

Исмаилова А., Исмаилов Б., Жетіген Б.

ӨЗБЕКСТАНДАҒЫ ЖӘНЕ СЛОВАКИЯДАҒЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ЖІКТЕУ

Аңдатпа

«Ауылдық жерлер» тұжырымдамасының сипаттамасы әр елге байланысты. Сол сияқты өзбек ауылдық аймақтары да Словакиядан өте ерекшеленеді. Сондықтан, мақаланың негізгі мақсаты - Өзбекстан мен Словакияның аймақтар арасындағы айырмашылықтарды анықтау. Кейбір елдерде ауылдық елді мекендер негізінен ауылдық елді мекендердегі халықпен анықталады.

Кілт сөздер: ауылдық аудандар, Өзбекстан, Словакия, ауыл, обец.

Исмаилова А., Исмаилов Б., Жетыген Б.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАНИЕ СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ В УЗБЕКИСТАНЕ И СЛОВАКИИ

Аннотация

Характеристика понятия «сельские районы» различается в зависимости от каждой страны. Аналогичным образом, узбекские сельские районы сильно отличаются от словацких. Поэтому основная цель статьи - выявить различия между областями Узбекистана и Словакии. В отдельных странах сельские районы в основном определяются населением в сельских населенных пунктах.

Ключевые слова: сельские районы, Узбекистан, Словакия, кишлак, обец.

УДК 338.24.2

Кадырбекова М.Б., Жумахметова Г.Ш.

*Казахский национальный аграрный университет,
Международный бизнес колледжи коммуникаций*

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассматриваются требования к системам ВРМ (концепция управления эффективностью бизнеса). Автор излагает суть методики трансформации данных и проводит сопоставление стратегических и тактических показателей деятельности.

Ключевые слова: система, бизнес, предприятие, планирование, ресурсы, автоматизации и управления эффективностью бизнеса, 1С:Предприятие, бизнес-моделирование и прогнозирование, стратегия, информация, план.

Управление современным бизнесом – процесс сложный, требующий принятия важных управленческих решений в сжатые сроки, основываясь на анализе большого объема финансовой и другой бизнес-информации. Рыночные условия, в которых существуют многие компании – чрезвычайно динамичные и конкурентные. В этой ситуации значительно возрастает цена ошибки руководителя. Для современного руководителя важно уметь не только быстро решать возникающие проблемы, но и своевременно предотвращать их, направляя бизнес в сторону новых возможностей и

благоприятных бизнес-перспектив. Делать это возможно только с использованием современных эффективных управленческих инструментов.

Наиболее развитые компании уже активно используют информационные системы, которые позволяют решать значительное количество учетных и управленческих задач. Разработан ряд концепций, которые легли в основу различных систем автоматизации: Планирование необходимых материалов (MRP), Планирование производственных ресурсов (MRP II), Управление ресурсами предприятия (ERP), Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), Управление цепочками поставок (SCM), Управление эффективностью бизнеса (BPM). Можно даже констатировать рост количества внедрений такого рода систем. Транзакционные системы (ERP, CRM, SCM) позволяют автоматизировать рутинные бизнес-процессы, обеспечить над ними контроль, автоматизировать планирование потребности в материальных и трудовых ресурсах, автоматизировать процессы маркетинга и продаж [1].

Внедрение такого рода инструментов является необходимым условием для современного бизнеса, тем не менее, эти инструменты не гарантируют эффективность самого бизнеса и, сколько-нибудь устойчивых финансовых результатов на динамично меняющемся рынке. Несомненно, ERP-системы являются незаменимым помощником для менеджера, но разрозненная информация, которая накапливается в них, зачастую не позволяет комплексно оценить состояние бизнеса, его перспективы, предпринять превентивные меры в случае выявления проблем. Бизнесу 21 века необходимо демонстрировать такие, как кажется, взаимоисключающие свойства как стабильность и гибкость. Это возможно добиться за счет использования в управлении методов BPM (управления эффективностью бизнеса). Реализация этих методов проявляется в интеграции транзакционной ERP-системы, которая обеспечивает контроль над процессным управлением в компании и BPM-системы, обеспечивающей стратегическую гибкость компании и позволяющую контролировать реализацию обозначенных для бизнеса приоритетов. Лидерство на рынке обеспечивается не только эффективной организацией бизнес-процессов, но и умением правильно выбрать стратегию и обеспечить ее реализацию. Если рассматривать комплексную информационную систему, ориентированную на интегрированное управление предприятием, то на «нижнем этаже» такой системы разместятся транзакционные системы, направленные на автоматизацию бизнес-процессов и контроль операций (Рис.1). Эти системы собирают и обрабатывают данные, которые впоследствии используются аналитическими системами. Сами транзакционные системы обладают определенного рода аналитическими инструментами, но строго говоря, к аналитическим системам их отнести нельзя в силу специфики их применения. На втором уровне пирамиды располагаются системы бизнес-интеллекта, анализа и OLAP-системы.

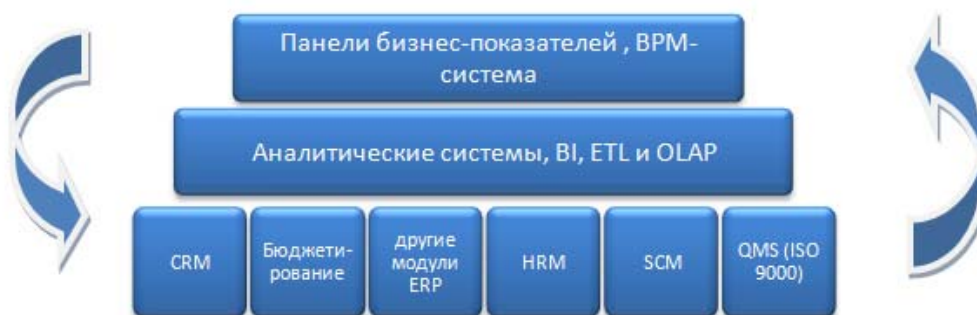


Рисунок 1. Пирамида комплексной автоматизации и управления эффективностью бизнеса (BPM).

На самом верху пирамиды находятся панели бизнес-показателей, которые представляют собой инструмент для формализации стратегии, бизнес-моделирования, мониторинга бизнес-показателей, целевого управления, анализа результативности и эффективности бизнеса [2]. Используя агрегированные данные из аналитических систем, на верхнем уровне создаются панели, которые позволяют отслеживать динамику достижения стратегических целей компании.

В основе концепции управления эффективностью бизнеса (BPM) лежит цикл управления (определение цели – планирование – выбор показателей – выполнение и мониторинг – анализ – корректировка цели) – Рисунок 2. Результативности, в этом цикле уделяется особое внимание. Ее можно оценить только при сопоставлении полученного результата с поставленной целью.



Рисунок 2. Цикл управления BPM

На первом этапе происходит формирование стратегии, определение целей и планирование деятельности. На этом этапе необходимо определить состав показателей, которые будут характеризовать то, что бизнес находится в управляемых условиях. Каждый показатель получает плановые значения в соответствии с установленной целью. За это отвечает функция бизнес-моделирования в BPM-системе, когда создается «формализованный образ будущего» и настраивается механизм, для мониторинга продвижения бизнес-системы в новое состояние. На последнем этапе анализируются полученные результаты, принимаются управленческие решения по корректировке /изменению цели. Цикл замкнулся.

Но одних показателей результативности недостаточно, значимыми являются показатели эффективности. Если для оценки результативности бизнес-процессов достаточно сопоставить плановые показатели с фактическими, то для проведения анализа эффективности кроме этого необходима оценка произведенных затрат на определенный уровень результата. Оценить эффективность можно только при сопоставлении достигнутых результатов с затраченными финансовыми и другими ресурсами.

Использование BPM-концепции позволяет подойти комплексно к созданию интегрированной системы управления предприятием. Причем взаимодействие BPM-системы и транзакционных систем должно происходить в обе стороны. Трансформация данных производится не только в сторону консолидации и построения системы показателей, но и в обратном направлении – от BPM-системы к оперативному контуру. Например, бизнес-результаты могут стать основой для формирования стимулирующих выплат для персонала, корректировки оперативных планов, перестройки бизнес-процессов.

Создание комплексной интегрированной системы, включающей BPM, позволяет увеличить прозрачность бизнеса, оперативно влиять на происходящие в организации процессы, лучше осознать менеджменту ключевые факторы успеха бизнеса, обеспечивать более эффективное делегирование полномочий. Таким образом, происходит развитие системы управления, ее выстраивание с ориентацией стратегические ориентиры.

Стоит рассмотреть функции BPM-системы более внимательно:

- формализация стратегии и целевое управление. Это одна из наиболее значимых функций BPM-системы. В ее основе используются идеи П. Друкера, а также концепция, предложенная Р. Капланом и Д. Нортоном. С использованием этих концепций разрабатывается формализованная стратегическая матрица показателей (KPI), которая используется как основа в текущей оперативной деятельности. Кроме того, система показателей является платформой для построения корпоративной системы мотивации персонала и формирования стимулирующих выплат на основе показателей результативности.

- бизнес-моделирование и прогнозирование. Потребность в анализе различных вариантов достижения цели может быть реализована с помощью функции бизнес-моделирования. Система позволяет формировать многовариантные сценарии деятельности и рассчитывать себестоимость с применением методов функционально-стоимостного анализа (АВС), учитывать потребление ресурсов и выявлять узкие места в управлении бизнесом.

- бизнес-интеллект. Главное назначение этой функции – собирать данные из различных, возможно разнородных систем, и структурировать их в соответствии с имеющимися показателями, создать единый взгляд на экономическую ситуацию, применив единый подход к данным при консолидации. Полезной является возможность построения прогнозных значений показателей с использованием статистических данных, полученных за счет выборки информации за предыдущие периоды деятельности.

Чаще всего это конструктор, с помощью которого создаются запросы к транзакционным системам. Он не является готовым к использованию, и обычно требует определенной настройки с учетом имеющихся источников данных и экономических показателей.

- отчетность. Функция формирования отчетности должна быть хорошо развита в BPM-системе, поскольку основная цель такой системы – быстро и в удобной форме предоставлять необходимые данные пользователю: возможность сопоставлять разнородные данные, получать изменение показателей в динамике, анализировать отклонение показателей и видеть причину этих отклонений.

Контроль деятельности должен осуществляться на нескольких уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном (рисунок 3). Матрицы показателей (KPI) должны формироваться в соответствии с этими уровнями. Матрицы тактических и оперативных показателей включают функциональные KPI, отражающие какой-либо важный аспект деятельности конкретного подразделения или сотрудника, но вместе с этим, такие матрицы должны быть согласованы с матрицей стратегического уровня. Стратегические показатели характеризуют достижение целей организации в целом, обычно зафиксированных в стратегических картах сбалансированной системы показателей или в дереве целей. Формирование показателей более высокого уровня должно происходить посредством агрегации данных нижнего уровня. За это должен отвечать отдельный модуль BPM-системы.



Рисунок 3. Бизнес-показатели разного уровня.

Отдельно необходимо остановиться на методах интеграции транзакционных и BPM-систем. Поскольку ERP система не обязательно работает на той же платформе что и BPM-система, то для интеграции потребуется модуль, который будет производить выборку необходимых показателей из ERP-системы и, преобразовав данные, записывать в BPM-систему. Этот модуль должен обладать высокой степенью универсальности, чтобы пользователь мог произвести необходимые настройки без привлечения технических специалистов, но вместе с тем не быть сложным для освоения.



Рисунок 4. Схема взаимодействия системы

Система по трансформации данных должна состоять из следующих элементов (Рис.4):

Перечисление источников данных. Представляет собой список баз данных, доступных для выборки информации и к которым применимы встроенные механизмы трансформации;

Описание алгоритма выборки данных из базы-источника для конкретного показателя аналитической системы. Алгоритм может включать формализованное перечисление регистров и таблиц базы-источника, из которых происходит выборка данных, а также необходимые параметры запроса к базе данных-источнику [3].

Фирма 1С – российская компания-разработчик, основана в 1991 году. Боле чем за 25 лет 1С было разработано множество отраслевых решений в сфере строительства, образования, здравоохранения, управленческого и бухгалтерского учета. Помимо отечественного рынка фирма 1С разрабатывает программы на платформе 1С Предприятие для стран СНГ и Балтии в полном соответствии с национальными законодательствами.

Благодаря постоянному совершенствованию фирменных технологий, возможности 1С Предприятие стали доступны единичным пользователям для решения конкретных

задач учета, но все же, в первую очередь, 1С Предприятие создавалось для использования в организациях: с помощью системы 1С автоматизируют предприятия, торговые организации увеличивают объемы продаж, сотрудники отделов кадров рассчитывают зарплату, руководители и директора применяют 1С Предприятие для получения аналитической отчетности, с помощью которой можно оценить эффективность ведения бизнеса.

Литература

1. «Экономика и управление организацией»: учебное пособие/И.П. Воробьев, Е.И.Сидорова – Минск, 2014 – 371 с
2. «Экономика организации» учебное пособие/ Чечевицына, Е.В.Хачадурова – Ростов-на Дону: Феникс, 2015. 382 с.
3. «Книга 1С:Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы»/ Радченко М.Г., Хрусталева Е.Ю. 2014. 448 с.

Кадырбекова М.Б., Жумахметова Г.Ш.

БИЗНЕСТІ БАСҚАРУ ҮШІН АВТОМАТТАНДЫРЫЛҒАН ЖҮЙЕНІҢ ТИІМДІЛІГІ

Аңдатпа

Мақалада BPM (тұжырымдамасы басқару саясаты) жүйелеріне қойылатын талаптар қарастырылған. Автор мақалада стратегиялық және тактикалық әдістемесін деректерді салыстыру, өңдеу арқылы кәсіпорынның қызметінің нәтижесіне талдау жасайды.

Кілт сөздер: system, business, enterprise, planning, resources, automation and business performance management, 1С:Enterprise, business modeling and forecasting, strategy, information, plan.

Kadyrbekova M.B., Zhumakhmetova G.Sh.

AUTOMATED MANAGEMENT OF BUSINESS PERFORMANCE

Annotation

The article discusses the requirements for BPM systems (business performance management concept). The author presents the essence of the data transformation methodology and compares the strategic and tactical performance indicators.

Keywords: system, business, enterprise, planning, resources, automation and management of business efficiency, 1С: Enterprise, business modeling and forecasting, strategy, information, plan.

UDK 631.18.02

Kudaibergenova A., Abraliev O.

Kazakh National agrarian university, Almaty, Kazakhstan

**THE STRATEGIC POSITION OF THE AMERICAN DOLLAR SPOT MARKET OVER T+0
SCHEME IN THE KAZAKHSTAN STOCK EXCHANGE (KASE)**

Annotation

The article is prepared based on the results of a grant financing study for 2015-2017. under the budget program 217 "Development of science", subprogram 102 "Grant financing of scientific research" on the project topic: No.4766 / GF4 "Justification the optimal level of living