунки, фотографии и таблицы должны иметь подписи или заголовки (не более 10 страниц).

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

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

9. **Список использованных источников** включает в себя:

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

Очередность источников определяется следующим образом: сначала последовательные ссылки, т.е. источники на которые вы ссылаетесь по очередности в самой статье. Затем дополнительные источники, на которых нет ссылок, т.е. источники, которые не имели место в статье, но рекомендованы вами для кругозора

читателям, как смежные работы, проводимые параллельно. Рекомендуемый объем не более чем из 20 наименований (ссылки и примечания в статье обозначаются сквозной нумерацией и заключаются в квадратные скобки). Статья и список литературы должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.5-98; ГОСТ 7.1-2003 (см. образец).

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

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

На отдельной странице (после статьи)

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

Информация для авторов

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

Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи. При необходимости статья возвращается автору на доработку. За содержание статьи несет ответственность Автор. **Статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и возвращаются авторам.** Датой поступления статьи считается дата получения редакцией ее окончательного варианта.

Статьи публикуются по мере поступления.

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

Статью (бумажная, электронная версии, оригиналы рецензий и квитанции об оплате) следует направлять по адресу: **140008, Казахстан, г. Павлодар, ул. Ломова, 64, Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова, Издательство «Кереку», каб. 137.**

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

E-mail: kereky@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

УДК 316:314.3

А. Б. Есімова

к.п.н., доцент, Международный Казахско-Турецкий университет имени Х. А. Яссави, г. Туркестан
e-mail: ad-ad_n@mail.ru

СЕМЕЙНО-РОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В РЕАЛИЗАЦИИ РЕПРОДУКТИВНОГО МАТЕРИАЛА

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

Ключевые слова: репродуктивное поведение, семейно-родственные связи.

ВВЕДЕНИЕ

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

Продолжение текста

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

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

Продолжение текста публикуемого материала

ВЫВОДЫ

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

Продолжение текста

Пример оформления таблиц, рисунков, схем:

Таблица 1 – Суммарный коэффициент рождаемости отдельных национальностей

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

Диаграмма 1 - Показатели репродуктивного поведения

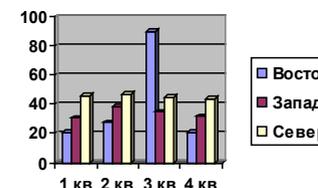


Рисунок 1 – Социальные взаимоотношения

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

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

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

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

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

А. Б. Есімова

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

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

A. B. Yessimova

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

A. Yesevi International Kazakh-Turkish University, Turkestan.

Бұл мақалада автор Қазақстандағы әйелдердің отбасылық-туыстық қатынасы арқылы репродуктивті мінез-құлықта 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 07.03.2016. ж. жіберілді. Басуға 21.03.2016 ж. қол қойылды.
Форматы 70x100 1/16. Кітап-журнал қағазы.
Көлемі шартты 6,5 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша.
Компьютерде беттеген М. Б. Касенова
Корректорлар: З. С. Исакова, А. Р. Омарова
Тапсырыс № 2807

Сдано в набор 07.03.2016 г. Подписано в печать 21.03.2016 г.
Формат 70x100 1/16. Бумага книжно-журнальная.
Объем 6,5 ч.-изд. л. Тираж 300 экз. Цена договорная.
Компьютерная верстка М. Б. Касенова
Корректоры: З. С. Исакова, А. Р. Омарова
Заказ № 2807

«КЕРЕКУ» баспасынан басылып шығарылған
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.

«КЕРЕКУ» баспасы
С. Торайғыров атындағы
Павлодар мемлекеттік университеті
140008, Павлодар қ., Ломов к., 64, 137 каб.
67-36-69
e-mail: kereku@psu.kz