Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

ХХІ ҒАСЫР ЖАСТАРЫ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМЫ: МҮМКІНДІКТЕР МЕН БОЛАШАҚ

Студенттердің VI жоғары оқу орныаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалдары

2017 жылғы 21 сәуір

МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Материалы VI межвузовской студенческой научно-практической конференции

21 апреля 2017 года

YOUTH AND SCIENCE OF XXI CENTURY: REALITIES AND PROSPECTS

VI interuniversity student scientific conference

21st of April 2017

Астана - 2017

ӘОЖ 378 (063)
КБЖ 74.58

Ж 65 XXI ғасыр жастары және ғылымы: мүмкіндіктер мен болашақ // Студенттердің VI жоғары оқу орыны аралық ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2017. – 455 б.
М 65 Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы // VI межвузовская студенческая научно-практическая конференция. – Астана: ИПЦ КазУЭФМТ, 2017. – 455 с.

ISBN 978-601-7528-56-0

УДК 378 (063)
ББК 74.58

Ответственные за выпуск:

А.А. Мусина, д.э.н., директор Центра социально-экономических исследований
М.Б. Саманова, ведущий специалист отдела ОНИР

Жинаққа қазіргі сатыда Қазақстанның экономикасының дамуы туралы материалдар енген, келесі салалар қамтылған: инвестициялық-инновациялық даму мәселелері мен болашағы, мемлекеттік және іскери үрдістерді басқару, қаржылық және банктік секторларды нығайту жолдары мен жаңа ұмтылыстары, бухгалтерлік аудит, есеп және талдауды жетілдіру. Кедендік және маркетингтік қатынастарды, туризм саласы мен ақпараттық технологияларды жетілдіруге бөлек мақалалар арналған. Сонымен қатар әлеуметтік және экологиялық мәселелерге, әлеуметтік-қоғамдық құбылыс ретіндегі көп тілдікті дамытуға арналған материалдар кірген. Жинақ материалдары студенттер, магистранттар, белгілі бір бағытта ізденіс жұмыстарын жүргізетін мамандарға арналған.

В сборник включены материалы касательно развития экономики Казахстана на современном этапе, в частности охвачены следующие аспекты: проблемы и перспективы инвестиционно-инновационного развития, управления государственными и бизнес-процессами, новые вызовы и пути оздоровления финансового и банковского сектора, совершенствования бухгалтерского учета, аудита и анализа. Отдельные публикации посвящены актуальным вопросам совершенствования таможенных и маркетинговых отношений, а также туристской отрасли и информационных технологий. Кроме того, включены материалы, посвященные социальным и экологическим проблемам, а также развитию полиязычия языка как социально-общественного явления. Материалы сборника представляют интерес для студентов, магистрантов, а также для специалистов, занимающихся исследовательской деятельностью по названным направлениям науки.

© КазУЭФМТ, 2017
© ҚазЭҚХСУ, 2017

ISBN 978-601-7528-56-0

Д. Асқарбай, А. Жаймухаметов, *студенты1 курса*
Научный руководитель: ***Ш.Т. Айтимова,*** *ст. преподаватель, магистр*
КазУЭФМТ

РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

В развитых странах инновационный бизнес признан одним из важнейших компонентов инновационного механизма и объектом инвестирования, от которого зависит процветание социального, экономического и политического сектора в долгосрочной перспективе.

В Казахстане инновационная деятельность до недавнего времени осуществлялась лишь в крупных государственных учреждениях, управляемых посредством волевых решений, бюджетного финансирования и планирования, но без учета особенностей и закономерностей самого инновационного процесса.

Казахстан стал одним из первых государств в мире, оперативно отреагировавших на нарастающую турбулентность мировой экономики и приступивших к реализации опережающих мер.

В настоящий момент инновационная активность в Казахстане носит локальный характер, нет целостной готовности к реализации национальной инновационной программы развития. Инертность и невосприимчивость к инновациям со стороны многих крупных хозяйствующих субъектов, которые в настоящее время составляют основу экономики Казахстана, объясняется объективными и субъективными факторами. Сложившись, как предприятия сырьевого производства, они имеют определенные льготы при экспортировании своей продукции, и это обеспечивает им достаточные прибыли. И, естественно, они проявляют слабый интерес к предлагаемым им научным разработкам.

В условиях правового государства инновационная политика в Казахстане формируется и реализуется исходя из признания приоритетности инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности отечественной продукции, обеспечения экономического развития и безопасности страны, повышения уровня жизни населения.

Например, США, много лет продолжают удерживать лидерство по уровню конкурентоспособности своей продукции. Это далеко не случайно, поскольку характерной чертой американской экономики является постоянное повышение уровня наукоемкости. Причем наблюдается не просто рост затрат на науку и развитие структуры ее управления, но и формирование целых отраслей, чьи производственные результаты находятся в сильной зависимости от инвестиций в научно – исследовательскую деятельность.

При инновационной модели государство ставит на первое место производство нового знания – ноу-хау, которое начинается с фундаментальных научных исследований. Получаемый на этой основе товар уникален и поэтому самый дорогой на мировом рынке. Вместе с тем инновационный путь требует огромных затрат на фундаментальную науку и значительное время на подготовку научных кадров. В рамках технологической модели деньги вкладывают в новые процессы и изделия, которые строят на основе «чужих» фундаментальных исследований. В этом случае отдача более быстрая, чем при инновационной модели, но нет возможности превзойти по развитию страны с инновационной экономикой. Технологическая модель приводит к экономической зависимости от зарубежных обладателей ноу-хау и вынуждает страну всегда находиться во втором эшелоне мирового развития. При сырьевой модели ставку делают на экспорт сырья. Такой путь

развития признается сейчас самым нерентабельным, приводящим экономику к застою, а страну к бедности.

Таким образом, в современном мире, как показывает практика, успех в экономике обеспечивается только новыми знаниями и технологическим прогрессом. Отныне даже увеличение масштабов производства, без использования достижений науки, не считается экономическим ростом. Сегодня, чтобы добиться успеха, необходимо вкладывать капитал в самый главный ресурс – человеческий. Только так экономика сможет лучше всего воспринять и осуществить инновации. Страна, способная достаточно быстро создавать и осваивать новые информационные, производственные, научные и другие технологии, сможет достойно конкурировать на мировых рынках сейчас и в будущем.

В развитых странах инновационный бизнес признан одним из важнейших компонентов инновационного механизма и объектом инвестирования, от которого зависит процветание социального, экономического и политического сектора в долгосрочной перспективе. В Казахстане инновационная деятельность до недавнего времени осуществлялась лишь в крупных государственных учреждениях, управляемых посредством волевых решений, бюджетного финансирования и планирования, но без учета особенностей и закономерностей самого инновационного процесса. Особенность развития социального, экономического сектора лежит в развитии научно-технического потенциала нашего государства. От того, насколько быстро будут увеличиваться и внедряться в производство инновационные технологии, инвестиционные проекты, будет зависеть и уровень социально-экономических изменений нашей страны.

Начальный этап стратегии инновационного прорыва связан с решением проблемы преодоления технологической отсталости, модернизации базовых отраслей. Это предполагает разработку и внедрение высоких технологий, повышающих отдачу важных секторов экономики. При этом требуется увеличить глубину переработки сельскохозяйственного сырья, освоить производство конечной продукции в металлургии, утилизацию вторичного сырья. Вообще, региональный технопарк должен стать основным активным звеном в реализации стратегии в регионах, его работа не должна жестко регламентироваться оказанием лишь сервисно – технологических услуг ученым и предпринимателям. Он должен быть многопрофильной инновационной инфрастуктурой, которая обеспечивает все этапы инновационного процесса – от идеи до получения опытного образца. Именно через региональные технопарки можно финансировать местные проекты на условиях, предъявляемых институтами развития. Не находят решения вопроса создания региональных венчурных фондов для финансирования проектов технопарков. Для реализации задач, представляющих важное общегосударственное значение технопаркам предлагается привлекать шире иностранный и частный капитал. Но для инвесторов не созданы привлекательные условия, стимулирующие рисковые инвестиции.

Ведущая роль в обеспечении перехода к эффективной экономике, основанной на знаниях, всегда принадлежала университетам, об этом свидетельствует опыт многих стран мира. В этом плане техническим университетам страны принадлежит особая миссия, связанная с тем, что сегодня конкурентоспособность любого государства, его экономический успех определяется долей добавленной научно-технологической стоимости товаров и услуг. Для выполнения этой миссии необходима трансформация технических университетов в вузы инновационные, исследовательские. Можно привести ряд примеров успешной трансформации технических университетов в инновационные, среди которых известные многим университеты Японии, Европы и США. Примечателен факт, что эти вузы в большинстве своем не столичные, а региональные.

В формировании национальной инновационной системы РК не предусмотрен и плохо задействован такой важный компонент инновационной экономики, как развитие системы малого и среднего предпринимательства. В условиях конкуренции малое предприятие должно постоянно предлагать инновационный продукт, что означает либо разработку новых технологий, либо получение доступа к технологиям, разработанным другими. Доля малых и средних предприятий в ВВП Великобритании, Германии, Италии, США, Франции, Японии составляет от 50 до 60%. По данным ООН, малые и средние предприятия являются работодателями почти для половины трудового населения мировой хозяйственной системы.

Малый бизнес в Казахстане развит преимущественно в сфере торговли, общественного пита-

ния, ремонта автомобилей, изделий домашнего пользования и прочее. Наши предприниматели “идут по наименьшему сопротивлению”, но оно в принципе и понятно, кому захочется рисковать своими финансами. Государство должно давать гарантии тем предпринимателям, которые внедряют в свое производство новые технологии, инновации, нужно всячески поощрять новые идеи, так как модернизация – “двигатель” развития экономики страны

Необходимо акцентировать внимание на Фонде инновационного развития Казахстана в сфере малого предпринимательства, так как именно он, в принципе, должен помогать предпринимателям, реализовывать свои идеи, замыслы в реальность.

В силу сложившихся обстоятельств развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране Президент страны указывал на то, что должна быть выстроена принципиально новая идеология его развития.

Известно, что высокотехнологичное предпринимательство подвержено большому риску. Реальность этого выражения подтверждает статистика: не более 6% научно-технических разработок реализуется до товарного продукта. Поэтому Казахстан стоит перед необходимостью создать широкую разветвленную сеть субъектов инновационной инфраструктуры, задача которых повысить эффективность НИОКР, создать благоприятные условия для организации и развития малых высокотехнологичных фирм.

Формирование инновационной системы образования, которая должна обеспечить качественную подготовку новой генерации, квалифицированных специалистов, восприимчивых к инновации готовых создавать и реализовывать инновационные проекты. Весь опыт многих развитых стран, которые начали свой путь к прогрессу с усиления образования, формирования человеческого капитала.

Важным фактором дальнейшего укрепления союза науки и производства является приток ученых из числа одаренной молодежи. Речь может идти о более тесной связи образования с производством, внедрении концепции обучения на протяжении всей жизни. Для успешной конкуренции на мировых рынках Казахстану необходимо создать имидж национального менеджера, с особыми профессиональными качествами, способностью принимать нестандартные решения.

Для активизации инновационной деятельности, по моему мнению, страна должна увеличить объем средств, вкладываемых в развитие научных исследований, сформировать значительное число ученых и технологов по отношению к общей численности рабочей силы, обеспечить высокий уровень защиты интеллектуальной собственности.

Необходимо разработать систему мер по привлечению зарубежных ученых для работы в Казахстане по опыту США и ЕС. Нет ничего лучшего, чем обмен опыта с зарубежными партнерами, ведь именно они могут указать нам на наши ошибки, прорехи и показать верный путь в дальнейшем развитии. Поэтому нужно активно сотрудничать с другими странами. Как указал Президент страны Н.А. Назарбаев, следует активизировать меры по созданию региональных центров известных в мире компаний и фирм, специализирующихся в области инновации и высоких технологий .

Инвестиционная деятельность в Казахстане направлена на активизацию процесса производства за счёт внутренних и внешних источников финансирования. Государство держит курс на всемерное привлечение иностранного капитала, создание для этого комплекса привлекательных факторов. Не случайно представители зарубежных компаний, фирм, частные бизнесмены высоко оценивают инвестиционный климат в Казахстане. Помимо богатых природных ресурсов, аграрного и промышленного потенциала, выгодного геополитического положения, они особо отмечают стабильность политической системы и межнациональных отношений.

В условиях глобализации мирового рынка и нарастания конкуренции во всех его сегментах, инновационный путь развития для Казахстана, как и для всего мира, является безальтернативной стратегией. Поэтому выработка целостной политики в управлении наукой и инновациями с корпоративным взаимодействием всех участников инновационного процесса является основным приоритетом стратегии страны.

Глобализация предъявляет чрезвычайно высокие требования к конкурентоспособности национальной экономики.Сегодня конкурентоспособность страны – одна из самых влиятельных концепций в глобальной экономике и политике, поскольку не только охватывает сугубо экономические

показатели, но и оценивает экономические последствия важных неэкономических явлений.

Конкурентоспособные технологии, как стержень инновационной экономике, сами по себе не появляются. Это долгий процесс, трудно вынашиваемый плод научных исследований, сложных и затратных экспериментов и, наконец, идейного озарения ученых.

Поэтому сегодня перед нами стоит задача развития новых, конкурентоспособных отечественных производств, продукция которых будет востребована на внутренних и внешних рынках. А этого невозможно достичь без новых технологий, без внедрения современных моделей менеджмента, ориентированных на работу в условиях глобальных конкурентных рынков.

Принимаются меры по обновлению существующих и внедрению новых учебных программ профессионального образования, используемых в мировой практике, с привлечением таких крупных казахстанских и иностранных компаний, как АО «Казахмыс», АО «Казцинк», ННК «Казмунайгаз». Главным источником финансирования инновационных инициатив является АО «Национальный инновационный фонд».

Таким образом, в условиях правового государства, взвешенное сочетание межгосударственных инновационных программ, национальных целевых инновационных программ, программ технологического развития, а также отдельных инновационных проектов создаст условия как для насыщения конкурентоспособной продукцией рынков Содружества, так и откроет выходы к мировым рынкам, причем, внутренние потребности страны при этом будут удовлетворены.

Литература

1. Роль инноваций в развитии современных технологий // Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный Бюллетень. – 2002. – №2. – 34 с.

2. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учебн. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.

3. Тургимбаева А.Н. Инновации и риски: Учебн. пособие. – КазНУ, 2008. – 37 с.

А. Қоңырбек, *2 курс студенті «Есеп және аудит» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Е. Абдильдинова,*** *магистр*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ

Қазіргі уақытта шағын бизнес жеке және заңды тұлғаның өз күш-қабілетін танытуының, белгілі бір мақсаттарды жүзеге асырушының іс әрекетінің тиімді тәсілі. Ол адамдардың өзіне деген сенімін арттырады, іскерлігін қалыптастырады. Ел экономикасын дамытуда маңызды рөлге ие болатын шағын және орта бизнес екендігі баршамызға белгілі.

Мемлекет басшысы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстандық жол – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Жолдауында Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіру тұжырымдамасында алдағы жұмыстың ұзақ мерзімді басымдықтары белгіленген. Осы басымдықтың бесінші бағытында: «Шағын және орта бизнесті дамыту – XXI ғ. Қазақстанды индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы.Экономикамызда шағын және орта бизнестің үлесі артқан сайын Қазақстанның дамуы да орнықты бола түседі. Қазақстан бизнесті жүргізуге ең қолайлы жағдайы бар елдер тобына кіреді және біз бұл үрдісті өрістете түсуге тиіспіз. Шағын және орта бизнес – біздегі Жалпыға ортақ еңбек қоғамының берік экономикалық негізі. Оны дамыту үшін жеке меншік институтын заңнамалық тұрғыда нығайтатын кешенді шешімдер қажет – делінген.

Шағын бизнес – жеке және заңды тұлғаның өз күш-қабілетін танытуының, белгілі бір мақсат-

тарды жүзеге асырушының іс әрекетінің тиімді тәсілі. Ол адамдардың өзіне деген сенімін арттырады, іскерлігін қалыптастырады. Ел экономикасын дамытуда маңызды рөлге ие болатын шағын және орта бизнес екендігі баршамызға белгілі. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытпай, нарықтық экономиканы қалыптастыру мүмкін емес.

Өйткені, бұл – нарықтық қатынастарды алға жетелеуші буын. Нарықтық экономика элементтерін енгізудің әрекеттері монополияландырылған ортаның қарсылығына тап болуда. Ал монополизмге қарсы күресудің тиімді жолдардың бірі – шағын және орта бизнесті дамыту. Шаруашылықты жүргізудің жаңа формаларын қолданбай еліміздің экономикасын жандандыру, халқымыздың әлеуметтік хал-ахуалын көтеру мүмкін емес.

Нақты айтқанда, жұмыссыздықты жоюда, жалақы мен зейнетақыны уақытылы төлеуде, рынокты халыққа қажетті тауарлармен толтыруда, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде, депрессияны бастан кешіріп отырған жекелеген аудандарды қалпына келтіруде шағын кәсіпкерлікпен айналысу негізгі фактор болып табылады. Сонымен, соңғы кездері ШОБ-ті қолдауды және дамытуды реттейтін заңнамалық және нормативтік база құрылды. Кәсіпкерлікті қолдаудың және дамытудың бұрынғы мемлекеттік бағдарламаларын талдау оларды іске асыру республикада кәсіпкерлік секторды қалыптастыруға және дамытуға оң әсер еткенін көрсетті. Нарықтық реформалар жылдарында кәсіпкерлік сектор қоғамда елеулі орынға ие болды.

1-сурет. **2015 ж. шағын кәсіпкерліктегі жұмыс істеген субъектілерінің саны**

2-сурет. **2016 ж. шағын кәсіпкерліктегі жұмыс істегенсубъектілерінің саны**

Ресми статистика деректері бойынша республикада осы сектор дамуының оң серпіні, ШОБ субъектілерінің тұрақты өсуі 2015 ж. 2014 ж. қарағада 8%-ға төмендеген шағын кәсіпкерлік субъектілері есепке алынып отыр. Шағын және орта бизнес саласында жұмыс істейтіндердің ең көп саны Оңтүстік Қазақстан облысында белгіленген– 199910 адам, Алматы қаласында – 184790 адам, Алматы облысында – 158094 адам. Ең азы Солтүстік Қазақстанда – 34397 адам.

Суреттегі мәліметтер бойынша шағын кәсіпкерліктің дамуының оң серпіні Оңтүстік Қазақстанда – 173611 адам, Алматы қаласында – 160115 адам. Ең азы Солтүстік Қазақстанда – 28548 адамды құрап отыр.

Қазіргі уақытта шағын және орта бизнестің дамуы бізде негізінен күрделі қаржы жұмсалымдарын аса қажет етпейтін салалар мен делдалдық салада орын алып отырғандығы да өркендеудің бір мәселесі болып отыр. Шағын бизнес негізінен сауда, қоғамдық тамақтандыру, азаматтық нысандар құрылысы, техника мен машиналарды ұсақ жөндеу, ауыл шаруашылығы салаларында шоғырланған. Ал ғылыми-техникалық жаңалық пен ақпарат саласы секілді аса күшті нарық игерілмей отыр. Қазақстандағы экономикалық өсу ошақтық сипатты иемденеді, оның экономикасына шектен тыс үйлеспеушілік тән болып отыр

Қазақстандағы шағын бизнесті қолдайтын ұйымдар

Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы

Қазақстанда шағын бизнестің қандай түрін ашқан тиімді?

Қазіргі кезде кейбір бизнес түрлері дағдарыстың артынан лесіп кетіп жатса, енді бірі сәтті жұмыс істеп, қызметін кеңейтіп келеді. Ал шағынбизнестіңтиімдісіқайсысы екенінанықтапкөрсек:

1. Шағын бизнесте ең тиімдісі халыққа қызмет көрсету саласы. Яғни сауда дүңгіршектері, кішігірім дүкендер, жол бойындағы кафелер, фаст-фуд, дәріханалар ашу. Мұндай қызмет түрлеріне сұраныс әрқашан жоғары. Салық төлеу жүйесі болмаса аталған кәсіп түрлері ешқандай саясатқа, мемлекеттік тәртіпке араласпайды. Сондай-ақ жерлеу рәсімі қызметтері де бизнес түріне жататынын айта кету керек.

2. Кішігірім қалада ломбард ашу. Мұндай қызмет сұранысқа ие болмаса да халыққа қажет. Ақшадан қысылған адам өзінде бар бағалы заттарды өткізу арқылы тығырықтан шығатыны белгілі. Бұдан бөлек табысты арттыру үшін және жалға алынған орынның шығынын өндіру үшін қосымша көшірме, канцелярилық тауарлар, ұсақ-түйек офистік техника құралдарын сататын орталық ашып қоюға болады.

3. Соңғы уақытта белсенді дами бастаған кішігірім кәсіптердің бірі – жалға беру (прокат). Яғни қымбат көлік, киім, бижутерия, мерекелік костюмдер секілді заттарды жалға беру. Яғни сұранысқа ие кез келген өнімді жалға беруге болады. Бірақ еш қайталанбайтын сапалы өнім болғаны жөн.

4. Қазір елімізде көліктер саны жыл санап артып келеді. Оның үстіне жеңілдетілген автонесие бағдарламасы енгізілгелі бері көлік сатып алушылар қатары да көбейді. Сондықтан көлік нарығына қажетті автошеберлік, шиномонтаж, автокөлік жуу орталығы сынды орындар ашу табысты бизнес түрлерінің бірі. Айта кетейік, мұндай бизнес түрлерінің табысы әр мезгілге байланысты болады.

5. Тұрмыстық қызмет көрсету. Бұл секторға тұрмыстық техникаларды жөндеу қызметі, тапсырысқа тағамдар әзірлеу, жекеменшік балабақша ашу, бала күтуші, киім тігу және жөндеу сынды қызмет түрлері жатады. Ал егер бизнес ашуға қаражатыңыз жеткілікті болса аяқ киім немесе киім дүкенін ашуға да болады.

6. Сондай-ақ, бизнес ашу үшін қаражатыңыз жеткіліксіз болса, алайда оған қарамастан өз кәсібіңізді бастауды жөн көрсеңіз халыққа қызмет көрсету орталығы бар екенін ұмытпаңыз. Олар жеке ісіңізді ашуға көмектесу қызметерін ұсынып, түрлі кеңестер беріп тренингтер өткізеді. Сондай-ақ, ашқалы жатқан бизнес үшін субсидия алуға да болады.

Шағын кәсіпорындардың тиімділігі – олар аса үлкен қаржыны керек етпейді. Шағын бизнес халықтың әл-ауқатын арттырып, қосымша жұмыс орындарының ашылуына, жалақының уақытында төленіп отыруына себін тигізетіні сөзсіз.

Бүгінгі Қазақстан жағдайында кәсіпкерліктің осы түрін дамытуға кеңінен жол ашылды. Соның бірі – шағын несиелендіру, оларды қаржылық ресурстармен, яғни, несиемен қамтамасыз ету болып

табылса, оларды несиелейтін екінші деңгейдегі коммерциялық банктердің жағдайына да тоқталған дұрыс. Бүгінгі күні отандық банктеріміздің барлық капиталының мөлшері әлемдегі ірі банктердің капиталынан жүз есекем екендігін ескеретін болсақ, онда банктерге ең алғашқы кезекте өздерінің ресурстарын нығайту қажеттілігі туып отыр. Коммерциялық банктердің шағын бизнесті несиелеу механизмі мәселелеріне әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістемелік нұсқауларды өндіру керек. Ал коммерциялық банктер экономиканың нақты секторын несиелеуі ұлттық экономиканың өсуіне қосқан үлесі болмақ. Олардың дамуы мемлекеттің, экономика агенттіктерінің шаруашылық өмірі үшін әрі тиімді де пайдалы.

Қорыта келе, біздің еліміздің экономикалық дамуы үшін және экономикадағы тұрақтылықты сақтап отыру үшін тек ірі кәсіпорындардың және монополистердің болуы жеткіліксіз. Егер қазақстандықтардың басым бөлігі шағын және орта бизнестің өркендеуіне өз үлесін қосатын болса, онда халық өзін-өзі жұмыспен, тауармен, табыспен, жалақымен қамтамасыз етіп отырады. Шағын кәсіпорындардың санының көп болуы олардың арасындағы бәсекелестіктің артуына әкеледі. Бәсекелестік нарықты реттеуші "көрінбейтін қол" ретінде өндіріске қажетті арзан ресурстарды іздеуге, өндіріске кететін шығындарды азайтуға, тауар сапасын жоғарылатуға, жарнамалауды қолға алуға, қызмет көрсету саласын жақсартуға итермелейді. Бұл өз кезегінде мемлекет тарапынан ұйымдастыруға, жоспарлауға жұмсалатын шығындарды азайтып, мемлекетке шағын және орта бизнесті қолдау мақсатында салық мөлшерін азайтуға, субсидия бөлуге, мараторий жариялауға мүмкіндік береді. Алайда, барлық жағдайларда кәсіпкерлердің "адалдығына" сенуге болмайды. Кейбір тұлғалардың экономикалық білімінің жеткіліксіздігі, кәсіпкерлік тәжірибесінің аздығы, белгілі бір тәртіп пен ережелерден жалтаруы, жемқорлық фактісіне себепкер болуы кәсіпорынға да, мемлекетке де орасан зор шығын алып келеді. Бұндай жағдайларға жол бермес үшін халықтың құқықтық және экономикалық сауатын арттыру, жемқорлықпен күресу үшін әрбіріміздің үлес қосуымыз өте маңызды.

Әдебиеттер

1. Назарбаевтың Н.Ә. Қазақстан халқына «Қазақстандық жол - 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Жолдауы.

2. Оразбаева К.Н., Жетпісова Ә.Б. және басқ. Кәсіпкерлікті ұйымдастыру: Оқу құралы. – Алматы, 2010.

3. Токсанова А.Н. Кәсіпкерлік: Оқу құралы. – Астана, 2014.

Ж. Жанакова, *студентка 1 курса специальности «Экономика»*
Научный руководитель: ***Ж.Н. Саду,*** *к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ЛИЗИНГА В РК

В настоящее время рынок лизинговых услуг Казахстана достаточно разнообразен, лизинговые компании предоставляют широкий спектр возможностей для расширения как крупного, так и малого бизнеса.

Рынок лизинговых услуг Казахстана достаточно разнообразен, лизинговые компании предоставляют широкий спектр возможностей для расширения как крупного, так и малого бизнеса. В зависимости от потребностей и возможностей каждый лизингополучатель может подобрать выгодные для себя условия сделки.

Следует отметить, рынок лизинговых услуг постоянно расширяется и совершенствуется: растет количество лизинговых компаний, повышается качество лизинговых услуг, снижаются ставки

вознаграждений, что связано с совершенствованием лизингового законодательства и поддержкой государства.

Лизинг интересен всем субъектам лизинговых отношений:

– потребителю оборудования;

– инвестору, представителем которого в данном случае является лизинговая компания;

– государству, которое может использовать лизинг для направления инвестиций в приоритетные отрасли экономики;

– коммерческому банку, который в результате лизинга может рассчитывать на уверенную долгосрочную прибыль.

Лизинговые операции в Республике Казахстан характеризуются преимуществами и недостатками проведения.

По сравнению с такими способами приобретения оборудования, как оплата по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит, лизинг имеет ряд существенных преимуществ для лизингополучателя:

– при лизинге не требуется единовременное отвлечение значительных сумм оборотных средств для закупки оборудования, как это происходит в случае осуществления прямой закупки. Лизинговые платежи за пользование оборудованием распределены по времени на значительный срок (срок лизингового договора), примерно соответствующий сроку окупаемости оборудования. Платежи производятся после установки, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию, и тем самым лизингополучатель имеет возможность осуществлять платежи из средств, поступающих от реализации продукции, выработанной на арендуемом оборудовании;

– экономия средств за счет налоговых преференций;

– при лизинге существует возможность ускоренной амортизации оборудования;

– лизингу свойственна большая гибкость в плане составления графика погашения задолженности. Предприятие не производит никаких выплат до запуска оборудования в эксплуатацию, в графике лизинговых платежей можно учесть темпы выхода на полную мощность, сезонность производства;

– при лизинге оборудование может числиться по желанию сторон либо на балансе лизинговой компании, либо на балансе лизингополучателя. В случае если оборудование на балансе лизинговой компании, предприятие-лизингополучатель учитывает это оборудование на забалансовых счетах, и таким образом значительно улучшает структуру своего баланса (что невозможно ни при прямых закупках, ни при товарном кредите). В случае нахождения оборудования на балансе лизинговой компании у предприятия лизингополучателя отсутствует необходимость переоценки основных фондов (в части этого оборудования);

– в отличие от простой аренды по окончании срока лизингового договора оборудование передается в собственность предприятия-лизингополучателя (по его желанию) по остаточной стоимости;

– срок лизинга обычно составляет не менее 2-3 лет после ввода оборудования в эксплуатацию, что примерно соответствует минимальным срокам окупаемости технологического оборудования. Кредитование на такие сроки – скорее исключение, чем правило [1].

В подавляющем большинстве лизинговых сделок приобретаемый предмет лизинга выступает единственным обеспечением. Лизинговая компания требует дополнительное обеспечение, только когда ликвидность оборудования невысока. Для сравнения, получение кредита на длительный срок требует оформления залога имущества, значительно превышающего по стоимости сумму кредита. При этом возникают дополнительные расходы, когда в качестве залога выступает недвижимость.

В связи с тем, что лизинг долгое время служит средством реализации продукции производства, государственная политика направлена на поощрение и расширение лизинговых операций.

Необходимо отметить, что получение лизингового финансирования имеет упрощенную схему, чем кредитного.

Также риск устаревания оборудования целиком ложится на лизингодателя. Лизингополучатель имеет возможность постоянного обновления своего парка оборудования.

Лизинговые соглашения могут предусматривать обязательства арендодателя произвести ремонт и технологическое обслуживание оборудования. Это особенно важно при лизинге сложного

оборудования, требующего привлечения высококвалифицированного персонала для пусконаладочных работ, ремонта и обслуживания. Практически на условиях лизинга можно получить объект «под ключ», предоставив осуществление всех формальностей лизинговой компании, и благодаря этому сконцентрировать усилия на решении других вопросов.

Как правило, казахстанские лизинговые компании также заинтересованы в лизинге:

1) право собственности на передаваемое в лизинг имущество дает существенные налоговые льготы. Компании с высоким уровнем облагаемой налогом прибыли не забирают часть налоговых льгот у арендаторов с льготным режимом налогообложения прибыли через более низкую ставку арендной платы, чем проценты по кредиту на приобретение того же имущества;

2) помощь в продаже продавцу предмета лизинга со стороны лизингодателя. В соответствии с такими соглашениями продавец от лица лизингодателя предлагает клиентам финансирование поставок своей продукции с помощью лизинга;

3) инвестиции в форме имущества, в отличие от денежного кредита, снижают риск не возврата средств, что связано с тем, что лизингодатель сохраняет право собственности на переданное в лизинг имущество;

4) основная роль при подготовке и проведении лизинговой операции остается за лизингодателем. Стоимость этих услуг занимает не малую долю комиссионного вознаграждения лизингодателя;

5) лизингодатель имеет возможность изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для продолжения и расширения деятельности, закладывая сданное в лизинг имущество или уступая право требования лизинговых платежей;

6) лизинг направляет финансовые ресурсы непосредственно на приобретение материальных активов, тем самым, снимая проблему нецелевого использования кредитных средств;

7) инвестиции в производственное оборудование посредством лизинга гарантирует генерирование дохода, покрывающего обязательства по лизингу [2].

В настоящее время в Казахстане работает около двадцати лизинговых компаний. Поскольку первые компании были созданы государством для поддержки сельского хозяйства, в структуре передаваемого в лизинг имущества основную долю занимает сельхозтехника, представленная в основном, хлебоуборочными комбайнами и тракторами [3].

Если рассматривать не государственные лизинговые компании, то в структуре передаваемого в лизинг имущества основную долю составляет транспорт и дорожно-строительная техника. Это объясняется тем, что лизинговые компании в первую очередь финансируют высоколиквидные средства производства, что вполне объяснимо с точки зрения минимизации рисков лизингодателей. Лизинговые компании не устанавливают никаких ограничений в отношении вида бизнеса и клиента. Основную долю (более 90%) клиентской базы занимают предприятия малого и среднего бизнеса [4].

Между тем основными проблемами рынка лизинговых услуг являются:

– удорожание предметов лизинга и падение спроса, вследствие девальвации;

– снижения качества лизингового портфеля;

– ухудшение платежной дисциплины клиентов;

– проблемас фондированием лизинговых компаний,являющаяся одним из важных сдерживающих факторов развития рынка;

– общее снижение темпов экономического роста по всем отраслям промышленности [5].

Литература

1. Банковское дело / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана, 2007.

2. Жусупов А.Д. Понятие лизинговой деятельности и специфика ее проявления на современном этапе / Вестник КазУЭФМТ, 2016. – №1.

3. Байгабулова К.К. Перспективы зерновой индустрии Казахстана / Вестник КазУЭФМТ, 2013. – №2.

4.Турекулова Д.М., Бейсенгалиев Б.Т. Лизинг как средство формирования технического потенциала агропромышленного комплекса Казахстана / Вестник КазУЭФМТ, 2012. – №3.

5. Василий Калабин. На линии сопротивления // Эксперт Казахстан №10, 30 мая - 12 июня, 2016.

Қ. Сағындыкова, *«Экономика» мамандығының 3курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Ж.А. Абылкасимова,*** *PhD*
Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТЕГІ НӘЗІК ЖАНДЫЛАРДЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Елде тұрақты даму мен халықтың хал-ауқатын қалыпты деңгейге жеткізудің стратегиялық факторының бірі – қазіргі заманғы өркениетті кәсіпкерлікті қалыптастыру. Әлемнің көптеген елдеріндегі сияқты Қазақстанда да жаңа идеялардың қайнар көзі іспеттес экономиканы әртараптандырудың кілті – кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру ісіне айрықша маңыз беріліп отыр. Оның ішінде әйелдер кәсіпкерлігінің дамуы – қоғам үшін маңызды. Әйелдер кәсіпкерлігі бәсекелес нарықтық ортаны құруға мүмкіндік туғызады, нарықты тауарлар және қызметтермен, сұраныстың өзгерістеріне икемді жауап береді және тәуекелді жобалар мен жаңалықтар енгізеді, мамандарды, капиталды, негізгі сондай-ақ, қосымша материалдарды толықтыру көзі болып табылады. Әйелдер кәсіпкерлігінің дамуы еңбекке қабілетті халықтың жұмыс бастылық деңгейін және олардың өмір сүру сапасын арттыруға өз септігін тигізеді. Бұл феноменді әйелдер кәсіпкерлігін зерттеп жүрген американдық ғалымдар Р. Петерсон мен К. Вермейер «әлемдік масштабтағы тыныш революция» деп көрсетіп, тәуелсіз кәсіпкерлікке деген әйелдердің қызығушылығын осылай тұжырымдады [1].

Кәсіпкерлік жұмыс орындарын құруға жағдай жасайды, қаржы нарығын жандандырады, бәсекелестікке қабілетті орта қалыптастырады, халықтың тұтыну, сатып алу қабілетін арттырады, сондай-ақ бизнес пен әлеуметтің одан әрі даму мүмкіндіктерін кеңейтеді Қазақстан ерлер мен әйелдер теңдігі рейтингінде 142 елдің ішінен 32-орында. Ал әйелдердің экономикаға үлесі, білім деңгейі, денсаулығы мен әл-ауқаты, сонымен қатар саясатқа араласуы секілді төрт критерий бойынша гендерлік теңдік рейтингінде (Global gender gap) 47-орында. Аталған рейтингте Қазақстан Орта Азия бойынша 1-орында тұр. Бізден кейін Қырғызстан бар, ал Ресей 75-орында.

Қазақстандағы әлеуметтік-экономикалық модернизацияның негізгі мәселелерінің бірі – кәсіпкерлікті дамыту. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және дамыту жөніндегі комиссиясы құрылған, «Бизнестің жол картасы - 2020», «Жұмыспен қамту-2020», т.б. бағдарламалар бар. Кез келген ел үшін кәсіпкерлікті дамыту проблемасы өзекті болып табылады. Елде тұрақты даму мен халықтың әл-ауқатын қалыпты деңгейге жеткізудің стратегиялық факторының бірі қазіргі заманғы өркениетті кәсіпкерлікті қалыптастыру

Қазақстан халқының (52%) санын әйелдер құрайды. Бұның ішінде 16 жастан 62 жас аралығында еңбекке жарамдылары – 50%. Бүгінде әйелдердің отандық бизнес ортадағы белсенділігі шамамен 50% құрап, еліміздің ЖІӨ қалыптасуына 40% үлес қосып отыр. Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігінің басым бөлігі қызмет көрсету саласына бағытталған, сервистік қызмет көрсетудің 63% әйелдерге тиесілі, ауыл шаруашылығындағы кәсіптің 53%-ын нәзік жандылар басқарады [2].

Сұралған кәсіпкер әйелдердің ішінде кәсіпкерлік әрекетпен 12 жылдан көп айналысқандары және айналысқанына әлі бір жыл толмағандары 10%-дан, ал 5 жыл шамасында айналысқандары 32%. Шағын кәсіпкерлер – 82%, ал орта кәсіпкерлер – 18%-ды құрады. Зерттеуге қатысқан кәсіпкерлердің сипаттамалары: ең төменгі жас шамасы – 20 және ең жоғары жас – 55 жастағы аралығындағы қыз-келіншектер мен әйелдер. Көптеген зерттеулердің және біздің зерттеудің нәтижелері қазақстандық кәсіпкер-әйелдің жасы орташа есеппен 36-38 жасты құрайды, ал кәсіпкерлік қызметпен айналысу өтілі орташа есеппен 5-7 жылды құрайтыны байқалды. Қоғамның әлеуметтік құрылымындағы өзіндік белсенді топ ретінде кәсіпкер-әйелдердің әлеуметтік портретін айқындау барысында олардың білім деңгейіне, біліктілігіне, іскерлік қабілеттеріне мән беру қажет. Біздің зерттеуімізге қатысқан кәсіпкерлердің көп бөлігі жоғары білімді мамандар – 64%. Оның ішінде 4% ғылым кандидаты деген ғылыми дәрежесі бар екенін көрсетті [3].

Сонымен қатар, елдегі кәсіпкерліктің дамуына өңірлік-аумақтық факторлар әсер ете ме деген сұраққа әйелдердің 40%-ы «иә», ал 54%-ы «жоқ» деп жауап берген. Бұл көрсеткіштің себебі

ретінде мынадай жауап нұсқалары көрсетілген: бизнестің дамуынының әр түрлі мүмкіндіктері, әр түрлі бизнес-климат, тұтынушылар мен клиенттердің әлеуетінің деңгейі, тауарлардың өтімділік қарқыны. Бұл көрсетілген жауап нұсқалары елдегі кәсіпкерлік әлеуеттің аймақтық деңгейге (қала мен ауыл) байланысты кәсіпкерліктің қазіргі жағдайын көрсетеді. Әйтсе де, кәсіпкерлер адамның бизнес заңдылықтарына икемді келуі оның ұлтына, дініне, тұрған жеріне байланысты емес, өз бойындағы жеке қабілеттері мен қасиеттеріне байланысты деп бағалайды. Бұл тұжырымды В.В. Радаевтың «экономикалық адам» үлгісіне сәйкес түсіндіруге болады. Адамның экономикалық іс-әрекеті оның ұлты, діні, әлеуметтік ұстанымдары, құндылықтары және басқа да белгілеріне қарамастан, ұтымды және жеке даралығын мойындататын әрекетте болуы ықтимал [4].

Статистика комитетінің ақпаратына сәйкес, әйелдер Қазақстан халқының – 52%, жұмыспен қамтылған халықтың 48 пайызын құрайды. Жалпы ішкі өнім қазынасына келетін қаражаттың 39% әйелдер еншісінде. Нәзік жандылардың үлесі басым салалар ретінде денсаулық сақтау (75%), білім беру (74%), тамақ және күнкөріс қызметтері (73%), сауда (61%) және қаржы қызметтері (59%) көрсетіледі.

«Қазақстан – әйелдер кәсіпкерлігін ерекше қолдайтын аз елдердің бірі, бізде әйелдер ісі бойынша комиссия, іскер әйелдер бірлестіктері бар», – дейді маман. Сонымен қатар, «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қорының ақпаратына сәйкес, еліміздегі барлық шағын және орта бизнес субъектілерінің басшылығының 41% – әйелдер. Салыстырмалы түрде, АҚШ-та бұл көрсеткіш – 38%, Германияда – 33%, ал Францияда – 25% құрайды.

Кәсіп бастамақ болған әйелдер көбіне төрт негізгі мәселе бар екенін айтады. Олар: біріншіден – қаражаттың жетіспеушілі, екіншіден, бизнесті дамытуға қиындық тудыратын әкімшілік кедергілер. Сонан соң жеңіл өнеркәсіп саласындағылар үшін сауатты техникалық мамандардың жетіспеушілігі, соңғысы – іскерлік байланыстың, әріптестіктің болмауы. Төрт критерий көрсеткіштері бойынша ішінде ең төмені – әйелдердің саясатқа араласуы. Бізде бір ғана әйел министр бар. Парламенттің төменгі палатасында әйелдер үлесі – 27%, алайда сенаттағы әйелдердің үлесі өте төмен: 6% сәлқақ асады. Қазақстанда 17 министрдің біреуі ғана (Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрі Тамара Дүйсенова) әйел. Мемлекеттік хатшы қызметінде Гүлшара Әбдіхалықова бар. Бір әйел премьер-министрдің орынбасары, екеуі – премьер-министр кеңсесі басшыларының орынбасарлары, алтауы – вице-министр, алты әйел – жауапты хатшы, ал тоғыз әйел – облыс әкімдерінің орынбасарлары [5].

2015 ж. «Даму» қоры арқылы кәсіпкерлікті енді бастаған және осы саладағы әйелдерге ақпараттық-түсіндіру жұмыстары жүргізілді. Жобаның мақсаты – шағын және орта кәсіпкерлікке қолдау көрсететін мемлекеттік бағдарламаларды түсіндіру. 2015 ж. осы жоба негізінде 700 адам оқытылды, 53 кәсіпкер шеберлік сабағын өткізді, 76 маман өз үздік тәжірибесімен бөлісті. Жыл сайын Іскер әйелдер форумы ұйымдастырылады. 2016 ж. мұндай форумдар Атырау, Қостанай және басқа да облыстарда өткізілді. 2017 ж. Қазақстан іскер әйелдер қауымдастығы Әйелдер және отбасы-демографиялық істер жөніндегі ұлттық комиссиясының бастамасымен «ЭКСПО-2017: Болашақтың энергиясы» көрмесі аясында «Әйелдер болашақтың энергиясын жасаудағы тұрақты даму жолында» атты халықаралық форум ұйымдастырылмақ. Бұл форумда балама энергия көздері мен жасыл экономикадағы инновациялық идеяларды жүзеге асыруда әйелдердің тиімді серіктестігін қалыптастыру сөз етілмек. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйенсек, ресурсты үнемдейтін технология, энергияның жаңа көздерін пайдалану, сондай-ақ жасыл экономика принциптерін тұрақты инфрақұрылымды дамытуда қолдану арқылы жаңа жұмыс көздерін ашып, экономикалық өсім мен әлеуметтік тұрақтылықты қалыптастырады.

Бүгінгі күні кәсіпкерлікпен айналысатын әйелдердің үлесі 50%-дан асып түсті. ШОБ субъектілері жетекшілерінің 40% астамы кәсіпкер-әйелдер. Бұл ретте Қостанай және Қарағанды облыстарында әйелдер басқаруындағы ШОБ субъектілерінің үлесі 48% жетеді.Мәліметтерге сүйенсек, ЖІӨ-ге деген Қазақстан әйелдерінің салымы 39,3%, бұл шамамен 92,7 млрд доллар. Басқарушы әйелдедің саны соңғы 10 жылда 2 есе артты, 20,7% қамтиды. Депутаттар саны 26%-ға жетті. Еліміз бойынша қалалық мәслихаттардағы әйел депутаттардың саны өсті, олардың үлесіне 22% тиесілі.Статистика бойынша, бүгінгі күні Қазақстандағы әрбір екінші кәсіпкер – әйел адам.

Миллионнан астам жеке кәсіпкерлердің – ШОБ субъектілерінің 41,5% әйелдер басқарады. Олар 795 мың жұмыс орнын қамтамасыз етіп отыр. Мысалға:

Меншік иелері әйелдер болып табылатын жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар саны						
	01.01.2014 ж.		01.01.2015 ж.		01.01.2016 ж.	
	қала	ауыл	қала	ауыл	қала	ауыл
Қазақстан Республикасы	43 650	9 792	47 592	10 117	43 620	3 387
Ақмола	1 072	812	1 119	861	756	301
Ақтөбе	1 716	540	1 683	534	1 468	107
Алматы	1 061	1 528	1 197	1 498	790	707
Атырау	1 249	391	1 437	414	1 333	142
Батыс Қазақстан	989	639	1 042	665	807	175
Жамбыл	1 033	613	1 056	643	770	196
Қарағанды	3 965	415	4 224	437	3 424	115
Қостанай	1 692	864	1 710	875	1 292	163
Қызылорда	930	477	1 062	616	871	232
Маңғыстау	1 620	292	1 602	306	1 420	115
Оңтүстік Қазақстан	2 616	1 283	3 153	1 264	2 368	659
Павлодар	1 915	466	2 061	553	1 718	77
Солтүстік Қазақстан	1 043	678	1 077	665	663	125
Шығыс Қазақстан	2 574	794	2 670	786	1 821	273
Астана қ.	5 930	-	7 137	-	7 291	-
Алматы қ.	14 245	-	15 362	-	16 828	-

ҚР ҰЭМ СК – Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті

52 мыңнан астам қазақстандық әйел бизнесті қолдау мемлекеттік бағдарламаларына қатысты. «Қазір қазақстандықтардың таңдауға мүмкіндігі бар: жалдамалы еңбек ету немесе өз-өзіне жұмыс істеу. Әйелдер болса, көбінесе екінші нұсқасын таңдайды екен.Оның пікірінше, Қазақстанда бизнесті жүргізудің теңдессіз жағдайлары жасалған.

«ШОБ-ты 10 жылға не бары 6%-бен несиелейді. Мұндай шарттар басқа ешбір жерде жоқ деуге болады. Бұл Қазақстандағы әйелдер кәсіпкерлігін дамыту үшін де жаңа серпін береді. «Нұрлы жол» бағдарламасын одан әрі іске асыру барысында жаңа жұмыс орындары ашылады, бұл жұмыссыздық деңгейін төмендетіп, халықтың кірістерін өсіреді», – деп қорытындылады Қазақстан іскер әйелдер қауымдастығының басшысы. Бүгінгі күні Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлікті табысты дамыту үшін барлық жағдай жасалған. Мемлекеттің шағын және орта бизнесті (ШОБ) қолдау жөніндегі мақсатты да дәйекті саясатын іске асыру елдің экономикалық дамуының негізгі басымдықтарының бірі болып табылады. ШОБ дамытуда әйелдер кәсіпкерлігі ерекше рөлге ие. Әйелдердің кәсіпкерлік қызметке қатысуы – олардың жұмыспен қамтылуын кеңейтудің нақты жолдарының бірі, тұлғаның дамуы мен қоғамдағы орнын жақсарту мүмкіндігі, үлкен табыс алу тәсілі.

Әйел кәсіпкерлігінің дамуы еліміз жалпы іскерлік ахуалымен үздіксіз байланысты, ол елімізде ШОБ-тағы әйелдер үлесінің ұлғайғанынан байқалады. Мәселен, ресми статистика деректері бойынша, әйелдер Қазақстан халқының 52%-ын құрайды, экономикалық тұрғыдан белсенді халық арасында олардың үлесі 49%-ды құрайды, ал әйелдердің елдің ІЖӨ-сін қалыптастыруға қосқан үлесі 39%-ға жетіп отыр. Әйелдердің белсенді рөлі ең алдымен ШОБ секторында байқалады. Елдің барлық белсенді ШОБ субъектілерінің 41,5%-ын әйелдер басқарады. Одан басқа, әйелдер басқаратын 86%-ға жуық белсенді ШОБ субъектілері жеке кәсіпкерлер болып табылады.

Қазақстанда кәсіпкерлікті кешенді қолдаудың тиімді әрі пәрменді құралы «Бизнестің жол картасы-2020» бизнесті қолдау мен дамытудың бірыңғай бағдарламасы болып табылады. Бағдарлама бүгінгі күні кәсіп-керлікте, оның ішінде, әйел кәсіпкерлігінде байқалатын негізгі проблемаларды шешуге бағытталған. Бұл, біріншіден, қаржыландырудың жеткіліксіздігі, ал екіншіден, білім мен ақпараттың жетіспеуі. Бірінші проблема кредиттер бойынша сыйақы мөлшерлемелерін субсидиялау мен кепілдендіру құралдары, мемлекеттік гранттар беру және жетіспейтін инфрақұрылымды жүр-

гізу арқылы шешіледі. Екінші проблема оқыту бағдарламаларының кешені арқылы шешім табады. Бүгінде «Бизнестің жол картасы-2020» бағдарламасы бойынша қаржылық қолдау шараларымен әйелдердің 30%-ға жуығы, қаржылық емес қолдау шараларымен 40%-ға жуығы қамтылған. Ең үздік әлемдік тәжірибелерді ескере отырып, әйелдер кәсіпкерлігін дамыту мақсатында, 2015 ж. сәуірде Қазақстан Үкіметі мен халықаралық қаржы ұйымдары арасындағы Негіздемелік келісімдер шеңберінде Ұлттық экономика министрлігі мен Еуропа қайта құру және даму банкі (ЕҚДБ) арасында «Бизнестегі әйелдер» бағдарламасы бойынша ынтымақтастық туралы келісімге қол қойылды. Бағдарлама 3 жылға арналған және кәсіпкер әйелдерді кешенді қолдау жөніндегі басқа бағдарламалардан ерекшеленеді. ЕҚДБ екінші деңгейдегі банктер (БанкЦентрКредит, Шинхан банк және ҚазМикроҚаржы) арқылы әйелдер кәсіпкерлігінің субъектілері үшін кредиттік желілер ашты, бұл ретте кредиттік мөлшерлеменің жартысына жуығын «Даму» КДҚ» АҚ субсидиялайды. «Бизнестегі әйелдер» бағдарламасының шарттары еліміздің облыстарында, Алматы мен Астанадан тыс жерлерде барлық қаражаттың кемінде 60%-ын игеруді көздейді. Бүгінгі күні БанкЦентрКредит арқылы 1,9 млрд теңге мөлшерінде бірінші транш игерілді. Алматы, Атырау, Ақтөбе, Павлодар және ШҚО қарыз алушылары белсенділік танытты. 100-ге жуық кәсіпкер әйел негізгі қаражат пен айналым капиталына осы желі бойынша кредит алды [6].

Қорытындылай келе кәсіпкерлік қызметті дамыту арқылы негізгі біршама қоғам үшін маңызды жетістіктер мен игіліктерге қол жеткізе аламыз. Бұл идеяны жүзеге асырудың негізінде халықтың жұмыспен қамтылу деңгейін жоғарылату, жұмыссыздық деңгейін төмендету, үкіметтік емес ұйымдардағы әйелдер қызметін жандандыру, әлеуметтік жаңғырту, мықты орта тапты қалыптастыру, нарықтық бәсекелестік орта құру, т.б. жатыр. Әйелдер кәсіпкерлігінің мынадай мүмкіндіктері бар: біріншіден, әйелдер қозғалысын дамыту саласында орын алады; екіншіден, әйелдер кәсіпкерлігін мемлекеттік-құқықтық қолдауда және әйел-кәсіпкердің белсенді рөлінде өзін әйелдер қозғалысына қатыстылығын және оның демократияландыру процесін дамытудағы азаматтық қоғамның қалыптасуындағы, экономиканың нығаюындағы проблемаларға қатысы бар екендігін сезінуі . «Кез келген елдің болашағы әйелдердің қоғамдағы орнына байланысты болады. Біз бұған үлкен мән береміз» деп Елбасының айтқаны бар. Бүгін де Қазақстан қоғамында әйелдер саясатта болсын, бизнесте болсын, экономиканың барлық секторында, шаруашылықтың әр түрлі салаларында болсын, ер-азаматтармен қатар еңбекке белсене араласып, өздерінің біліктіліктері мен іскерліктерін танытып келеді.

Әдебиеттер

1. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың 2011 жылдың 28 қаңтарындағы «Болашақтың іргесін бірге қалаймыз» атты халыққа Жолдауы.

2. Состояние гендерных исследований в Казахстане: политика, образование, культура. – Алматы, «Қазақ университеті, 2010.

3. Қазақстан әйелдері мен ерлері. Статистикалық жинақ.

4. Социальный портрет современного предпринимателя.

5. «Қазақстанның іскер әйелдер қауымдастығы әйелдер арасындағы кәсіпкерлікті дамыту жобасын жүзеге асыра бастады» http://thenews.kz/

6. ШОБ мәліметтер сайты.

Д. Даулетов, *студент 3 курса специальности «Таможенное дело»*
Научный руководитель: ***Д.К. Жабаев,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ БОРЬБЫ С ТАМОЖЕННЫМИ ПРЕСТУПЛЕНИЯМИ

В статье рассматриваются таможенные преступления и вопросы совершенствования уголовного заканадательства в таможенной сфере.

В настоящее время бесспорным фактом является то, что органы финансовой полиции РК и органы таможенного контроля играют стратегическую роль в экономическом развитии страны, кроме того, органы финансовой полиции и таможенные органы отвечают за обеспечение экономической безопасности страны, пресекают факты мошенничества, лжепредпринимательства, экономической контрабанды, отмывания денег и т.д.

«...Выполнив все направления социально-экономической модернизации, мы укрепим экономику, сделаем стабильным наше общество, повысим благосостояние нашего народа...» [1].

Казахстану, как и другим новым государствам на территории постсоветского пространства, пришлось пройти трудности слома тоталитарной идеологии, формирования рыночной экономики и демократических институтов в тисках жестких ограничений. На протяжении 90х-2000-х гг. основной целью Казахстана было создание новых экономических и политических институтов, позволяющих обеспечить экономический рост и политическую стабильность.

В последнее время все большее распространение во всей преступной среде завоевывает контрабанда, а в особенности преобладает экономическая контрабанда. Корни ее тянутся из глубокой древности.

Зародилось это явление еще в XIV в., когда стали формироваться товарно-денежные отношения.

Современное развитие институтов государственной власти Республики Казахстан (далее – РК), их реформирование направлены, в первую очередь, на создание в нашей стране действительно правового, демократического государства с развитой рыночной экономикой.

В связи с этим актуальным представляется создание достаточно эффективных механизмов деятельности государственных правоохранительных органов, в том числе и таможенных, с тем, чтобы они обеспечивали устойчивое развитие нашей страны, и в этом направлении значительную роль играют таможенные органы. Экономическая безопасность и экономические интересы РК требуют более активного и продуманного использования государственных рычагов.

Таможенным регулированием в РК признается регулирование отношений на части таможенной территории Таможенного союза (территории Республики Казахстан), на которой Республика Казахстан обладает исключительной юрисдикцией, связанных с перемещением товаров через таможенную границу таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей и налогов, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами [2].

Экономическая безопасность государства складывается из нескольких факторов, в том числе и обеспечения безопасности внешних границ страны, недопущения использования государственной границы Республики Казахстан как перевалочного пункта для различного рода контрабандистов.

Причинами роста контрабанды являются: неоправданно высокие ставки отдельных видов налогов и пошлин; низкий уровень налогового и таможенного контроля; коррумпированность правоохранительных и контролирующих органов; несоответствие уровня налоговых и таможенных ставок, а также экономической ситуации, низкий уровень благосостояния граждан, когда малообеспеченные люди, подгоняемые безысходностью, сознательно участвуют в нелегальном бизнесе.

С начала 90-х гг. в Республике Казахстан наблюдается тенденция роста числа случаев экономической контрабанды. Ее масштабы стали настолько высоки, что они создают серьезную угрозу национальным интересам Казахстана. Кроме того, контрабанда нередко сопряжена с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ, оружия, культурно-исторических ценностей. Она способствует терроризму, создавая для него питательную почву.

Контрабанда наносит вред всем сферам жизнедеятельности государства. Ее общественная опасность проявляется в том, что: причиняется экономический ущерб государствам, в том числе их внешнеэкономической деятельности, так как в национальные бюджеты стран не поступают установленные таможенные пошлины и платежи на ввозимые и вывозимые товары; растут доходы контрабандистов, что способствует их дальнейшей противоправной деятельности.

На рост контрабандной деятельности в Республики Казахстан прямо или косвенно влияет ряд социально-экономических факторов, а именно: сложное экономическое положение в стране, низкий уровень жизни населения; несоответствие мировых экспортных и внутренних цен на товары; неразвитость пограничной и таможенной инфраструктуры на новых границах; низкая оснащенность современными техническими средствами подразделений, осуществляющих контрольные функции на таможенной границе таможенного союза; широкое распространение коррупции, устоявшихся связей организованных преступных групп с государственными служащими таможенных органов; неурегулированность проблем взаимодействия служб таможенного контроля с органами республиканской службы безопасности в сфере борьбы с контрабандой на международном уровне.

В последнее время охрана внешнеторговой политики приобретает особую значимость. Экономическая контрабанда – одно из наиболее серьезных посягательств на государственные интересы, и эффективность борьбы с ней зависит от скоординированных уголовно-правовых мер.

Согласно уголовному законодательству Республики Казахстан (далее – УК РК) к таможенным преступлениям относятся: экономическая контрабанда (ст. 209); уклонение от уплаты таможенных платежей и сборов (ст. 214); контрабанда изъятых из обращения предметов или предметов, обращение которых ограничено (ст. 250) [3].

Анализ преступлений, выявленных в сфере таможенного дела, показывает устойчивую тенденцию попыток совершения экономической контрабанды и уклонения от уплаты таможенных платежей и сборов недобросовестными участниками внешнеэкономической деятельности [4].

Так, за 12 месяцев 2012 г. таможенными органами возбужденно 537 (за аналогичный период 2011 г. – 510) уголовных дел, из них:

– по ст. 209 УК РК (экономическая контрабанда) – 333 (261);

– по ст. 214 УК РК (уклонение от уплаты таможенных платежей и сборов) – 43 (48);

– по ст. 250 (контрабанда изъятых из обращения предметов или предметов, обращение которых ограничено) – 65 (73).

При этом сумма изъятых товаров и валюты по уголовным делам составила – 6 млрд 168 млн тенге (1 млрд 98 млн тенге), конфисковано товаров и транспортных средств на сумму – 500 млн тенге (448 млн тенге), сумма уклонения от уплаты таможенных платежей и сборов – 1 млрд тенге (6 млрд 300 млн тенге), государству возмещено причиненного ущерба на общую сумма –703 млн тенге (9 млрд 59 млн тенге), сумма штрафов по рассмотренным уголовным делам по ст. 209, ст. 214 УК РК – 1 млн 132 тыс. тенге (3 млн 505 тыс. тенге) [5].

В результате проводимой аналитической работы, оперативных мероприятий выявлен ряд устойчивых каналов незаконного ввоза товаров, так называемых «серых» схем, действовавших в ряде регионов Казахстана.

Подтверждение тому – многочисленные факты задержания таможенными органами экономической контрабанды на территории городов Астаны и Алматы, Карагандинской, Акмолинской и Алматинской областей, а также в южном, восточном и северном регионах.

При этом методы, которые используют контрабандисты в своей преступной деятельности, в отличие от географии преступлений, не так многообразны, но, тем не менее, заслуживают отдельного внимания [4].

На сегодняшний день незаконный оборот наркотических средств имеет ярко выраженную

тенденцию к обострению, становится серьезной социальной проблемой и создает реальную угрозу для национальной безопасности страны.

Республика Казахстан по своему географическому расположению находится на пути, так называется «северного маршрута», транспортировки афганских опиатов. На территорию Казахстана афганские наркотики, в основном поступают из Узбекистана и Кыргызстана, преимущественно автомобильным и железнодорожным транспортом.

Так, по итогам 2012 г. выявлено 60 (за аналогичный период 2011 г. – 86) фактов незаконного оборота наркотиков, при этом возбуждено 84 (113) уголовных дела, из которых по признакам преступления, предусмотренного ст. 250 УК РК – 56 (72), по ст. 259 УК РК – 28 (40), по (ст. 262 УК РК – 1 (1) дело. Исследования в таможенной сфере) 2013 №1(21) 181 Всего из незаконного оборота изъято 422 кг 775 гр (276 кг 155 гр) различных наркотических средств, из них «героина» – 47 кг 250 гр (48 кг 930 гр), «опия» – 182 кг 884 гр (2 кг 242 гр), «гашиша» – 12 кг 703 гр (8 кг 258 гр), «марихуана» – 179 кг 930 гр (213 кг 676 гр) и 2,28 гр «кокаина» [5].

В связи с вступлением в Таможенный союз с 1 июля 2011 г. упразднены таможенные посты на российской границе, что привело к некоторому снижению показателей.

Практически все зарегистрированные факты контрабанды наркотиков выявлены в пунктах пропуска.

Одним из ярких примеров является факт пресечения контрабандного ввоза товаров из КНР в международном аэропорту г. Актобе, в результате которого из незаконного оборота изъято товаров на общую сумму свыше 1 млрд тенге, возбуждено уголовное дело по ст. 209 ч. 2 УК РК в отношении ТОО «Лотус Центр».

Как показывает практика, нарушения таможенного законодательства начинаются уже в момент пересечения границы, на этапе оформления таможенного транзита.

Перевозчиками изначально заявляются недостоверные сведения, которые ложатся в основу транзитной декларации. В свою очередь данные транзитной декларации затем переходят в декларацию на товары, подаваемую при таможенной отчистке в месте назначения.

В случае выявления таможенным органом расхождений с фактическим содержимым транспортного средства, получатель (а в абсолютном большинстве случаев это физические лица), как правило, либо отказывается от прав на товар, и отрицает свою причастность к сделке, либо сетует на грузоотправителей, неправильно оформивших документы и ошибочно отправивших не тот товар.

При этом чаще всего китайские грузоотправители «путают» строительные материалы (кафель, строительные смеси, мраморные плиты и т.д.) с одеждой, аксессуарами и другими налогоемкими товарами народного потребления. Путаница в обратном порядке, естественно, не происходит. Такая вот странная разновидность «забывчивости» [4].

В настоящее время вопрос совершенствования таможенного законодательства в целях борьбы с таможенными правонарушениями стоит весьма остро, в этой связи важен вопрос поиска путей обеспечения эффективной борьбы с таможенными преступлениями в условиях компьютеризации таможенной деятельности.

Борьба усиления с таможенными преступлениями может быть решена лишь совместными усилиями, взаимодействием всех контролирующих таможенную сферу правоохранительных органов. Контроль и надзор должны быть подняты на новый качественный уровень, следует использовать современную методику выявления преступлений.

Однако полагаем необходимым внести следующее принципиальные изменения и дополнения.

Диспозицией ст. 209 УК РК предусматривается несколько способов контрабандного перемещения товаров или иных предметов через таможенную границу Таможенного союза, в числе которых обманное использование документов или средств таможенной идентификации, либо сопряженное с недекларированием или недостоверным декларированием запрещенных или ограниченных к перемещению через таможенную границу товаров, вещей и ценностей, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу.

При применении данной нормы зачастую возникают проблемы, связанные с квалификацией преступных действий виновного, в случае совершения им контрабанды путем недекларирования

или недостоверного декларирования товаров и ценностей, в отношении которых не имеется ограничений при перемещении через таможенную границу. По смыслу статьи 209 УК РК, его действия при этом способе не образуют состава контрабанды и их надлежит квалифицировать по ст. 214 УК РК (уклонение от уплаты таможенных платежей и сборов), при условии, что виновным преследовалась именно эта цель. С другой стороны, его действия можно квалифицировать как контрабанду путем обманного использования документов или средств таможенной идентификации. Кроме того, представляется целесообразным предусмотреть уголовную ответственность за контрабанду путем недекларирования или недостоверного декларирования запрещенных или ограниченных к перемещению через таможенную границу товаров, вещей и ценностей, в отношении которых установлены специальные правила перемещения через таможенную границу в ст. 250 УК РК, поскольку именно эта статья регулирует правоотношения, связанные с контрабандой запрещенных или ограниченных к обращению товаров, предметов и ценностей. В связи с этим возникает необходимость в изменении конструкции ст.ст. 209 и 250 УК РК. Это связано также с тем, что в настоящее время, в связи с расширением международных экономических связей страны, необходимостью привлечения иностранных инвестиций, увеличением товарооборота, назрела необходимость существенно ограничить сферу применения ст. 209 УК РК, максимально исключив искусственные препятствия для импорта-экспорта товаров и привлечения в страну иностранного капитала.

Пересмотр крупного и особо крупного размеров осуществляется в целях либерализации уголовного закона.

Таким образом, вышеизложенные предложения будут способствовать реализации основных направлений Концепции правовой политики на период с 2010 до 2020 года, совершенствования уголовного законодательства в сфере борьбы с таможенными преступлениями.

Литература

1. Назарбаев Н.А. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации народу Казахстана от 30.01.2012 г. //Казахстанская правда. - 28 января 2012. – № 32 (26851).

2. «О таможенном деле Республики Казахстан». Кодекс Республики Казахстан: Практическое пособие. – Алматы: ТОО «Издательство «Норма-К», 2010. – 312 с.

3. Уголовный кодекс Республики Казахстан: Учебно-практическое пособие. – Алматы: «Издательство «Норма-К», 2011. – 176 с.

4. Республиканская газета «Таможенно-налоговый бюллетень». – № 10 (354). – октябрь 2012.

5. Справка о правоохранительной деятельности КТК МФ РК за 12 месяцев 2012 г. (в сравнении с 12 месяцами прошлого года).

С. Карастекова, *студентка 3 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***А.К. Байкин,*** *магистр ст. преподаватель КазУЭФМТ*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается влияние системного подхода менеджмента организации к формированию стратегии диверсификации на промышленном предприятии. Также рассмотрены основные факторы, влияющие на принятие стратегических решений о проведении диверсификационных преобразований в зависимости от целей и задач предприятия. .

Диверсификация может быть единственно возможным направлением дальнейшего функционирования и развития машиностроительного предприятия, когда получаемая прибыль или поступающие инвестиционные и финансовые ресурсы недостаточны. Однако диверсифицированный вид деятельности во взаимосвязи с основной хозяйственной и производственной деятельностью необходимо осваивать только при условии достижения предприятием большего экономического эффекта или большей прибыли, чем в случае отказа от убыточного производства и перехода к прибыльному. Полученный экономический эффект может быть выше при сочетании двух видов деятельности из-за эффекта синергии, что даст возможность получить более высокую прибыль и приведет к дополнительной загрузке производственных мощностей и персонала предприятия. Ключевые слова: диверсификация, стратегическое планирование, системный подход при принятии управленческих решений.

Стратегические управленческие решения при диверсификации предприятий машиностроительного комплекса позволяют определять возможные варианты производственной и хозяйственной деятельности и выбирать оптимальный, конкретизировать в организационно-технических мероприятиях подготовительные работы и осуществлять подготовку к выпуску новой или инновационной продукции.

Методология выработки стратегии диверсификации представляет аппарат приемов и методов, которые позволяют определить и осуществить выбор и подготовку с помощью процесса моделирования расчетов и оптимизировать процесс исследования и принятия решения. На практике при использовании данных методов основная роль должна отводиться системному подходу как исходной методологической базе разработки стратегии диверсификации. В методологическом плане при разработке стратегии диверсификации необходимо учитывать следующие факторы:

• правильное определение цели решения: по любому решению, связанному с управлением, должна быть определена зависимость между целью управления и возникающими в процессе разработки отдельных положений проблемами;

• ценность и достоверность информации, используемой для выработки и реализации решения по проведению диверсификации;

• установление количественных и качественных характеристик решения, многосторонний анализ возникающих проблем, связанных с диверсификационными преобразованиями;

• оценку и анализ результатов работы и эффективности принятых решений, а также контроль их исполнения;

• комплексное рассмотрение с учетом возможных негативных последствий для предприятия при проведении диверсификационных преобразований;

• системный подход и принятие решений в управлении процессом диверсификации. Безусловно, важным методологическим принципом при принятии решений является системный подход к исследованию и анализу условий функционирования машиностроительного предприятия и ситуации рынке. Данный принцип основывается на представлении объекта как определенной системы. Любая рассматриваемая ситуация в пределах стратегии диверсификации является задачей высшего менеджмента предприятия, т.е. требует от него принятия решения, если некоторые возникающие условия угрожают управляемой системе и могут изменить цель и программу действий.

Особенность системного подхода позволяет определить объективную возможность относить ту или иную задачу диверсификации с учетом противоречивости и критериев оценки к компетенции соответствующих уровней управления в зависимости от исполняемых ими функций и мотивационных инструментов применительно к специфике производственного процесса, если за каждым уровнем управления закреплять управляемую систему. Выделив объект, в границах которого рассматривается имеющаяся производственная ситуация, необходимо определить уровень управления, а также условия, критерии и решение задачи по диверсификации.

При этом дифференцирование стратегической цели и задачи данного уровня можно разделить на ряд более мелких начальных задач нижестоящего уровня управления, т.е. разбить общую задачу некоторой системы на ряд входящих в нее более мелких, что обеспечит интегрированный подход к решению общей задачи диверсификации. Тем самым применение системного подхода позволит синтезировать процесс принятия решения и выделить в нем нечто общее для решения, заключенное

в системности самих рассматриваемых ситуаций. Машиностроительное предприятие – это сложная система, которая представляет собой совокупность множества входящих в нее подсистем, отличающихся входами и выходами, процессами, интегрируемыми в общий системный процесс.

В отличие от распространенных определений диверсификацию машиностроительного предприятия не только как производственную деятельность, обусловленную процессом рыночной трансформации, а как систему, акцентированную на подготовку и решение комплекса задач по перепрофилированию производства, и как антикризисную меру, позволяющую предприятию в соответствии со стратегическими решениями внести изменения в производственный процесс, существенно уменьшить производственные издержки и издержки управления при изготовлении конкурентоспособной продукции.

Стратегическое решение при диверсификации является основным элементом направленного действия, что позволяет сделать следующие практические выводы:

а) стратегическое решение при диверсификации выступает в роли обособленной субстанции связи, потока информации, дающего возможность осуществить стабильное прохождение диверсификационного процесса в системе предприятия. Одним из условий принятия решения является информация на начальной стадии, которая определяет собой некоторые параметры задачи, а полученные информационные данные на выходе будут решением в виде управленческого распоряжения, воздействующего на производственную структуру как объект управления;

б) в качестве параметров обратной связи между управляющими цепями производства управленческое решение взаимосвязано с управленческим контролем и корректирующим воздействием. Поэтому управленческое решение не ограничивается теоретическим изложением проблемы, а отвечает на вопросы практического выполнения решения и его контроля;

в) за менеджментом закрепляется право принятия решения. Руководитель предприятия, принимая решение по диверсификации на предприятии, функциональным образом через управленческую цепь доводит задачи до линейных исполнителей и организует автоматический контроль за исполнением. При этом руководитель не только должен определить меры воздействия и механизм контроля, но и предложить несколько вариантов решений с позиций практического их осуществления в конкретной обстановке. Управлению решением присущ организующий характер. Принятое решение должно учитывать организационные мероприятия и их исполнение, а организационная проблема всегда существует при стратегической задаче

При определении параметров стратегии диверсификации решения должны приниматься с учетом фактора времени, что позволит установить основное требование к выполнению – своевременность. Неисполнение данного требования может привести к помехам и обрыву обратной связи в управлении. Фактор времени является определяющим при организации труда в процессе принятия управленческих решений и выдвигает требование оперативного прохождения всей рыночной и производственной информации, а также ее анализа и обработки. Принятие стратегического решения при диверсификации связано с определенной степенью риска. Так, при принятии управленческого решения в непрерывном противоречии находятся временной фактор и фактор риска. С меньшей степенью риска происходит увеличение времени на подготовку, так как приходится подвергать анализу ряд вариантов, т.е. появляется риск несвоевременного принятия решения.

Необходимо учитывать, что при принятии управленческого решения существуют риски, которые определяются следующими причинами:

- недостатком или неполнотой информации;
- неполным или недостаточным выяснением проблемы;
- ограниченностью времени или отсутствием персонала для подготовки и принятия решения.

Непрерывно проводя анализ конкретной рыночной и производственной ситуации, менеджмент машиностроительного предприятия прежде всего определяет, каким образом можно достичь обеспечения желаемого результата при выбранной стратегии диверсификации. Расхождение между фактическим и прогнозируемым состояниями должно формулироваться как проблема, решение которой позволит менеджменту предприятия принимать то или иное корректирующее решение в зависимости от состояния рынка и возможностей предприятия.

Механизм принятия решения при диверсификации заключается в работе с информацией: ее сборе, анализе и обработке для выяснения проблемы. При этом стратегическое решение должно приниматься по результатам полной и достоверной информации, однако лишняя информация увеличивает время обработки данных и степень риска при выработке обоснованного и своевременного решения. Трудность заключается в том, чтобы принимать управленческое решение при минимальных затратах труда и времени персонала, с большой степенью достоверности и обоснованности, при оптимальном потреблении информации. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что системный подход, как рациональная последовательность операций при анализе конкретной и производственной и рыночной ситуации, позволит менеджменту предприятий машиностроительной отрасли принять действенное, корректное стратегическое решение по диверсификации с минимальной степенью риска. Поэтому необходимо определить закономерности проведения стратегии диверсификации, которые связаны с углублением процесса разделения продукции, что приводит к формированию различных направлений производственной деятельности с учетом необходимости организации управленческого процесса производством на различных уровнях, и проявляется в стремлении к достижению равновесия и устойчивости функционирования машиностроительных предприятий в рыночных условиях.

На наш взгляд, для принятия стратегического решения по диверсификации необходим полный и объективный анализ внутренней и внешней среды машиностроительного предприятия, а также оценка последствий диверсификационных преобразований при обосновании их целесообразности и эффективности. При принятии стратегических решений по диверсификации должны учитываться различные варианты для конкретных рыночных условий, прогнозируемые результаты по каждому варианту, сроки реализации, возможности привлечения инвестиций или приобретения оборудования по лизинговым схемам на их выполнение.

Планирование стратегических мероприятий по диверсификации обусловлено общим состоянием экономических аспектов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также необходимостью, связанной с преодолением возникающих отклонений и проблем, что требует в каждом отдельном случае конкретных комплексных решений с учетом конъюнктуры рынка и возникающих рыночных ситуаций.

Особое внимание при разработке стратегии следует обратить на анализ практики экономической работы на проводящих диверсификацию машиностроительных предприятиях. Такие отрасли, как станкостроение, машиностроение, энергетическое машиностроение, приборостроение, одними из первых приступили к стратегическому планированию диверсификации. Например, в конце XX начале XXI вв. отечественные предприятия «Уралвагонзавод» (г. Нижний Тагил), ОАО «Ливгидромаш» (г. Ливны), «СЭПО-ЗЭМ» (г. Саратов), ОАО «Лепсе» (г. Киров), ОАО «ЭТМ» (г. Волгоград), АО «Электроприбор» (г. Пенза) явились своего рода «полигоном» для апробации стратегий в области диверсификации. Проведенное обследование показало, что процесс, связанный с диверсификацией предприятия, в обязательном порядке должен опираться на глубокое знание конъюнктуры целевого рынка, структуры и объема покупательского спроса и потребительских предпочтений в перспективе. Поэтому на обследованных предприятиях внедрение диверсификационных концепций и программ необходимо рассматривать с точки зрения повышения эффективности при взаимодействии предприятия и рынка. Представляют определенный практический интерес и отдельные принятые решения на диверсифицируемых машиностроительных предприятиях. Например, на одном из промышленных предприятий Саратовской области только за 2010-2012 гг. освоено 7 изделий и в перспективе планируется к освоению еще 13 новых видов изделий пятого поколения с использованием программных средств и современных электронных компонентов. Аналогичным образом в соответствии с принятой стратегией диверсификации проводится работа по освоению изделий машиностроительной продукции. Это тирристорные схемы в электрооборудовании троллейбусов, а также несколько изделий для тепловозов, которые на сегодняшний момент проходят ходовые испытания.

Анализ научных публикаций и практический опыт позволяют обозначить характерные направления содержания решений по диверсификации:

• диапазон основных направлений развития внешней и внутренней среды, исследование и анализ

взаимосвязей и их отражение в целевой установке выбранной стратегии диверсификации;

• отображение объективной рыночной ситуации, обусловленной взаимосвязью и прогнозированием ожидаемого экономического эффекта, определение ожидаемых положительных результатов от диверсификации.

Поэтому диверсификация, может быть единственно возможным направлением дальнейшего функционирования и развития машиностроительного предприятия, когда получаемая прибыль или поступающие инвестиционные и финансовые ресурсы недостаточны. Однако следует обратить внимание на то, что диверсифицированный вид деятельности во взаимосвязи с основной хозяйственной и производственной деятельностью необходимо осваивать только при условии достижения предприятием большего экономического эффекта или большей прибыли, чем в случае отказа от убыточного производства и перехода к прибыльному. Это также зависит от целей машиностроительного предприятия, его стратегии, миссии, экономико- правового положения и т.д.

Полученный экономический эффект может быть выше при сочетании двух видов деятельности из-за эффекта синергии, что даст возможность получить более высокую прибыль и приведет к дополнительной загрузке производственных мощностей и персонала предприятия. Если перед машиностроительным предприятием поставлена другая задача, а именно занятость работников или сохранение производственного аппарата, то это направление будет являться более приоритетным для организации даже в том случае, если полученная прибыль будет значительно ниже, чем при сосредоточении на одном виде производственной деятельности.

Литература

1. Нугербеков С.Н. Диверсификация экономики Казахстана: развитие инновационных секторов // Транзитная экономика. – 2009. – №3/4. – С. 5-15.

2. Сидоренко Е.Н. Модели диверсификации экономики в условиях современного развития / Вестник КазНУ. Серия экономическая. – 2008. –№5 (69). – С. 20-22.

3. Weston F., Siu A, Johnson B.A. Takeovers, restructuring and corporate governance Prentice Hall 2002.

4. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг. – Астана, 2003.

5. Андиржанова Г. Индустриально-инноваионная политика и конкурентоспособнось экономики Казахстана. – Саясат-Policy. – 2008. – №4. – С. 110-110.

6. Web-сайт АО «Фонд развития предпринимательства «DAMU». http://www.fund-damu.kz.

7. Jacquemin A.P., Berry C.H. Entropy Measure of Diversification and Corporate Growth // The Journal of Industrial Economics. – Vol. 27. – No. 4. June 1979. – P. 359-369.

8. Berger P.G., Ofek E. Diversification's effect on firm value // Journal of Financial Economics. – 1995. – № 37.

А. Кизитов, *студент 3 курса специальности «Таможенное дело»*
Научный руководитель: ***Д.К. Жабаев,*** *магистр, ст. преподаватель КазУФМТ*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ И ЛЖЕПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассматриваются методы борьбы с организованной преступностью и их международный опыт.

Проблемы борьбы с лжепредпринимательством, в том числе с участием ОПГ являются объектом многосторонних научных исследований ведущих ученых Республики Казахстан и других

государств мира. Существенный вклад в изучение различных аспектов исследования лжепредпринимательства и его правовой природы вносится в основном представителями экономической и гражданско-правовой отраслей науки. Некоторые проблемы уголовно-правовой характеристики лжепредпринимательства, криминологической характеристики, а также мер по его предупреждению исследованы А.Н. Агыбаевым, А.К. Айкимбаевой, И.Ш. Борчашвили, Т.В. Досюковой, Н.Ш. Жемпиисовым, Е.А. Онгарбаевым, С.М. Рахметовым и другими.

В Казахстане комплексные исследования, посвященные организационно-тактическим проблемам борьбы с лжепредпринимательством, до настоящего времени не проводились.

При этом особый интерес к проводимому исследованию в части определения сущности и содержания экономической преступности имеют научные работы зарубежных и отечественных ученых и практиков: Г.А. Абдировой, Б.А. Бегалиева, С.Е. Каиржановой, Г.Ж. Мухамадиевой, М.О. Нукенова, И.И. Рогова, Б.У. Сейтхожина, Г.Д. Тленчиевой, В.К. Бакаева, И.И. Басецкого, В.Д. Грабовского, К.А. Исаевой, В.А. Михайленко, П.Н. Панченко, Г.Т. Кабанова, А.П. Кузнецова, И.П. Сологуба, М.П. Хилобок, И.П. Чувильского, А.М. Дьякова, А.Ш. Шаршеналиева.

Отдельные вопросы экономической преступности рассматривались также Т.К. Акимжановым, К. Абдиевым, Е.О. Алаухановым, И.Ш. Борчашвили, Б.В. Волженкиным, Л.Д. Гаухманом, Е.И. Каиржановым, С.П. Кушниренко, Н.А. Лопашенко, А.Х. Миндагуловым, С.С. Молдабаевым, Р.Л. Нарышкиной, К.М. Осмоналиевым, В.С. Овчинским, И.А. Поповой, С.М. Рахметовым, Г.Р. Рустемовой, А.А. Смагуловым, В.И. Сергеевым, Б.Х. Толеубековой, А.В. Шестаковым, В.Е. Эминовым и другими.

На сегодняшний день ни у кого не вызывает сомнений то обстоятельство, что экономическая преступность, в том числе и лжепредпринимательство, как одна из ее форм, тесно связана с организованной преступностью, которая проникает во все жизнеобеспечивающие сферы.

Изучение зарубежной и отечественной литературы советского и постсоветского периодов, данных Интерпола позволяет говорить о том, что организованные преступные структуры формировались годами и существуют во многих странах [1, с. 118-133].

Не вдаваясь в подробности полемики, касающейся определения организованной преступности в целом, что не является предметом нашего исследования, можем лишь подчеркнуть, что нами разделяется мнение Т.К. Акимжанова о том, что западные ученые определяют организованную преступность как процесс рациональной реорганизации преступного мира по аналогии с законной предпринимательской деятельностью на законных рынках. Такая преступная предпринимательская деятельность, преследуя свои цели, принимает участие в таких не законных видах деятельности, как сделки с незаконными товарами и услугами, монополизация рынка, использование коррупции и запугивания. По мнению западных ученых, феномен организованности касается не только и не столько совершения конкретных деяний, сколько становления самого преступного формирования, его существования и его криминальной деятельности. Совершение одинаковых или разных преступлений является относительно общим делом организованных между собой субъектов (групп), каждый из которых имеет свои функциональные особенности, «права и полномочия» [2, с. 118-133].

Вместе с тем, несмотря на значительное количество работ в рассматриваемом направлении, целый ряд проблем остается неразрешенным, на чем мы и хотели бы акцентировать свое внимание.

Так, следует отметить, что хотя экономическая и организованная преступность стали предметом изучения еще 30-35 лет назад, однако до настоящего времени ученые не пришли к общепринятому определению как организованной, так и экономической преступности.

Несколько иной подход к понятию экономической преступности мы видим у известного казахстанского ученого И.И. Рогова, который в своей монографии «Экономика и преступность» пишет, что лишь «хозяйственная деятельность, наказуемая в уголовном порядке, охватывается понятием экономической преступности» [3, с. 11-12].

С точки зрения Н.Ф. Кузнецовой, экономическая преступность слагается из посягательств на собственность и предпринимательских преступлений (подразумевая под ними все хозяйственные преступления, совершаемые как в государственном, так и в частном секторе экономики)[4, с. 12, 16-18].

Вышеназванные определения экономической преступности, представленные рядом авторов, позволяют выделить основные позиции соотношения с ней организованной преступности.

Во-первых, это касается их общего объекта посягательства, т.е. это – экономика (от греч. oikonomike) – искусство ведения хозяйства. Как указано выше, в учебной литературе этот термин используется как синоним слова «хозяйство».

Во-вторых, соотношение понятий экономическая и хозяйственная преступность определяется тем, что экономическая преступность является базовым понятием для организованной преступности.

Заслуживающей внимание является позиция по данному аспекту российского криминолога Г.Ф. Хохрякова, который подчеркивает, что организованная преступность – это способ монополизации рынка. Именно поэтому она обеспечивает сверхприбыли. Продолжая свою мысль, Г.Ф. Хохряков указывает, что «организованная преступность была не только способом монополизации теневого рынка; она стала смычком между теневой экономикой и общеуголовной преступностью» [5, с.15].

Также совершенно справедливо замечание А.И. Долговой о том, что весьма точным является утверждение, что если обычная преступность наступает на общество, действуя против его институтов, в том числе государства, организованная преступность в этом наступлении старается опираться на институты государства и общества, использовать их в своих целях [6, с. 56].

Не случайно вопросы противодействия экономической преступности представляются актуальными не только для ученых стран СНГ, отечественных правоведов, но также законодательства и практики дальних зарубежных стран.

Успех в борьбе с экономической преступностью, выражающийся в минимизации негативных последствий ее деятельности, для национальной экономики, доказывает необходимость комплексного подхода, который должен включать в себя экономические, социальные, организационно-управленческие, уголовно-правовые (определяемые принципами взвешенной уголовной политики и оптимальным уголовным законодательством), административно-правовые, оперативно-розыскные, идеологические и международные меры [7, с. 12, 16-18].

Вместе с тем, мы разделяем точку зрения Т. Акимжанова в том, что, если на Западе организованная преступность – это, прежде всего, гангстеризм, то в Казахстане и странах СНГ произошло плотное слияние экономической преступности (практически «беловоротничковой») и уголовной (гангстерской) с глубоким проникновением в легальную экономику и во многие сферы политики.

Организованная преступность представляет из себя опасное для общества социально-правовое явление, которое в сравнении со странами Запада имеет свои корни и свои особенности [8, с. 117].

Зарубежный законодательный и практический опыт при регулировании экономической деятельности и непосредственно противодействию коррупционной и экономической преступности необходимо использовать для пристального изучения и действенного применения наряду с национальными особенностями отечественного права. Это касается как уголовного, так и других отраслей права. И связано с тем, что борьба с экономической преступностью зависит от применения возможностей всего спектра отраслей права. По нашему мнению, обоснованным будет отметить слова Н.С. Таганцева, который говорил: «При подобной оценке на первом плане должно стоять национальное значение правовых положений: не для удивления или восхваления со стороны чужеземцев создаются законы, а для удовлетворения потребностей страны. Но и полное отчуждение от права других народов, от их исторического правового опыта, от вековой работы человечества было бы пагубно для национального развития права. Во всяком праве, а следовательно и в нашем, рядом с моментом национальности существует и момент всеобщности; не может быть какой-либо обладающий зачатками дальнейшего развития жизни народ противоположить себя человечеству, такое отчуждение от живущего есть признак вымирания жизни».

Э. Сатерленд пришел к таким выводам после проведенных обширных исследований противозаконной деятельности корпораций (на примере США). Между тем со временем многие ученые отошли от данного подхода при определении понятия экономической преступности вследствие дальнейших разработок, приведших их к следующему выводу, что данные преступления могут совершаться и лицами, имеющими не совсем высокий уровень социального положения.

Таким образом, возникло определение «экономической преступности», а беловоротничковая преступность стала ее частью» [9, с. 24].

Таким образом, на основе анализа различных источников можно сделать следующие выводы:

1. Особая общественная опасность совершаемых преступлений в указанной сфере, поскольку:

• во-первых, являются одной из ключевых угроз финансовой системе, а также экономической безопасности государства в целом;

• во-вторых, само слияние организованной преступности с экономической, что приводит как к монополизации данной деятельности, так и вовлечением в орбиту экономической преступности различного круга лиц, которое касается не только криминальных элементов, но и представителей органов власти;

• в-третьих, совершение организованной преступностью преступлений в сфере экономики, позволяет укрепить свое экономическое положение в обществе и на основании этого уже противодействовать проведению демократических преобразований в государственном масштабе;

• в-четвертых, организованная преступность в сфере экономики влечет целый ряд негативных последствий, в том числе:

– причиняет вред ряду разнородных общественных отношений таких, как проникновение в такие области как политика, культура, морально-идеологическая сфера, масштабное коррумпирование государственного аппарата на всех уровнях его управления;

– порождает новые виды противоправного обогащения;

– порождает целый слой паразитирующей на организованной преступности «элиты»: «воров в законе», «авторитетов», «третейских судей», организаторов, посредников, охранников и т.п. [10, с. 539].

Мы разделяем мнение о том, что слиянию организованной и экономической преступности способствуют такие благоприятные условия в секторах экономики как:

– возникновение и быстрое развитие торгово-посреднических фирм;

– на момент переходного периода и распада СССР незаконное происхождение первоначального капитала;

– несоблюдение взятых обязательств среди предпринимателей друг перед другом, а также допускаемые с их стороны нарушения законов, что повлекло к получению легких прибылей;

– слабая профессиональная подготовка предпринимателей;

– проникновение преступных групп в тот или иной сектор бизнеса, причем преимущественно в банковскую, биржевую, финансово-кредитную, инвестиционную и др. [11, с. 42].

2. Применительно к условиям Казахстана, считаем возможным обозначить следующие факторы, влияющие на экономическую преступность:

– увеличение имущественной дифференциации населения и рост уровня бедности, что ведет к нарушению социального мира и общественного согласия;

• деформированность структуры казахстанской экономики обусловлена такими условиями, как:

а) процесс систематического и всеобъемлющего проникновения организованной преступности в основные жизнеобеспечивающие сферы (нефтегазовая и угольная промышленность, зерновой и спиртовой бизнес) казахстанского общества продолжается и принимает все более угрожающие формы;

б) за счет таких объектов преступного посягательства, как остродефицитное сырье, вывозимое за пределы страны, рынок жилья, проституция и наркобизнес, организованное мошенничество в деятельности коммерческих банков и коммерческих структур – в геометрической прогрессии увеличивается криминогенное пространство организованной преступности;

в) недостаточная конкурентоспособность продукции преимущественной части казахстанских предприятий, в том числе и прекращение производства в важных отраслях обрабатывающей промышленности;

г) завоевание иностранными компаниями внутреннего рынка Казахстана, а также приобретение ими казахстанских предприятий в целях вытеснения с рынка отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка;

д) ослабление контроля со стороны государства, в том числе и неготовность правоохранительной системы к борьбе с организованной преступностью в сфере экономической деятельности;

е) распад целого ряда научных коллективов, либо снижение результативности научных исследований и разработок в рассматриваемой сфере.

Переходя к рассмотрению такого противоправного деяния как лжепредпринимательство,

следует отметить, что в зарубежных государствах со сформированной рыночной экономикой она также имеет место, но представлена в иных формах. Как такового термина «лжепредпринимательство» не было, оно ассоциируется с такими понятиями как «мошеннические организации», «фиктивные организации» и другие. Подобные фирмы создаются и занимаются своей деятельностью с целью «отмывания» денежных средств, добытых криминальным путем, в некоторых эпизодах с целью уклонения от уплаты налогов (перевод денежных средств в организации, создающиеся на льготной основе, и т.п.), а также совершения различных мошеннических операций [12, с. 140].

Группой экспертов Совета Европы к экономическим преступлениям были отнесены следующие противоправные деяния «монопольные преступления; мошенничество организаций; подкуп, злоупотребление доверием; обман покупателей; цифровые махинации; фиктивные организации; фальсификация бухгалтерских документов; нарушение экономических требований и стандартов; умышленную неточность в описании товаров; нечестную конкуренцию; финансовые нарушения; уклонение от уплаты налогов на социальные нужды; таможенные нарушения; валютные махинации; биржевые и банковские нарушения; нарушения, наносящие вред окружающей среде; различные способы отмывания денег» [13, с. 128].

Из данного перечня экономических преступлений «фиктивные организации» и «мошенничество организаций» по уровню социальной опасности схожи с отечественным лжепредпринимательством. Сравнительный анализ уголовно-правового законодательства КНР показывает, что близкими по составу к лжепредпринимательству являются преступления, находящиеся в главе 3 параграф 3 ст. ст. 158-162 УК КНР (Преступления против порядка управления компаниями и предприятиями) и параграф 5 ст.ст.192-200 УК КНР (Финансовое мошенничество). Так, ст. 158 гласит: «С использованием при регистрации компании фиктивных документов или с помощью иных мошеннических способов декларирование ложных сведений об уставном капитале и регистрация компании с введением в заблуждение органов, ответственных за регистрацию компании, при крупном размере суммы ложно декларированного уставного капитала, тяжких последствиях и других отягчающих обстоятельствах наказывается лишением свободы на срок до трех лет либо арестом, в качестве дополнительного или самостоятельного наказания применяется штраф в размере от 1 до 5% от ложного декларированной суммы уставного капитала» [14, с. 35].

В целях предотвращения и пресечения противозаконной мошеннической деятельности в области финансов законодатель КНР предусмотрел уголовную ответственность за криминальный сбор при помощи мошеннических возможностей с целью незаконного присвоения значительной суммы, приобретение обманным путем кредитов от различных финансовых структур для незаконного присваивания значительной суммы при одной из нижеперечисленных ситуаций:

• фальсификация причин для привлечения капитала, проектов;

• использование фальшивых экономических соглашений;

• применение поддельной документации;

• употребление в качестве гарантии подложных свидетельств права собственности или применение повторной гарантии, которая превышает стоимость залога;

• при помощи других криминальных обманных способов получение кредитов, мошенническая деятельность с финансовыми векселями, мошенническая деятельность с аккредитивами, мошенническая деятельность с кредитными картами; мошенническая деятельность в сфере страхования.

Данный анализ приводит к выводу, что уголовному законодательству Китая знакомо лжепредпринимательство, только под другим названием «финансовое мошенничество».

Сравнительный анализ уголовно-правового законодательства США, Англии, Франции, Германии, Швеции, Японии показал, что в указанных странах отсутствует специальная норма, предусматривающая ответственность за лжепредпринимательство. Уголовная ответственность за данного рода преступления предусмотрена в ряде деликтов, регулирующих наказуемость за мошенничество и злоупотребление доверием. Как нам известно, уголовное законодательство некоторых зарубежных стран не кодифицировано. В этих случаях равнозначные уголовно-правовые нормы можно найти в законодательных актах, регламентирующих, например, экономическое законодательство [15, с. 5].

Зарубежное законодательство, регулирующее экономическую деятельность достаточно

обширно указывает на наличие корпоративного права в США; хозяйственного, хозяйственно-уголовного права в Японии, экономического права во Франции, акционерного права в Великобритании и Германии. В соответствии с указанным законодательством осуществляется регистрация и последующее лицензирование деятельности лиц и организаций, ведущих предпринимательскую деятельность, а также устанавливается ответственность за нарушение регулируемых им норм. В зарубежном законодательстве регулирующих сферу экономической деятельности «тесно переплелись между собой нормы гражданского, торгового, уголовного, административного права, предусмотренные различными видами нормативных актов, принимаемых различными органами и предоставляющих широкий спектр мер юридической ответственности» [16, с. 73].

Принятый 24 мая 1996 г. в Российской Федерации Уголовный кодекс, предусматривал ответственность за лжепредпринимательство в ст. 173 в главе «Преступления в сфере экономической деятельности» раздела VIII «Преступления в сфере экономики». Российский уголовный закон дал определение лжепредпринимательству как «создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству» [8, с. 78].

Как показал анализ правоприменительной практики, статья 173 «Лжепредпринимательство» УК РФ практически не применяется. Н.А. Деуленко полагает, что нецелесообразно иметь в Особенной части УК РФ самостоятельную уголовно-правовую норму, которая предусматривает ответственность за лжепредпринимательство, тогда как следовало бы его предусмотреть в ст. ст. 159, 176, 199 УК РФ в качестве квалифицирующего признака «с использованием официально зарегистрированного юридического лица» [8, с. 9].

Связано это с неопределенностью ее формулировки, а также с тем, что предусмотренные в ней деяния охватываются другими составами преступлений, в связи с чем данная статья была исключена Федеральным законом Российской Федерации от 13 июля 2010 г. №15-П. Таким образом, уголовная ответственность за подобные преступные деяния по уголовному законодательству РФ наступает по таким статьям УК РФ, как уклонение от уплаты налогов, легализация преступных доходов, мошенничество и т.д.

Уголовный кодекс Кыргызской Республики был принят в 1997 г., в котором лжепредпринимательство определено как «создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или для прикрытия запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, другим коммерческим организациям либо государству».

Республикой Таджикистан подобный уголовный кодекс был принят в 1998 г. Б.В. Волженкин обоснованно отмечает: «В целом же система экономических преступлений по УК Республики Таджикистан во многом идентична той, которая содержалась в УК РФ» [8, с.316.].

Настоящим законом уголовная наказуемость за лжепредпринимательство предусмотрена ст. 260 УК РТ, которой отмечается, что «создание коммерческой организации без намерения осуществлять предпринимательскую или банковскую деятельность, имеющее целью получение кредитов, освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности, причинившее крупный ущерб гражданам, другим коммерческим или некоммерческим организациям либо государству». В примечании к данной статье дается количественная характеристика понятия крупного ущерба и дохода. «Примечание

1) В статьях 258, 259 и 260 настоящего Кодекса доход в крупном размере либо крупный ущерб признается в тех случаях, когда их сумма превышает сто минимальных размеров заработной платы, особо крупным размером дохода определяется доход, превышающий сумму в одну тысячу минимальных размеров заработной платы.

2) Под доходом, предусмотренной настоящей главой, понимается прибыль, полученной в виде разницы между израсходованными и полученными средствами...».

В Уголовном кодексе Республики Болгария (Особенная часть) имеется преступление схожее

с лжепредпринимательством. Так, в статье 259 УК РБ указывается: «Кто создает юридическое лицо с вымышленной целью или учредит денежный фонд, который не осуществляет или фиктивно осуществляет объявленную при его регистрации деятельность, для получения под его прикрытием кредитов, освобождения от уплаты налогов, приобретения налоговых привилегий или других имущественных благ, а также осуществления запрещенной деятельности… » [16, с. 124].

На основе изложенного, мы можем сделать вывод, что лжепредпринимательство присуще и зарубежным законодательствам и даже иным правовым системам. В уголовном законодательстве зарубежных стран и некоторых стран СНГ данное преступное деяние существует в различных модификациях. В подтверждение сказанному Б.М. Нургалиев утверждает, что «есть основания полагать, что и наши преступные структуры уже начали осваивать указанные виды мошенничеств» [10, с. 140].

В связи с тем, что отечественная преступность не стоит на месте, а изучает и успешно использует опыт зарубежных мошенников, то и нам необходимо перенимать передовой опыт зарубежных стран в целях борьбы с преступностью, в том числе с лжепредпринимательством.

Безусловно, было бы неправильным автоматически переносить теоретические обобщения, сделанные на основе российского или западного опыта на развитие криминогенной ситуации в данной области в Республику Казахстан. Несмотря на общие закономерности развития, в том числе и организованной преступности в постсоветских государствах, в каждом из них имеются свои региональные особенности ее проявлений, что влечет за собой комплексное решение проблем (организационных, правовых, экономических и других) с учетом социально-экономических и криминогенной ситуации в целом по республике и отдельных ее областях.

Литература

1. Никифоров А.С. Основы борьбы с организованной преступностью. – М.: ИНФРА-М; Что нам делать с организованной преступностью // Организованная преступность-3. – М.: Криминологическая ассоциация. – 1996. – 796 с.

2. Рогов И.И. Проблемы борьбы с экономической преступностью (уголовно-правовое и криминологическое исследование). Дисс. на соиск… д.ю.н . – Алма-Ата. 1991. – 368 с.

3. Гаухман Л.Д., Максимов С.В. Уголовная ответственность за преступления в сфере экономики. – М., 1996. – 493 с.

4. Городецкий А.Е. О новых теоретических подходах и практике противодействия организованной экономической преступности // Актуальные проблемы борьбы с организованной преступностью в сфере экономики: материалы Международной научно-практической конференции, г. Москва, 17 декабря 2009 года / Под ред. А.Г. Хабибулина. – М.: Академия экономической безопасности МВД России, 2010. – 325 с.

5. Долгова А.И. Цитируемая работа. – 237 с.

6. Акимжанов Т. Докторская диссертация «Криминологические и уголовно-правовые проблемы с организованной преступностью». – Бишкек, 2005. – 185 с.

7. Свенссон Б. Экономическая преступность / Пер. со шведск. / Вступ. ст. М.А. Могуновой и Ю.А. Решетова / Под ред. М.А. Могуновой. – М.: Прогресс, 1987. – 350 с.

8. Волженкин Б.В. Преступления в сфере экономической деятельности (экономические преступления). – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 539 с.

9. Аистова Л.С. Незаконное предпринимательство. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 279 с.

10. Нургалиев Б.М. Организованная преступная деятельность (уголовно-правовые, процессуальные и криминалистические аспекты): Монография. – Караганда: КВШ ГСК РК, 1997.– 263 с.

11. Ахметшин Х.М., Ахметшин Н.Х., Петухов А.А. Современное уголовное законодательство КНР. – М.: ИД «Муравей», 2003. – 494 с.

12. Дементьева Е.Е. Экономическая преступность и борьба с ней в странах с развитой рыночной экономикой (на материалах США и Германии). – М., 1992. – 321с.

13. Такэхико Сонэ. Теория и практика хозяйственного уголовного права в условиях рыночной экономики Японии // Вестник МГУ. Серия 11. Право. – 1998. – № 4. – С. 363.

14. Деуленко Н.А. Лжепредпринимательство: понятие, формы и уголовно-правовое значение. Дис…к.ю.н. / Академия управления МВД РФ. – М., 2002. – 180 с.

15. Уголовный кодекс Республики Таджикистан. Официальный текст. – Душанбе: Издательство «Қонуният», 2003. – 193 с.

16. Уголовный кодекс Республики Болгария / Ред. кол.: А.И. Лукашев (науч.ред.) и др.; Пер. с болг. Д.В. Милушев, А.И. Лукашев; Вступит.ст. И.И. Айдаров.(Уголовные кодексы стран Восточной Европы). – М.: Тесей, 2000. –135 с.

С. Куандыкова, *студентка 3 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***А.К. Дарибаева,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА БРЕНДА

История компании Apple началась тридцать лет назад, когда два друга Стив Джобс и Стив Возняк решили основать собственную компанию по производству и выпуску компьютеров. Официально Apple была основана 1 апреля 1976 г., и именно тогда на рынке появился собранный вручную компьютер Apple Computer I – за десять месяцев было собрано и продано 175 штук по цене 666,66 долл. По сути дела, Apple I представлял собой материнскую плату без корпуса, клавиатуры, звука и графики.

В 1983 г. Apple выпустил Lisa – первый персональный компьютер с графическим пользовательским интерфейсом, названный так в честь дочери Джобса. Но из-за довольно высокой цены и ограниченного набора приложений эта модель не получила широкого распространения.

Самый первый свой Macintosh компания Apple официально представила 22 января 1984 г. рекламным роликом «1984», основанным на сюжете книги Д. Оруэлла.

Шли годы и, естественно, что компьютерная отрасль тоже не стояла на месте. В течение всего времени совершенствования компьютеров Macintosh развивалась и их операционная система Mac OS (System), то есть расширялись новые возможности, менялись ее отдельные элементы и внедрялись новые технологии. Когда Mac OS была впервые представлена в 1984 г., то для того времени она являла собой совершенство современного программирования.

Разработчикам новой Mac OS надо было обеспечить плавный переход от старой системы к новой так, чтобы пользователи могли по-прежнему работать с большим количеством уже имеющихся программ, пока не будут созданы более мощные и удобные. Так появилась новая система Mac OS X.

Штаб-квартира компании Apple расположена в небольшом городке Купертино, что в 75 км от Сан-Франциско, Калифорния. Интересно, что количество жителей Купертино даже меньше числа работников Apple – в компании в настоящее время трудится 60 400 сотрудников!

Компания, исторически являющаяся производителем ПК и ПО, в 21 веке расширила свои сегменты рынка, выйдя на очередную орбиту развития с новыми аудиоплеерами, смартфонами и планшетными компьютерами.

Apple, безусловно, компания-лидер, компания-инноватор и в этом она очень похожа на своего сооснователя Стива Джобса.

Заслуги Apple неоспоримы, ведь аудиоплеер iPod произвел настоящий прорыв в мире цифровой музыки, смартфон iPhone перевернул наше видение мобильных телефонов, а планшетник iPad задал вектор развития рынка цифровых устройств.

Необъяснимые и невероятные успехи Apple.

То, что компания Apple производит и продает не просто устройства, стало неким общим местом в маркетинговом мире. При этом, доля рынка продукции Apple остается пределом мечтаний для

всех. Плееры IPod тотально доминируют на североамериканском рынке с долей в 75%. IPhone занимает около 20% рынка смартфонов в мире (более 20 млн штук продано только за 2-й квартал 2011 г., всего – около 150 млн). Компьютеры Apple занимают более 90% рынка компьютеров дороже 1000 долл. Планшет IPad породил новый рынок и занял в нем абсолютно доминирующее положение с долей от 70 до 90%. Это ли не феноменальный успех?

Теперь взглянем на конкурентов. Успехи iPod не давали спать многим, и наконец, за «убийство» айпода взялась сама компания Microsoft, 14 сентября 2006 г. предоставив устройство Zune – медиаплеер со схожими функциональными возможностями, а в некоторых случаях и превосходящий свою потенциальную «жертву». Был создан даже свой интернет-магазин контента zune.net (по аналогии с itunes.com). Через год, устройство от Microsoft было лишь в 5й десятке рейтинга Amazon.com. Первым же в списке – все тот же IPod. В настоящее время, проект Zune закрыт.

Сколько было «убийц» IPhone – и не сосчитать. Начнем с того, что глава Microsoft Стив Балмер сказал в 2007 г. сакраментальное: «У IPhone нет шансов завоевать приличную долю рынка. Ни единого шанса». Ему вторил директор компании Palm Эд Коллиган: «Быстрого выхода на рынок у Apple не получится». Итоги мы видим: телефон Microsoft почил в бозе, компания Palm утратила самостоятельность и с трудом пытается выжить. IPhone – лидер рынка смартфонов.

15 января 2008 г. Стив Джобс представил публике Macbook Air – самый тонкий ноутбук в мире. Тем временем, после выпуска Macbook Air, доля рынка Apple в США увеличилась с 9 до 14%, во многом благодаря этому продукту.

Впрочем, история учит только тому, что ничему не учит: ряд крупных производителей попрежнему пытаются «подвинуть» Apple, запуская ультратонкие компьютеры, названные «ультрабуками». Конкурировать с Apple IPad тоже решили многие, однако итог, как видно, аналогичен и другим попыткам «победить» конкурента – все сливки сняли в Apple. Остальные довольствуются крохами с барского стола.

Феноменальные успехи бренда связывают и с тем, что Джобс создал новую религию, и с инновационностью компании, и даже с черной магией. Однако, мы видим только одну адекватную причину: сильный бренд, обладающий высокой степенью лояльности потребителей. Этот пункт устраняет поиски религиозности (хотя высокая степень лояльности отчасти выглядит как религиозное чувство – психические корни явления одинаковы) и прочие абсурдные причины. Можно даже сказать, что даже инновационность не является причиной успеха – с момента возвращения Джобса в Apple в 1997 г., компания не выпустила ни одного (!) по-настоящему инновационного продукта. IPod был не первым mp3-проигрывателем, IPhone – уж точно не был первым сенсорным смартфоном, а планшетные компьютеры существовали годы перед выходом IPad. Просто в Apple все делали правильно с точки зрения брендинга, тогда как другие делали просто устройства.

Однако, неужели только инновации и высокие технологии помогли Apple достичь того пьедестала, на котором компания уютно разместилась на сегодняшний день?

Ведь сейчас Apple – это больше, чем новые ИТ-технологии и современное производство. Apple – это эстетичный дизайн, уникальная репутация, узнаваемый стиль, успешный имидж и целая культура в индустрии потребительской электроники. Одним словом, Apple – это легенда.

И пусть говорят, что «узнать, есть ли у человека iPhone легко – он сам похвастается им в первые пять минут знакомства» и «главное назначение iPad – показать, что ты можешь позволить себе iPad».

В каждой шутке есть доля правды, и то, что появились «яблочные» анекдоты свидетельствуют о том, что все эти «ай-штуки» просочились на наш рынок, прижились там и полюбились.

Хотя это действительно так. Сегодня продукция компании Apple – это скорее в первую очередь – символ богатства и процветания его обладателя. Люди, которые впервые покупают iPhone, делают это не из-за его технических особенностей, а из-за того, чтобы получить статус.

Ведь если так разобраться, то за ту же цену можно купить более навороченный в техническом плане гаджет, но имя, которого не так известно. Пожалуй, эту особенность нужно взять на вооружение.

Если вы занимаетесь бизнесом или планируете его создавать, то нужно целиться не только на

технические параметры вашего продукта или услуги, но и на его социальные аспекты. Если вам удастся создать продукт, обладать которым будет круто, то ваши дела будут идти как надо.

Пример Apple дает нам более полное понимание реальных трендов на рынке. Потребитель стал очень разборчив. Он избалован выбором. И весьма неохотно покупает те продукты, которые не несут ему той премиальности, тех выгод, за которые он готов заплатить больше среднего уровня по рынку. В то же время, если потребителю предлагают то, что соответствует его представлениям о том, за что «стоит платить» он с радостью раскрывает свой кошелек. Мир изменился, изменяется бизнес, пора менять и парадигму отношения к брендам. Пора признать, что далеко не все известные марки являются брендами (а бренд всегда подразумевает высокую лояльность потребителя и готовность платить более, чем за средний по цене продукт). И если название не помогает продать продукт потребителю – это не бренд, как бы маркетологи ни хотели думать иначе. Так решил сам потребитель. А с ним не поспоришь.

Apple же удавалось (как оно сложится в будущем – время покажет) продавать продукты по достаточно высокой цене, при этом продавать в огромных количествах. Это происходило исключительно потому, что в компании понимали реальную подоплеку покупки premium или massclusivity (массовый премиум) продуктов. Понимали причины, которые лежат в психике человека, а не в сухих характеристиках производительности. Статья «психология роскоши», рассматривающую ее причины.

Первый фактор, который определяет то, сможет ли продукт стать дорогостоящим, или потенциально дорогостоящим – фактор демонстрации. Существует огромное количество товаров, потребление которых не спрятать – это одежда, различные аксессуары, автомобили, украшения и многое другое. Ключевым понятием здесь является именно невозможность спрятать потребление или обладание. Поэтому, по этим деталям, окружающие оценивают человека. А он, естественно, оценивает и окружающих в ответ, да и себя самого, развивая свою самооценку и ожидая адекватной оценки со стороны окружающих.

Надо понять и принять, что каждый человек по своей сущности – стадное животное. В этом «стаде» существует своя иерархия, что напрямую связано с принципами естественного отбора. И в соответствии с этими стратегиями естественного отбора, человек постоянно занят стремлением добиться как можно высокого уровня в этой иерархии. У мужчин и женщин эта потребность отличается: мужчины предпочитают «соревноваться» и «превосходить», тогда как женщины – «принадлежать к группе», но потребительские проявления идентичны. Это чистая биология, поэтому зачастую проходит мимо области рационального осмысления.

При этом, наша жизнь принципиально отличается от жизни в примитивном стаде ближайших родственников-приматов, в котором все прямолинейно и иерархия понятна интуитивно. Поэтому, помимо достижения статуса, человек занят вопросом, какое место в воображаемой стадной иерархии он занимает. И, что логично следует из описанного – человек находится в постоянной заинтересованности продемонстрировать уровень своего статуса окружающим, чтобы они также приняли и оценили этот факт. Так и возникли символы статуса, нишу которых теперь занимают бренды. Такова одна из важнейших инстинктивных поведенческих программ человека, и наше озвучиваемое согласие или несогласие с этим ничего не меняет. В человеке слишком много животного начала…

При этом, «статусность» нелинейна и не имеет отношения только к власти и благосостоянию. Человеческое общество мультиерархично (иными словами, предполагает массу вариантов выделиться, показать себя, заявить о своей особой позиции). И когда бренд подает себя как помощника человека, позволяющего заявить о себе определенным образом в социуме – потребитель берет это на «вооружение». Если оценка окружающих адекватна ожиданиям потребителя, бренд становится частью самоидентификации человека со всеми вытекающими последствиями – любовью, доходящей до потери здравого смысла и т.п. Но надо понимать, что потребитель любит не сам по себе бренд или продукт, он любит только себя и то, что подкрепляет его эго, самооценку.

Вернемся к бренду с надкушенным яблоком в логотипе, в котором некоторые усматривают нездоровые аналогии со сценой в райском саду. Самые популярные продукты Apple относятся как

раз к категории демонстрируемых товаров – то, что на виду, то, что берут с собой: iPad, iPod, iPhone, MacBook. При этом, основная реклама этих продуктов Apple была «имиджевой», то есть доносила не технические характеристики а образ обладателя. «У тебя Apple – ты небанальный, ты стильный, ты клёвый, современный, модный, ты не такой как все». По сравнению с конкурентами, не предлагавшими ничего, кроме обладания устройством, пусть эстетичным и технически продвинутым, Apple играет просто на другом, недоступном для конкурентов уровне. Потому и провалились все попытки «убить» мобильные устройства Apple. Быть стильным и клёвым хочется многим, а в обладании устройством нет особых выдающихся прелестей, которые можно любить. Достаточно посмотреть на рекламу "Get a Mac". Какой человеческий образ позитивнее? Ответ очевиден. А ведь это образ потребителя, который тот хочет показывать окружающим и самому себе.

Применимо к России, у нас все еще проще. По причине достаточно высокой цены на продукцию Apple, все устройства являются «статусными» де факто. Однажды, будучи в неком месте отдыха после деловой встречи, мы являлись свидетелями сцены, как только что познакомившиеся люди «мерялись» тем, какие у них устройства с собой. Символами «статуса» являлись телефоны Apple, Vertu и планшеты Ipad (только вышедшие на тот момент). Спустя некоторое время, продукция Apple стала своего рода социальным стандартом, тем аксессуаром, что просто должен быть у каждого небедного человека. Но это только одна из причин.

Однако, фактор демонстрации – не единственный, который влияет на то, что продукт сможет продаваться по высокой цене. Существует немало продуктов, потребление которых не видно, но они, тем не менее, являются предметами роскоши, воспринимаются таковыми и подчас стоят фантастических денег. Что еще может повлиять на то, станет ли продукт элитарным или нет? Что является самым дорогим в мире? То, без чего вполне можно обойтись в жизни и что не имеет никакого отношения к производству жизненно необходимых вещей: произведения искусства, украшения, коллекционные спиртные напитки, автомобили, не предназначенные для передвижения и прочие, откровенно «ненужные» предметы. То, что приносит удовольствие. Человек любит себя баловать, доставлять наслаждение. Это тоже связано с самооценкой, но это как-бы взгляд изнутри – «я этого достоин». И чем утонченнее или насыщеннее гедонистический аспект продукта относительно аналогов, чем выше способность продукта доставлять удовольствие пользователю, тем продукт более желанен, тем больше за него готов платить потребитель. Безусловно, есть продукты, которые предназначены только для удовольствия (услуги СПА и мест отдыха, дорогой алкоголь, деликатесы), но в наше время, когда потребитель постоянно хочет чего-то эдакого, главный тренд последнего десятилетия – сделать продукт эстетичнее, приятнее, привить ему гедонистические черты.

Глядя с этой позиции, успех продуктов Apple ничуть не удивителен. Начнем с того, что вспомним довольно старые слова Стива Джобса о том, что клавиши компьютеров Apple должны быть похожи на конфеты, которые хочется лизнуть. Судя по тому, что основная масса производителей компьютеров до недавнего времени предпочитала уныло толкаться на корпоративном рынке, продвигая «черные ящики», не пытаясь даже конкурировать с Макинтошами, эта идея долгое время не была понята ими. Зато ее понял потребитель, что и обеспечило Apple популярность. Только последние 3-5 лет, основная масса производителей начала делать «приятные» на вид и на ощупь устройства в этой товарной категории. Впрочем, говорить о том, что эта идея стала понятной все равно преждевременно: тех же сотовых телефонов, даже достаточно дорогостоящих, но приятных на ощупь, дающих ощущение гедонизма – по-прежнему единицы. Каждый же продукт Apple хочется взять в руки и не хочется отдавать.

Можно заметить, что Apple не выходит на рынки высокотехнологичных устройств, с которыми у потребителя нет постоянного тактильного и визуального контакта. Компания старается делать только то, с чем контактируешь постоянно, к чему привыкаешь и не хочешь отвыкать в силу этого ненавязчивого гедонизма. Даже подход к созданию программного обеспечения у Apple можно назвать гедонистичным – пользование должно быть простым, понятным и приятным. Тактильно управляемый интерфейс здесь является гениальной находкой и хорошим подспорьем в создании гаммы приятных ощущений. Впрочем, и другая техника компании не отстает по части удовольствия

от обладания. Если учесть, что у Apple значительная часть патентов касается области дизайна устройств и интерфейсов, то успех продуктов явно не был случайностью. Остальным остается только пытаться копировать. При этом, даже как-то удивляет недальновидность конкурентов: ведь история имеет немало примеров успеха тех же телефонов, которые были сделаны нарочито эстетичными, приятными, гедонистичными: LG Chocolate или Motorola Razr. Но видимо, конкуренты не так расставляют приоритеты или же просто слепы.

Описанные выше 2 пункта, на наш взгляд, являются основными причинами популярности бренда Apple (в очередной раз повторим банальность: бренд это не логотип или название, а комплекс из идентификаторов, продуктового портфеля, стратегии продвижения и прочих элементов, связанный единой идеологией). Причинами, уходящими в подчас бессознательную мотивацию человека. Другие причины редко могут являться основой столь высокой лояльности (как правило, такое случается лишь при условии тотальной беспомощности конкурентов), но добавленные к сильному бренду, безусловно, придают ему привлекательности в глазах потребителя.

Удобство. В погоне за характеристиками и сиюминутной прибылью, другие производители упускают, что делают продукт «для человека». Удобство продуктов Apple, их эргономика, как «железа» так и «софта» вне конкуренции. Для расширения спектра продуктов Apple, которые находятся в обладании конкретного человека это может быть главной причиной: попробовал IPhone – купил и Macbook и т.п.

Простота линейки. Можно вспомнить Эла Райса и Джека Траута, десятилетия назад говоривших о вреде линейного расширения. 4 модели IPod, по сути 1 модель IPad и 1 модель IPhone понять и «усвоить» гораздо проще, чем линейки из 10 и более наименований со сложными буквенно-цифровыми обозначениями. Потому мы до сих пор не увидели расширения планшетов и телефонов Apple. Потребитель создает стереотипы – примитивные представления о выгодах тех или иных брендов. Бренд ведь и есть стереотип. И создать стереотип в отношении единственного товара под конкретной маркой гораздо проще.

Сетевой эффект. Став потребителем Apple, человек становится членом огромной сети пользователей и услуг. Плюсы этого пути нынче понимают многие компании, создавая игровые сообщества, службы продажи контента и т.п. Но пример той же компании Nokia, не сумевшей «раскрутить» свой сервис, аналогичный ITunes, показателен: первичен бренд, а сеть лояльных потребителей – следствие сильного бренда. А уже служба продажи контента – следствие наличия лояльных потребителей бренда, и никак иначе. Впрочем, сеть Apple возникла еще до выхода компании в мобильный сегмент – творческие личности во всем мире предпочитали продукцию Apple, создав что-то вроде закрытого клуба.

Широкая линейка аксессуаров. Продукция Apple является лидером по числу возможных аксессуаров. Это опять же следствие и отточенного дизайна продукции, и подхода к работе со «смежниками», и «гедонизма» устройства, которое хочется «баловать» и украшать. Но этот факт также придает привлекательность, хоть и не является причиной силы бренда сам по себе.

Связь с человеком-брендом (персонификация бренда). Стив Джобс, активным пиаром себя, своих продуктов и успехов стал культовой персоной еще при жизни. Продукт, связанный с великим человеком всегда воспринимается «ближе», чем аналог, за которым не стоит конкретная персона. Неудивительно, что воображаемое или реальное «наследство» Джобса начинают активно эксплуатировать.

Действительно, в Купертино понимали то, что не понимают во всем остальном мире. Массовому потребителю не нужна какая-то абстрактная премиальность, особые характеристики и контент. Его интересует социальная оценка и собственный гедонизм в первую очередь. На которые накладываются все прочие приятные мелочи. И потребитель платит тем компаниям, которые это ему дают. И не платит другим, которые только кричат о том, какие они «сильные бренды» с продуктами-«убийцами» лидера.

До недавнего времени, Apple удавалось вчистую переигрывать своих соперников, как будто и не подозревающих о реальных причинах популярности бренда. Но остается открытым вопрос: кто был тем гроссмейстером, побеждавшим всех остальных как первоклашек? Была ли на то воля лично Джобса или же мы видели результат командной работы? Закрытость компании Apple

оставляет массу пространства для гипотез. Остается только ждать следующих шагов менеджмента компании. Если в компании понимают описанное выше – мы увидим сохранение подхода при расширении линейки в сторону электронных аксессуаров, которые также должны быть видны окружающей публике и\или доставлять владельцу приятные ощущения от обладания. Если не понимают – мы увидим гонку гигагерцев и мегапикселей, которые ясно скажут всем поклонникам: «бренд умер».

Бесспорно, идея продвигать новые продукты под идеей «их придумал сам Джобс при жизни» очень правильная (Стив Джобс не оставил преемника, и последователи на его фоне явно меркнут). Процесс, как говорится, уже пошел. Эксплуатировать эту идею можно годами, переводя человека Джобса в статус божества Джобса, обросшего легендами. Но главное – сохранить идеологию бренда, базирующуюся на «самовыражении» и удовольствии. Иначе легенды останутся лишь легендами без рыночных показателей. Впрочем, мы писали данную статью не столько для попыток анализа Apple и указании дальнейшего пути развития компании, сколько для того, чтобы дать правильное понимание логики потребителя. Надеемся, идеи и уроки кому-то пригодятся и в нашей стране.

Все от Apple работает автоматически, легко и незаметно – ноутбуки «быстрее, чем можно себе представить», айфоны «делают за вас все» и айподы, с которыми «битвы на мечах становятся более острыми, а охота на зомби – более эффективной».

Сейчас Apple имеет самую высокую рентабельность, как с точки зрения продаж, так и со стороны престижа и дизайна. Компания не собирается останавливаться на достигнутом. По сути, Apple «плодоносит» настоящими «золотыми яблочками», и я с интересом буду ждать, каким же еще «ай-гаджетом» удивят нас разработчики компании. Так что, Apple, шаг за тобой. И в этом кроется изюминка компании Apple. Точнее одна из многих. Ведь если разгадать секретную формулу успеха яблочной компании и овладеть искусством создавать такие популярные и любимые всеми продукты и устройства, то можно сказочно обогатиться.

• Apple Watch – устройство, которое позволит вам делать больше вещей, не доставая iPhone из кармана.

• iPhone – устройство, которое позволит вам делать некоторые вещи, обходясь без iPad.

• iPad – устройство, которое должно быть настолько производительным и способным, что им можно заменить MacBook, по крайней мере для некоторых задач.

• MacBook – портативный компьютер, который позволит вам работать, не садясь за iMac или Mac Pro.

• iMac – компьютер, способный справиться с любой вашей задачей.

Литература

1. Шейнов В.П. Эффективная реклама секреты успеха. – М.: Ось-89, 2007.
2. Апокин И.А. История вычислительной техники. – М.: Наука , 1990. – 264 с.
3. www.myrouble.ru/istoriya-uspeha-apple
4. Полукаров В.Л. Разработка и технологии производства рекламного продукта: Учебн. пособие. – М.: КноРус, 2006.
5. Линзмайер О.В. «О компании Apple» статья.

К. Дюсупова, А. Сатабаева, *студентки 2 курса специальности «Мировая экономика»*
Научный руководитель: ***Н.В. Ибрагимова,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СПОСОБ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Креативная экономика или экономика знаний – особый сектор экономики, основанный на интеллектуальной деятельности. Основными характеристиками являются:

– высокая роль новых технологий и открытий в разных областях деятельности человека;

– высокая степень неопределенности;

– большой объем уже существующих знаний и острая необходимость генерации новых знаний.

Кроме того, креативная экономика характеризуется с точки зрения креативного подхода, в основе которого лежат проектное мышление, креативное воображение (моделирование), практическая направленность.

Понятие «креативная экономика» было введено журналом BusinessWeek в августе 2000 г. [1].

Сегодня лидером в креативной экономике признана Великобритания, которая разработала и продолжает разрабатывать правовую базу, стратегические и политические документы развития национальной экономики через экономическое, культурное и социальное взаимодействие.

Министерство по культуре, информации и спорту Великобритании отнесло к креативной экономике отрасли, которые основаны на создании и использовании интеллектуальной собственности, а именно:

- Реклама.
- Архитектура.
- Ремесла.
- Кинематография.
- Дизайн.
- Создание моделей одежды.
- Интерактивные развлекательные программы.
- Музыка.
- Исполнительные искусства.
- Пресса.
- Программноеобеспечение и вычислительныесистемы.
- Телевидение и радио.

Основные цели и задачи:

Креативная экономика призвана сформировать привлекательный инвестиционный климат, способствовать росту социального согласия и развитию социальной сферы, модернизировать сферу образования и т. д. В рамках креативной экономики формируются новые экономические модели, новые типы социальных отношений, новые культурные парадигмы.

Сложности в определении отраслей креативной экономики:

– Тесная связь отраслей креативной экономики с другими индустриями часто затрудняет определение и выделение их в отдельный креативный блок. Стандартная классификация отраслей экономики не позволяет определять креативные отрасли.

Исследования креативной экономики:

Существует несколько исследований, посвященных креативной экономике как социально-экономического явлению.

В работе «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» американский профессор, экономист и социолог Ричард Флорида в результате анализа политического и экономического развития общества Америки приходит к выводу, что его основой в последние годы стала креативная экономика. Ядром общества он называет креативный класс, или представители творческих профессий.

Креативность по Флориде, – «создание на базе знания практических новых форм», а основа развития креативной экономики – это принцип 3-х «Т»: «технология, талант и толерантность» [2].

Другая книга, посвященная креативной экономике, – «Креативный город» эксперта Всемирного банка англичанина Чарльза Лэндри. Он описывает развитие современных городов и приходит к выводу, что на первое место в развитие городской среды выходят человеческие способности и мотивации, вытесняя на второй план инфраструктуру, природные ресурсы и т. п.

По словам О.Ю. Патласова «Одним из наиболее авторитетных показателей, измеряемым уровнем грамотности населения и величиной валового внутреннего продукта на душу населения, является Индекс человеческого развития, ежегодно публикуемый Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). В соответствии с данными на 2015 г., Россия и Казахстан относятся к группе стран с высоким уровнем развития человеческого капитала, занимая 50 и 56 места, соответственно.

К числу стран с очень высоким уровнем индекса человеческого капитала относятся страны ОЭСР. Следует отметить, что в этих странах сильно развит креативный сектор экономики Создание креативной среды. Следующим важным условием, способствующим увеличению доли креативного сектора в экономике, является наличие креативной среды, предполагающее развитие творческой личности и генерирование новых идей. Важно, чтобы креативная среда была толерантной, гибкой, способной принять людей вне зависимости от их жизненных взглядов, ценностей, вероисповедания, расовой принадлежности и сексуальной ориентации.

В связи с тем, что креативный человек не может эффективно работать в рамках «корпоративных аквариумов», работодатель для раскрытия потенциала должен предоставить возможность гибких форм занятости, это:

– отсутствие жесткой трудовой регламентации;

– личная мобильность персонала (гаджеты, скорость интернета).

Необходимым условием формирования благоприятной творческой среды для развития креативной экономики является развитая институциональная инфраструктура, на базе которой происходит распределение грантов на различные научно-исследовательские работы, реализация проектов в данной области, развитие культурных традиций, проводятся культурные мероприятия, создание различных объединений и групп по поддержке и стимулированию творческой инициативы. Для обеспечения успешного функционирования институциональной инфраструктуры и креативной среды в целом необходимо иметь достаточное финансирование и некоррумпированное общество, что будет гарантом того, что современный креативный работник сможет найти в нём место для реализации своего творческого потенциала. В противном случае существует риск оттока талантливых людей из страны в другие более благополучные в этом отношении регионы [3].

По данным Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан, если в 2014 г. отток специалистов за рубеж составил 21291 человека, то в 2015 г. уже 22480 человек. В сложившихся условиях основным драйвером формирования креативного класса должно выступить государство, основной целью которого будет создание таких условий жизни, труда, взаимоотношений, обучения, при которых индивид может максимально развить и реализовать свои творческие качества, возможности и способности. В качестве постановки проблемы научного исследования выдвинут вопрос: как отраслевая структура экономики отражается на скорости перехода к креативной экономике Если экономика базируется на традиционных отраслях, в том числе сырьевых, например, угольная, газовая, нефтяная и ее переработки, то в классическом понимании сложно развивать там креативность.

В странах с высокой долей сферы услуг и экспортного потенциала информационных технологий объективные возможности проявления контуров креативности существенно выше. Это объясняется тем, что для формирования креативного сектора экономики требуются определённый ресурсный задел в форме высококвалифицированных специалистов, наличие информационно-коммунникационного обеспечения и развитой научно-исследовательской базы. Данные сегменты наибольшее развитие получили в странах с постиндустриальной экономикой, это преимущественно страны Западной Европы, США, Япония и др. [4].

Креативная экономика – это высшая ступень развития постиндустриальной системы, которая включает в себя элементы сервисной экономики, информационной экономики, экономики знаний. Страны, находящиеся на стыке данных трендов, быстрей приспосабливаются к условиям креативной экономики.

Например, в Японии продукция и производство являются нематериалоемкими, а масштабы развития человеческих ресурсов достаточно высокими, что, бесспорно, является предпосылкой для развития креативности. В экономических условиях России и Казахстана, где доля нефти и других сырьевых товаров в экспорте составляет 75 и 85%, соответственно, переход экономики к фазе креативного развития будет сопряжён с рядом сложностей, связанных с объективными причинами структурного характера. Вместе с тем, для России и Казахстана в сложившихся условиях необходимо ускорить процесс трансформации действующей экономической системы и создать условия для перехода в фазу креативной экономики.

Для этого нужно сосредоточить усилия на создании благоприятного фона, необходимого для развития креативных отраслей, а именно: создать инфраструктуру для развития кретивного сектора, сформировать сеть образовательных организаций, усилия которых будут направлены на подготовку представителей креативного класса, сконцентрировать внимание на поиске финансовых средств для развития сфер культуры. Проведенный нами анализ индикаторов креативности экономик в рамках трудовых ресурсов, потребителей и креативной среды показал, что требуется дополнительная аргументация внесения того или иного показателя характеристики креативности, что является не бесспорным» [5].

Литература

1. SuperJob.ru
2. Joblist.ru
3. Патласов О.Ю., Жаров Е.К Условия перехода к фазе креативноо развития экономик Казахстана и России. http://journal.omga.su/-2016.
4. Сабирьянова А.А. Микроэкономический анализ динамических изменений на рынке труда. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 247 с.
5. Шахметбаев Р.Д. Государственное регулирование оплаты труда. – А.: Білім, 2011. – 189 с.

И. Шалагина, *студентка 2 курса специальности «Маркетинг»*
Научный руководитель: ***А.К. Байкин,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ SMM

В статье рассматриваются причины появления и развития SMM, как одного из главных инструментов маркетинга, а также следствие его использования на практике.

С ростом популярности социальных сетей (таких как ВКонтакте, Одноклассники, Facebook, Google+ и других) возрос и интерес маркетологов к этим площадкам как к новому источнику целевой аудитории для продвижения брендов и компаний. Очень быстро маркетинг в социальных сетях – Social Media Marketing (SMM) – стал одним из элементов комплекса интернет-маркетинга.

SMM используется для привлечения, из среды социальных сетей, на сайт компании посетителей, рассматриваемых в качестве потенциальных клиентов. Но работа на этих площадках и методы продвижения в них имеют ряд особенностей. Хотя этот рынок уже развивается более 10 лет, все же он по-прежнему остается недостаточно изученным. Иногда появляются новые инструменты,

которые способны поменять процесс продвижения в социальных сетях. Современная теория социальных сетей возникла в 1951 г., ее основоположниками стали А. Рапопорт и Р. Соломонофф. А термин «социальная сеть» впервые был использован в 1954 г. социологом Д. Барнсом. Маркетинг в социальных сетях до 2012 г. неоднократно менял направления развития, но сейчас можно считать этот рынок уже сформировавшимся, со сложившимися принципами продвижения. С самого начала существования сетей в Казахстане можно выделить такие основные этапы:

2006 г. – активное размещение новостей в социальных сетях.

2007 г.– появились и стали популярными корпоративные блоги.

2008 г. – появление большого числа приложений, принадлежащих известным брендам.

2009 г. – появление русскоязычного Facebook в Казахстане и на всем пространстве бывшего СНГ.

2010 г. – интеграция популярных сообществ и популярных приложений, что стало прекрасной площадкой для распространения вирусного контента.

2011 г. – появление площадок для мониторинга. Начал развиваться репутационный маркетинг, компании стали интересоваться тем, что говорят о них (в том числе и в интернете), и как улучшить свою репутацию.

На данном этапе можно уже систематизировать этот рынок и сказать, что маркетинг в социальных сетях перешел к плавному и постепенному развитию. Вот несколько причин привлекательности и особенности сообществ в интернете:

• Нерекламный формат сообщений. Информация, переданная от одного пользователя другому в социальные сети напоминает личную рекомендацию услуги/товара или компании этого человека своим друзьям, а значит, к такому сообщению будет больше доверия, чем обычной рекламе.

• Распространение информации по принципу «сарафанного радио». Главная задача при работе с социальными группами в сетях – создать такой контент, который будет распространяться людьми самостоятельно, без дополнительных усилий.

• Глубокий таргетинг. Можно выделить целевую аудиторию, персонализировать пользователей, изучить реальных клиентов, их личные и профессиональные предпочтения и сфокусировать рекламную компанию на конкретном сегменте.

• Интерактив. Возможность достаточно быстро реагировать на вопросы и отклики посетителей, поддерживать необходимый диалог.

Развлекательный контент постепенно начал сменяться познавательным. Развивается рынок труда и появляется узкая направленность SMM-специалистов. Сохраняется дефицит кадров, появляются различные курсы по этому профилю, и идет специализация по отдельным направлениям. Нельзя сказать, что продвижение в интернете будет одинаково эффективно для различного бизнеса и что можно использовать любые инструменты. Именно поэтому необходим выбор правильной стратегии SMM-компании, анализ и оценка ее возможностей и результатов. Стоит выделить отдельные категории, где будет эффективным применение продвижения в социальных сетях:

– крупный бизнес;

– средний и малый бизнес;

– интернет-сектор;

Привлечение посетителей или внимания к бренду/товару через социальные платформы важно не только для продвижения компаний, но с успехом используется и для решения других бизнес-задач:

– продажи (повторные продажи и продажи по рекомендации);

– брендинг, работа над имиджем бренда;

– улучшение качества и количества трафика на внешний сайт;

– нейтрализация негатива (репутационный маркетинг).

Несмотря на все плюсы, SMM так же имеет ряд проблем, с которыми сталкиваются многие и достаточно часто.

Проблема 1. Нет продаж. Решение: надо пересматривать место SMM в цепочке привлечения.

Самая частая претензия к SMM продвижению – отсутствие продаж. Компания, вкладывая средства, в течении небольшого количества времени, в работу в социальных сетях, не получает

трафика или заявок, и решает, что вложения в SMM нерентабельны. Не стоит ожидать быстрых продаж от социальных сетей.

Главные цели в SMM – это привлечение внимания к бренду, «подогрев» клиентов перед продажей, удержание их в зоне влияния компании после первой продажи. Социальные сети снижают для вас цену контакта, увеличивают скорость заключения сделки и повышают вероятность повторной продажи.

Проблема 2. Тема не подходит для социальных сетей.

Решение: надо пересматривать цели, которые вы ставите перед SMM.

Можно вкладываться в фото контента и платное продвижение своего продукта, но это вряд ли привлечет массовую аудиторию. Кроме того, среди редких подписчиков, которых вы все-таки соберете, вряд ли найдутся потенциальные клиенты.

Некоторым компаниям стоит пересмотреть цели, которые они ставят перед SMM продвижением. Вместо привлечения потенциальных клиентов это может быть PR на потенциальных сотрудников или конкурентов, поддержка уже существующих клиентов и т.д.

Проблема 3. Наша страница похожа на все остальные.

Решение: нужна SMM-стратегия.

Страница может быть забита стандартным и однообразным контентом, если у вас нет видения и плана. В таком случае требуется SMM-стратегия. Это документ, который содержит как минимум два блока. Во-первых, стратегия определяет ЦА, сообщения для ЦА и их тональность. Во-вторых, стратегия должна содержать список форматов и график их выхода.

Проблема 4. Негде брать контент.

Решение: мыслить как редактор.

Чтобы SMM-стратегия из плана превратилась в реальность, нужно мыслить как редактор СМИ:

Подпишитесь на отраслевые издания и страницы конкурентов. Часть ваших форматов могут быть дайджестами самого интересного в отрасли. Реагируйте шутками на отраслевые события – придумайте короткий формат, который готовится 20 минут, и запускайте его время от времени, если происходит что-то интересное.

У вас должен быть не только график выхода материалов, но и график их подготовки. На любой формат у вас должен быть запас на несколько выпусков вперед. Измеряйте успех каждого конкретного формата и повторяйте те из них, которые работают лучше.

Проблема 5. Мы не успеваем общаться в социальных сетях.

Решение: наймите людей.

Если использовать страницу как площадку для общения с клиентами или службу поддержки, может оказаться так, что Вы не сможете справляться с потоком вопросов или будете отвечать на них медленно. Необходимо добавлять сотрудника или сотрудников, которые будут заниматься основным общением в социальных сетях. Любые усилия по SMM-саппорту отольются в рекомендации, положительные отзывы и повторные продажи.

На приведенном графике прослеживается стабильная тенденция роста оптовых и роз-ничных продаж в Казахстане. Причин этому несколько:

– создание Евразийского Экономического союза (ЕАЭС);
– развитие НТП;
– экономическая интеграция Казахстана;
– вступление в ВТО;
– и конечно, не последнюю роль в этом сыграло стремительное развитие SMM.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что развитие и популяризация SMM стали, в буквальном смысле, прорывом в сфере маркетинга. За последний десяток лет объем оптовой продажи в Казахстане вырос в 2,5 раза, а розничной почти в 5 раз. Социальный медиа-маркетинг оказал на этот процесс значительное влияние. Главным плюсом SMM является то, что социальные медиа не подвержены кризису и вообще влиянию каких-либо внешних факторов, они не зависят от политической и экономической обстановки в стране или регионе. Единственная опасность, которой они могут подвергаться – это падение посещаемости (в этом случае можно перейти на более востребованную пользователями платформу).

Использование SMM сделало возможным в разы повышать эффективность маркетинговой деятельности. Я считаю, что в наше время, когда социальные сети занимают значительную часть в жизни не только молодежи, но уже и старшего поколения, за SMM стоит будущее развитие продвижения и маркетинга в целом.

Литература

1. Стелзнер М. Контент-маркетинг. – М., 2013.
2. Интернет -ресурсы: media.nimax.ru.
3. Статистический сборник «Оптовая и розничная торговля 2011-2015».
4. Джеффри М. Маркетинг, основанный на данных. – 2013.
5. Мышляев В. Маркетинг. – М., 2016.
6. Броган К. Формула эффекта. Как получить реальный результат в социальных медиа. – 2013.

Г. Женисова, А. Габдуллина,
«Есеп және аудит» мамандығы2 курс студенттері
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Е. Абдильдинова,*** *магистр*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ

Қазіргі кезде еңбек нарығының құрылымдық-функционалдық ұйымдастырылуының өте күрделі болғандығынан, қашан болмасын, жұмыс орындары мен еңбек ресурстарының арасында белгілі сәйкес келмеушілік болады.

Еңбек нарығы – бұл бәсекелік нарық. Оның құрылымдық-функционалдық ұйымдастырылуының өте күрделі болғандығынан, қашан болмасын, жұмыс орындары мен еңбек ресурстарының арасында белгілі сәйкес келмеушілік болады. Өзін алмастыруға жоғары квалификация талап ететін, жұмыс орындарының бір бөлшегі бос болып қала береді, ал қажетті арнаулы дайындығы жоқ адамдардың бір бөлшегі жұмыс таба алмайды. Осындай жағдайда, жұмыстың қандайын болмасын табу үшін жұмыссыздар арасында бәсекелестік пайда болады. Осымен бірге, өз еңбегімен жоғары табыс табуды көздеп ұнамды орналасу үшін, жоғары квалификациялы жұмыскерлер мен мамандар да бір-бірімен бәсекелік сайыста болады. Кәсіпкерлер арасында фирмаға бай тәжірибелі және жоғары квалификациялы мамандарды тарту үшін бәсекелік күрес жүріп отырады. Еңбек нарығында еңбек ақы, баға механизмі арқылы белгілі сегмент шеңберінде жұмысшы күшіне сұраныс пен

ұсынысты қалыптастыратын, экономикалық агенттердің кимылдарын үйлестіруге қызмет ететін бәсекелік орын алады.

Тәуелсіздік жылдары ішінде Қазақстанның еңбек нарығы көптеген өзгерістерге ұшырады. Бұл жылдар ішінде еліміз өзге мемлекеттердің тәжірибесі негізінде өз моделімізді құру арқылы негізгі институттарды дамыту мақсатында бірнеше талпыныстар жасады. Даму жолында белгілі бір жетістіктерге жеткеніміз сөзсіз, дегенмен қазіргі таңда еліміз әлемнің дамыған 30 елінің қатарына кіреміз деп мақсат қойып отырғанда, бірнеше маңызды мәселелер туындайды:

– еңбек нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың теңгерімсіздігі және салалар мен мамандықтар бойынша еңбек ресурстарына деген сұраныстың объективті болжамының болмауы;

– білім деңгейі мен табысы төмен өздігінен жұмыспен қамтылған халықтың жоғарғы үлесі;

– халықты жұмыспен қамту деңгейін арттыру бойынша қолданыстағы мемлекеттік шаралардың тиімділігінің төмендігі және аталған шаралардың азаматтардың белгілі бір санаттарына (жастар, әйелдер, мүгедектер, зейнеткерлер) олардың жеке ерекшеліктерін ескеретін нысаналы бағыттылығының жоқтығы;

– жалпы экономика мен еңбек нарығының дамуына қолданылып жатқан шаралардың әсерін қадағалап отыратын, жұмыспен қамту мемлекеттік бағдарламаларының іске асу тиімділігін объективті бағалаудың жоқтығы;

– халықтың жұмыссыздықтан мемлекеттік қорғау шаралары туралы хабарландырылуының жеткіліксіздігі;

– мемлекеттік бағдарламаларды іске асыруға жеке жұмыспен қамту агенттіктерін тарту тетіктерінің жоқтығы.

1-кесте. **2013-2015 жж. Қазақстан Республикасының еңбек нарығының негізгі индикаторлары**

Көрсеткіштері	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2016/ 2015 жж., +/-
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық, мың адам	9041,3	8962,0	8961,8	-0,2
Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	8570,6	8510,1	8510,7	+0,6
Жалдамалы қызметкерлер, мың адам	5949,7	6109,7	6225,1	+115,4
Өз бетінше жұмыс істейтін қызметкерлер, мың адам	2621,0	2400,4	2285,6	-114,8
Жұмыссыздар, мың адам	470,7	451,9	451	-0,9
Жұмыссыздық деңгейі	5,2	5,0	5	-
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, % (15-24 жас)	3,9	3,8	4,6	+ 0,8
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, % (15-28 жас)	5,5	4,2	4,5	+ 0,3
Ұзақ мерзімді жұмыссыздық деңгейі, %	2,5	2,4	2,3	- 0,1

2014 ж. аяғында экономикалық белсенді халық саны 9 041 344 адамды құрап, халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі 71,7% болды. 2014 2016 жж. экономикалық белсенді халықтың құрылымы келесідей 1-суретте берілген. Онда жылдан жылға жалдамалы қызметкерлер санының өсу қарқыны жоғары екендігі айқын көрінеді, яғни 2016 ж. 2014 ж. салыстырғанда 14,4% артқан, ал өз бетінше жұмыс істейтін қызметкерлер саны 1,4% кеміген. Бұл негізінен аз көрсеткіш болып табылады. Себебі бұл санаттағы қызметкерлердің санының артуы тиімді, нәтижелі жұмыспен қамтуға кедергі болады. 2016 ж. экономикалық белсенді халықтың ішінде жалдамалы қызметкерлер 65,8%, өз бетінше жұмыс істейтіндер 29%, ал жұмыссыздар 5,2% құрады.

1-сурет. **1-2014-2016 жж. экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың құрылымы, мың адам**

Дегенмен, егер де ұсынылған статистиканы талдайтын болсақ, келесідей мәселелер туындайды:

– Қазақстанда жұмыспен қамтылған халық саны 8 510 648 адамды құрайды. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорының мәліметтері бойынша 2016 ж. жүйенің қатысушылары 5,8 млн адам болды. Бұдан келесідей қорытынды шығаруға болады: Қазақстанда жұмыспен қамтылғандардың 33% әлеуметтік аударымдар жасамайды. Бұл жасырын жұмыспен қамту (еңбек шартына қол қоймай) мен «конверттегі жалақы» мәселелерінің бар болуын дәлелдейді.

– Қазақстандағы жұмыссыз халықтың саны 451 696 адамды құрайды, ал жалпы жұмыссыздық деңгейі 5,2%. «Жұмыс» ақпараттық порталының мәліметтеріне сәйкес жұмыспен қамтудың мемлекеттік органдарына жұмыс іздеп тіркелген мамандардың саны жалпы жұмыссыздар ішінде 10% (46 585 адам) құрайды, ол жұмыспен қамтудың мемлекеттік органдармен атқарылып жатқан шараларының тиімсіздігін көрсетеді. Бұл уақытта көптеген мемлекеттерде тіркелген және статистикалық есептелінген жұмыссыздар арасындағы айырмашылық 2-5%.

2-кесте. **2014-2016 жж. жұмыссыз халық үлесінің құрылымы**

Көрсеткіштер	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2016 ж. 2014 ж., %
Жалпы жұмыссыздық деңгейі, %	5,2	5,0	5	+0,2
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, % (15-24 жас)	3,9	3,8	4,6	+0,7
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, % (15-28 жас)	5,5	4,2	4,5	-1
Ұзақ мерзімді жұмыссыздықтың деңгейі, %	2,5	2,4	2,3	-0,2
Ерлер арасындағы жұмыссыздық деңгейі, %	4,6	4,1	4,6	0
Әйелдер арасындағы жұмыссыздық деңгейі, %	6,2	6,5	5,9	-0,3

Кестеден байқағанымыздай, 2016 ж. жұмыссыздардың көп бөлігін жастар мен әйелдер құрайды (сәйкесінше 4,5% және 5,9%). Жалпы жұмыссыздар ішінде 47% адам ұзақмерзімді жұмыссыздар қатарына жатады.

Жұмыссыз халықтың жартысынан көбі 54% (209 262 адам) – 16 дан 34 жасқа дейінгі ең еңбекке қабілетті жастағы адамдар, бұл ретте 16 тен 24 ке дейінгі жастағы жастар үлесі жалпы жұмыссыздар ішінен 10 % (45 325 адам) құрайды (2-сурет).

2-сурет. **Жас топтары бойынша жұмыссыздар құрылымы,мың адам**

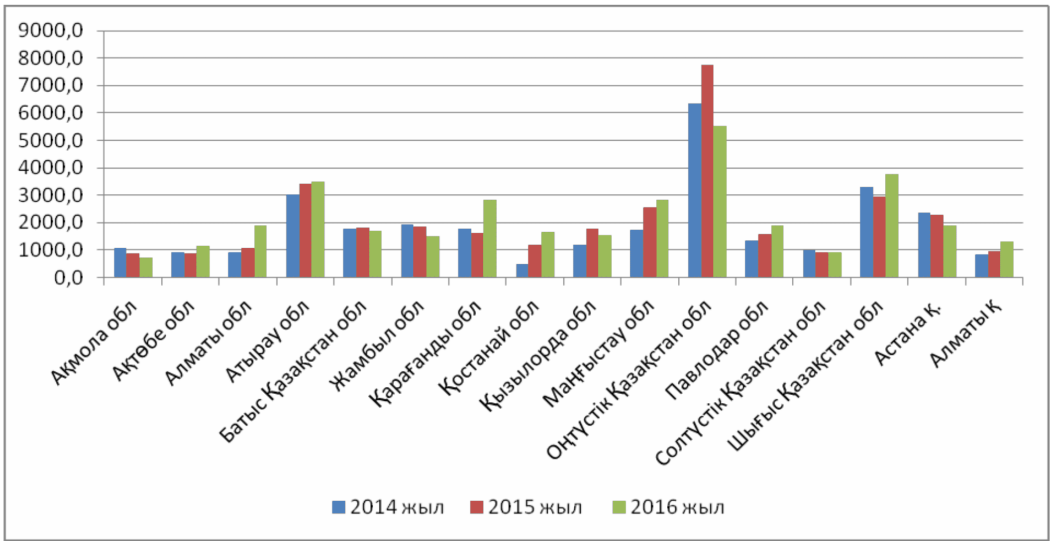
Төмендегі суретте 2014-2016 жж. жынысы бойынша жұмыссыздар құрылымы көрсетілген. Жұмыссыз халықтың көп бөлігін әйелдер құрайды (55%). Бұл ретте жалпы жұмыссыз әйелдер санының жартысы (50%) 16 дан 34 жасқа дейінгі ең еңбекке қабілетті жастағы адамдар. Бұл көрсеткіш 2015 ж. ерлер жұмыссыздығы 40%, әйелдер жұмыссыздығы 60% болған. 16 дан 34 жасқа дейінгі ең еңбекке қабілетті жастағы адамдар үлесі жалпы жұмыссыз әйелдер санының 47% құраған. Ал 2016 ж. 2015 ж. салыстырғанда жұмыссыз әйелдер саны мен ерлер саны 5% кеміген.

3-сурет. **Жынысы бойынша жұмыссыздар құрылымы, 2014-2016 жж. аралығы, мың адам**

Төмендегі суретте 2014-2016 жж. аймақтар бөлінісіндегі жұмыссыздар саны бейнеленген. Ол бойынша ең көп халықтың жұмыспен қамтылмаған, яғни жұмыссыздар саны көп аймақ Оңтүстік Қазақстан, Алматы мен Алматы қаласында байқалады. Оның негізгі себебі аталған аймақтарда халық санының көптігі мен халықтың тығыз шоғырлануы болып отыр. Сонымен бірге, бұл аймақтарда жұмыссыздар санының басқа аймақтармен салыстырғанда көптігінің себебі, бұл өңірлерде өндіріс орындарының, зауыттардың, кен орындарының, яғни жергілікті халықты жұмыспен қамтуға жәрдемдесетін ірі жұмыс орындарының аздығы. Ал Маңғыстау, Атырау, Батыс Қазақстан, Қызылорда облыстарында бұл көрсеткіш төмен, себебі мұнда мұнай, газ өндіруге байланысты жұмыс орындары жетіп отыр.

Оңтүстік Қазақстан облысында жұмыссыздар саны 2015 ж. 2014 ж. салыстырғанда 0,5% артқан, ал 2016 ж. салыстырғанда 0,3% кеміген. Алдыңғы жылға қарағанда кеміген себебі мемле-

кет тарапынан жүргізіліп жатқан іс шаралардың, жұмыспен қамтуға бағытталған мемлекеттік бағдарламалардың тиімді іске асуы деуімізге болады. Тек Батыс Қазақстан, Солтүстік Қазақстан, Қызылорда, Ақмола, Қостанай, Жамбыл, Қарағанды, Шығыс Қазақстан облыстарында жұмыссыздар санының бірқалыпты кемуі байқалады, ал басқа Атырау, Ақтөбе, Алматы облыстары мен Астана және Алматы қалаларында жұмыссыздар санының бірқалыпты өсуі көрінеді. Мұның себебі аталған аймақтарға өзге аймақтардан жұмыс күші ағынының артуынан жұмыс күшіне сұранысқа қарағанда ұсыныстың артық болуы болып табылады.



4-сурет. **2014-2016 жж. ҚР өңірлерінде жұмыспен қамту органдарында жұмыссыздар ретінде тіркелген азаматтар саны, адам**

ҚР Денсаулық және әлеуметтік дамуминистрлігінің еліміздегі өз бетінше жұмыспен қамтылғандар санын, олардың орташа айлық табысы мен жұмыссыз халық санын анықтаудың Әдістемесін әзірледі. Аталған әдістеме жұмыссыздар мен өз бетінше жұмыспен қамтылғандарды тіркеу бойынша Халықаралық Еңбек Ұйымының стандарттары мен ұсыныстарына сәйкес әзірленген. Әдістемеге сәйкес, Қазақстандағы еңбек нарығын сипаттайтын көрсеткіштер бойынша мәліметтерді жинау халыққа таңдамалы зерттеу жүргізу арқылы орындалады. Кейіннен нәтижелері барлық халық санына таралады. Бақылау бірліктері болып үй шаруашылықтары мен 15 жастан жоғары тұлғалар табылады. Тоқсан сайын 21 мыңдаған үй шаруашылықтары (жалпы жиынтықтың 0,5%) зерттеледі. Экономикалық тұрғыдан белсенді халық (15 және одан жоғары жастағылар) қатарына жататын және келесі 3 шарттақ сәйкес келетін тұлғалар жұмыссыздар болып саналады:

– «жұмысы жоқ», яғни жалдау бойынша немесе табыс алу мақсатында өз кәсіпорнында ақылы жұмыс істемегендер. Егер адам алдыңғы аптада ең құрығында бір сағат жұмыс істесе, онда ол жұмыссыздар қатарына жатпайды;

– «жұмыс іздеуде», яғни жалдау бойынша төленетін немесе өз кәсіпорнында жұмыс табу мақсатында белгілі бір қадам жасағандар (соңғы 4 апта ішінде);

– «аталған уақытта жұмысқа кірісуге дайын», яғни есепті кезең ішінде жалдау бойынша төленетін немесе өз кәсіпорнында жұмысты бастау (2 апта ішінде).

Осылайша, егер қарастырылып отырған уақытта адам жұмыссыз болса (кәсібі болмаса), жұмыс іздеумен белсенді түрде айналысса және жұмысқа кірісуге дайын болса – ол жұмыссыздар қатарына жатады.

Бұл әдістеме халықаралық стандарттарға сай болғанымен, шындығында Қазақстан Республикасындағы жұмыссыздардың шынайы санын анықтамайды. Қазақстанның ерекшелігі жұмыссыз қалған адамдар келесідей себептермен мемлекеттік жұмыспен қамту органдарында жұмыссыз ретінде тіркелмейді:

– мемлекет ұсынып отырған жұмыссыздарды қолдау шаралары туралы ақпараттың жеткіліксіздігінен;

– мемлекет еңбекпен қамтуға жәрдемдеседі дегенге сенімнің жоқтығы;

– жұмыссыздыққа байланысты жәрдемақы мөлшерінің төмендігі, бұл ретте оны алу бюрократиялық рәсімдермен (жинауға қажетті құжаттар тізімінің көптігі, оның үстіне кейбір құжаттарды алу қиын немесе мүмкін емес) қиындатылуы.

Нәтижесінде жұмыссыз халықтың көпшілігі өз бетінше жұмыспен қамтылғандар қатарына жатады, дегенмен олар негізінде жұмыссыз болып табылады.

Еліміздегі еңбек нарығының ағымдағы жағдайын талдай келе келесідей қорытындыға келуге болады:

1. Сұраныс пен ұсыныс арасында теңгерімсіздік мәселесі орын алған, бұл ретте жұмыспен қамту мемлекеттік органдарымен ұсынылған бос орындар көп жағдайда еңбекақы деңгейі мен жұмыс шарттарына байланысты үміткерлердің күтімдеріне сай келмейді.

Еңбек нарығында ауылдық жерлерде жұмыс орындарының жетіспегендігі мен сапалы білім алуға қолжетімділіктің жоқтығы себебінен ауыл жастарының бәсекеге қабілетсіздігі.

Сонымен қатар, Қазақстанның еңбек нарығында өз бетінше жұмыспен қамтылған қызметкерлер үлесі жоғары (30% немесе 2,6 млн адам) – бұлар негізінен саудамен айналысатындар немесе ауылдық жерлерде өзінің мал шаруашылығы есебінен күн көретін адамдар. Көп жағдайда бұл адамдардың жұмыспен қамтуда мемлекеттен үміттенуін тоқтатумен байланысты. Мемлекет үшін жағымсыз салдарлардың туындау себебі азаматтардың аталған санаты әлеуметтік сақтандыру жүйесіне қатыспауында және зейнетақы жинақтарының жоқтығында, мемлекет тарапынан әлеуметтік көмекке үміткер болу мүмкіндігінің жоқтығында, әдеттегідей білімі мен табыс деңгейі төмен болуында және де еңбек өнімділігін арттыруға мүдделі еместігінде деп есептесе болады.

Әдебиеттер

1. Әпсәлімов Н., Исабеков Қ., Сұлтанов Ө. Экономикалық теория негіздері. – Алматы: Ғылым, 2011.

2. Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары.

3. ҚР президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың қазақстан халқына жолдауы Қазақстан-2030 Барлық Қазақстандықтардың өсіп-өркендеуі, қауіпсіздігі және әл-ауқатының артуы.

4. ҚР президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың қазақстан халқына жолдауы. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. – 2014.

А. Әділсұлтани, *«Әлемдік экономика» мамандығының 2 курс студенті*
Ғылыми жетекшесі: ***А.М. Айтқалиева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКАНЫҢ ДАМУЫ

Бұл мақаладағы Қазақстан Республикасында жасыл экономиканың дамуы қарастырылған. Елімізде жасыл экономикаға үлкен назар аударылып, оны жүзеге асыру үшін жүргізіліп жатқан шаралар көрсетілген.

Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында өндірістік активтердің ең жаңа технологиялық стандарттарға сай толық жаңартылуына, Қазақстан экономикасының сапалы жаңа «жасыл» технологиялық құрылысқа көшуіне және 2050 ж. дейін елде энергияның баламалы және жаңартылған түрлеріне тұтынылып отырған барлық энергия

көздерінің тең жартысы көшу қажеттілігіне баса назар аударған болатын.

Елдің ұзақ өмір сүруі ең басты экологияға байланысты, сондықтан Жасыл экономика бағдарламасы бүкіл әлемде күн энергиясын пайдаланатын қуатты техникалар жасау, газбен жүретін машиналар, қоқысты қайта өңдейтін зауыттары көптеп ашу жөнінде қарастырады.Қазақстан дамыған 30 мемлекеттің қатарына кіру үшін жасыл экономиканы дамыту керек

Жаңа технологиялы индустриялық нысандар, оның ішінде жаңартылатын қуат көздерінің іске қосылуы ескірген инфрақұрылымды жаңғаратады. Қазіргі таңда ғылымды инновациялық дәрежеге жеткізу, тек білім алумен шектелмейді, оған тереңдетілетін зерттеулер, тәжірибелік құрылымдық жобалар қажет. Осы шаралар арқылы бір жағынан білім алу керек, екінші жағынан, пайда табуды мақсат тұтамыз. Инновациаландыруды дамутыдың негізгі құралы ретінде «Жасыл» экономиканы алуымыз қажет. Демек «Жасыл» экономика халықтың тұрмысын жоғары деңгейге жеткізетін әлеуметтік-экономикалық даму жолы деп қарастыратын болсақ, бұл:

– ұлттық қауіпсіздікке төнуі мүмкін қатерлерді болдырмау;

– ескіріп бара жатқан инфрақұрылымды қайта жаңғырту;

– табиғи ресурстарға жасалатын салмақты азайту;

– қоршаған ортаның жағдайы мен халық тұрмысының сапалық деңгейін жақсарту

Қазақстан экономикасының индустриялды-инновациялық бағытта даму барасында мемлекеттің экономикалық өмірінде көптеген өзгерістер мен бетбұрыстар болып жатқанын білеміз. Қоғамда «жасыл экономика» сөз тіркесі барынша жиі қолданыла бастады.

Қазіргі кезде қоғам «жасыл» экономика сөзінің мәнісін әр түрлі түсінеді. Бірі бұл елдің табиғатын жақсартатын экономиканың жаңа салалары деп түсінеді. Басқалары бұл сөзді табиғатқа көмектесуге және пайда келтіруге бағытталған жаңа технологиялар ретіндегі экожүйенің өзіндік түрі деп есептейді

Түсінікті анықтаудың барлық осы жолдары сөздің мағынасына өте жақын. «Жасыл» экономика – бұл табиғи қорларды тиімді пайдалану есебінен қоғамның әл-ауқатын сақтауға бағытталған, сондай-ақ соңғы пайдалану өнімдерін өндірістік циклге қайтаруды қамтамасыз ететін экономика. « Жасыл экономиканың негізінде – таза немесе «жасыл» технологиялар жатыр. Мамандардың айтуы бойынша «жасыл» экономиканы дамыту, көптеген постиндустриалды елдерде өзінің ауқымымен қозғаған экологиялық дағдарысты біздің елде болдырмауға мүмкіндік береді.

Жасыл экономиканың артықшылықтары мыналар деп атай аламыз:

• бүкіл әлемде күн батареяларын қолдану мүмкіндіктері;

• газбен жұмыс жасайтын жолаушылар тасымалын ұйымдастырушы көліктерді еңгізу;

• қайта өңдейтін зауыттар салуды арттыру;

• климаттың өзгеруі жағдайында қолданылатын асфальтбетондық технологияларды қолдану;

• қоршаған ортаға зиянсыз эко жеңілкөліктерді пайдалану мүмкіндігі;

• кәріз қалдықтарын қайта пайдалану қажеттілігі және т.б.

Қазақстанда «жасыл экономика» бағдарламасы бойынша жұмыстар үш негізгі кезеңде жүргізіледі.

Бірінші кезеңде 2013-2020 жж. – мемлекеттің негізгі басымдығы ресурстарды тиімді пайдалану мен қоршаған ортаны қорғау қызметінің тиімділігін арттыру, сол сияқты «жасыл» инфрақұрылым құру болады.

Екінші кезең барысында 2020-2030 жж. қалыптасқан «жасыл» инфрақұрылым негізінде суды үнемдеп пайдалану, қалпына келетін энергетиканы дамытуды ынталандыру мен кеңінен енгізуді қолдау, энергетикалық тиімділіктің жоғары стандарттары негізінде құрылыс жүргізуге бағытталған ұлттық экономиканы бетбұрыстандыру жүргізіледі.

Үшінші кезеңде 2030-2050 жж. ұлттық экономиканы «үшінші өнеркәсіптік төңкеріс» қағидасына көшіру қарастырылған. Ол табиғи ресурстарды олардың жаңартылу мен тұрақтылық негізінде қолданылуын пайымдайды. Тұжырымдама бойынша «жасыл экономикаға» көшу шаралары мынадай бағыттар бойынша жүзеге асырылады: су ресурстарын тұрықты пайдалану, тұрақты және жоғары өнімді ауыл шаруашылығын дамыту, энергияны үнемдеу мен энергетикалық тиімділікті арттыру, қалдықтарды басқару жүйесі, ауаны ластауды азайту, экожүйелерді тиімді басқару.

«Жасыл» экономика кедей елдердің дамуына және бай елдердегі кедейлердің қысқаруына ықпал етеді.«Жасыл» экономиканың дағдарысқа қарсы әлеуеті тұрғысынан ол жұмыспен қамтуды арттыру мен жұмыссыздықты азайтуға, шаруашылықтың басқа салаларында белсенділікті ынталандырып, рецессиядан тездетіп шығуға ықпал етеді.

Елбасы Қазақстан Республикасының мұнай, газ – бүкіл дүние жүзінде ең ірі энергетикалық қорлардың бірі ретінде сыныпталады, бірақ тіпті олардың өзі уақыты келгенде сарқылады, демек өмір үшін жаңа ресурстар табу қажет. Екінші бағыт – тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығындағы энергия тиімділігі. Бұл қалалық тұрғын үй қорының маңызды бөлігі кеңестік дәуірден кейінгі уақытта салынғандықтан, тұрғын үй кешендерінің көпшілігі тиімсіз жылу изоляциялық құрылымдармен және жылумен қамтамасыз ету жүйелерімен жабдықталған, ол маңызды жылу шығындарына алып келеді. Қазіргі уақытта Қазақстанда жылумен қамтамасыз ету аспаптарының жұмысының істен шығуы саласындағы іс-шараларды жүзеге асыратын энергия сервистік компаниялары әрекет етеді Бірінші кезекте бағыттың аталмыш түрі әр түрлі азық қоспаларынан, синтетикалық тыңайту өнімдерінен (пестицидтерден) бас тартуды қарастырады. Дақылдық өсімдіктердің шығымдылығын, өсуін қамтамасыз ету үшін органикалық тыңайтқыштарды пайдалану туралы сөз болып отыр. Қалыптасқан жағдайларға байланысты қалдықтарды өндірістік өнімнің қайталама өнімі ретінде пайдалану ұсынылған. Қазақстандағы тасымалдардың көпшілігі дизелде/бензинде жүргізіледі. Қазіргі уақытта тасымалдардың басым бөлігі бензин (дизель) негізінде жүзеге асырылады. Осы бағыттағы қызмет басты түрде біздің елдің бірегей табиғат байлығын сақтауға бағытталған.

Мемлекетіміздің алтын капиталы саналатын адам денсаулығын жақсарту, әсіресе жас ұрпақтың тәнінде ақау, жанында кірбің болдырмау мәселесі ел болғалы бері Президент Н. Назарбаевтың айтып келе жатқан табанды тапсырмасы екендігін атап өткімізі келеді. «Жасыл экономикаға» көшу жөніндегі тұжырымдаманы іске асыру кезеңдері.

Экономиканың ресурстық секторларында активтерді жаңарту циклі біршама уақыт алады, ал экономикасы табиғи пайдалы қазбаларды өндіруге бағдарланған елдерде таза экономикаға көшуге ондаған жылдар жұмсалады. Бұл тұрғыдан алғанда Қазақстан да одан тыс қалмайды. Осыған байланысты «Жасыл экономикаға» көшу жөніндегі тұжырымдаманы іске асыру үш кезеңмен жүзеге асырылады:

– 2013-2020 – осы кезеңде мемлекеттің негізгі басымдығы ресурстарды пайдалануды оңтайландыру және табиғат қорғау қызметінің тиімділігін арттыру, сондай-ақ «жасыл» инфрақұрылымды құру болады;

– 2020-2030 – қалыптасқан «жасыл» инфрақұрылым базасында суды ұқыпты пайдалануға, жаңартылатын энергетика технологияларын дамытуды көтермелеп, ынталандыруға және оны кеңінен пайдалануға, сондай-ақ құрылыстарды энергия тиімділігінің жоғары стандарттарының базасында салуға бағдарланған ұлттық экономиканы жаңарту басталады;

– 2030-2050 – ұлттық экономиканың табиғи ресурстарды олардың жаңартылуы мен орнықтылығы қағидаттарында пайдалануды талап ететін «үшінші өнеркәсіптік төңкеріс» деп аталатын қағидаттарға көшуі.

Қорытындылайтын болсақ, «жасыл» экономика ұлттық экономиканың байюымен қатар, ЖҰӨ өсу қарқынын жылдамдатады. Ол кедейшілікті жою мен экологиялық ресурстарды сақтау арасындағы байланысты орнатады. Экологиялық экономика жаңа жұмыс орындарының құрылуына ықпал етеді. Энергия тиімділігінің артуына қарай инвестицияның тиімділігі 50% құрайды, оның өзінөзі, ақтау мерзімі екі жылға созылады. «Жасыл» экономикаға салынған инвестиция активтердің жылдам өсіп келе жатқан санатына кіреді. Жаңа экономиканың стратегиясы табиғи технологиялардың дамуына инвестицияларды тартып, ел экономикасын жаңа белеске жеткізеді. Экологияға бағытталған жасыл экономиканың жарқын болашағы бар. Мұндай қоғамда жаппай өндіру болмайды және табиғи ресурстарды пайдалану қысқарады. Жалпы алғанда, «Электр және жылу энергиясының генерациясы, газ өндіру, су ресурстарын пайдалану, ауыл шаруашылығын тұрақты дамыту, өнеркәсіп қалдықтарын басқару мен тұтыну, көлік және жол инфрақұрылымы «жасыл» экономиканың негізгі секторлары болып саналады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы. – 2012 жылғы 14 желтоқсан.
2. «Қазақстан Республикасының «жасыл экономикаға» көшуі жөніндегі тұжырымдама туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 30 мамырдағы №577 Жарлығына түсіндірме.
3. http://wap.bnews.kz. «Жасыл экономика» – Қазақстан Республиканың дамуының жаңа серпімі.
4. http://www.un.org. Казахстан выступает с новыми инициативами перед саммитом «Рио+20».

Sh.Baimagambet, A. Duisenbek,
1st year students of «Miras» university Specialty «Management»
Scientific adviser: ***D.K. Makhanova,*** *Master of Economic Sciences*
Shymkent city Miras University

MARKETING AND LEGAL ISSUES

Too often lawyers forget that they are in business. It is not enough just to set up shop and expect clients to somehow find you. It takes a lot more to let the world know you exist, that you have great skills and will do an excellent job for your clients.

But, unfortunately you can't do a great job for clients that don't know about you. This is where good marketing comes in. When you look around and see successful practitioners in your field, you can safely assume they have effective marketing methods that helped them build a viable practice.

The most effective method of building and sustaining an active business is a mix of networking, referrals and marketing. For most lawyers, the first two-networking and referrals are the most natural to manage. Marketing, however, is more difficult to master and many lawyers don't know how to do it well. Indeed, many make mistakes that can cost them time, money and clients.

Below is a list of 10 problems and sometimes mistakes lawyers make in marketing their practice:

1. Not devoting enough time spent on marketing

As in every «self – employed» business, practitioners need to devote acertain amount of time in bringing in new clients. Marketing is a part of that equation. A question that needs to be considered ishow much time to spend on marketing? Consider allowing at least 200 hours a year for marketing. If you break this down by week, it's about four hours during your work week.Your marketingcan be done during a business lunch or at a professional conference. It is not difficult to weave those hours into your day if you plan ahead

2. Counting on industry exposure

Speaking at conferences, doing interviews, writing articles or doing radio interviews isn't enough. Simple industry exposure alone will not count towards explicitly planned marketing efforts. Marketing is not an «organic» process. If you do have an interview, whether it is radio, TV or a podcast, be sure to put it on your website. Roughly 30 percent of the population has grown up with the internet always present in their lives and video is a big part of how they look for services. If you don't already have video on your site, you need to add it. It's an excellent opportunity to show your best skills in how you represent your firm and impress future clients. It's a great business-getting technique. Live interaction on your website can certainly count towards your marketing efforts.

3. Not sure of your target audience

Who are your clients? If you are not sure, then your advertising and marketing efforts are a waste of your time and money. You need to analyze very carefully and clearly who wants your services. Otherwise, you will waste time and energy on the wrong prospects. Once you have identified and analyzed your

target client, will your advertising and marketing efforts be more effective, when you do have your ideal client, that client will be an excellent advocate for future clients. Just as referral business is always ideal, directing your marketing efforts towards the right client base to produce a more optimal result. You can meet your ideal client anywhere, especially when you know where to go to find them.

4. Failure to measure marketing results

How do you know your marketing plan is working if you don't measure the success or failure of your campaign? Line up the specific actions you have taken and see which ones are getting the most action. Even if some are not getting the same level of response does not mean you trash it. What measuring does tell you is which areas to beef up. Like any advertising or marketing fishing expedition, you want more than one line in the water. Take a look at the response to your blog, for example. See how many people visited or commented.

Law firm marketing is relationship-based like most other service industries. It is how sales originate. One option for measuring is to look at the elements that can be measured and will have easy to identify metrics. Some of those include:

- Open rates on your email
- Click-through on your website and analytics
- Results from client satisfaction interviews
- Rates than win proposals
- Events that gain repeated attendance
- Business from seminars and CLEs
- Good placement for your articles

5. Lack of a clear marketing message

Too many law firms get disillusioned and have a negative attitude towards marketing. One of the problems is that they don't have a clear idea of what their marketing message should be. A half-hearted approach or lukewarm effort certainly won't work. If your method is good but the message is vague, then you have a problem. If your message isn't clear, then chances are the entire campaign will fail. Be clear on your message before you create a program, make sure you create a competent marketing message. A good message is critical to a good marketing method. You must have both to succeed

6. Poor website design

Your website is a reflection of you and your brand. It is an important venue for your public relations reputation. Your website is your marketing image and platform. In terms of your public relations component, your website offers the opportunity to position your firm securely as an expert in your field. If there is a case in which there will be media attention, your website will gain significant attention both from the media as well as the public. Consequently, you need a good design that is easy to navigate and matches the personality of your typical client.According to the top law firms who rank high in the web design world, the overriding recommendations suggest keeping it clean and simple. Content should be informative, engaging and highly readable. Visitors should be able to easily find what they are looking for without having to leave your home page. Tabs should indicate where on the site the visitor can find specific information as well as a way to send a question via «contact us» page.

7. Poor business development

Marketing is more than advertising and getting the word out about your practice.Business development should be part of your marketing plan. List every way you plan to develop your practice. Start your plan with clients you know you will win and work from there. Build a reputation and have references. These should be people who know and trust you. In fact, these clients will be a very important part of your marketing operation. These are the clients that you can count on to send you new business and keep you informed of current issues in your field of practice. A business development plan is something you can measure. Create a file of every part of your practice where you plan to grow your business. From that measure how many times you «touched» a client. For example, how many times did you have lunch, talk on the phone or received a referral from that client. How many clients did you gain from a networking event, professional meeting or lecture?

8. Trying to do everything at once

Marketing ambition is a good thing. Certainly it is better to be enthusiastic about marketing your firm, but stay focused and accomplish each task fully before jumping to another. Focus on one strategy at a time. You can begin with your website:

- Create andlaunch a newsletter.
- Join some networking groups.
- Investigate effective advertising options a pay-per-click plan on Google.

9. Not using social media

If you do not have more than a website, no one knows you exist. It's not enough just to have one presence online. Even if prospective clients see your website, they will also be looking for you elsewhere to get to know you better. create a Facebook page, LinkedIn profile, Google page, Twitter account and record some lectures you gave and put them on YouTube. Social media has changed the marketing balance. Today it is about building relationships and communicating with the world via an online message. Your future clients want to feel they know you and they do this by seeing your persona online. Now the emphasis is on building direct relationships and developing a conversation with the people you want to reach.

10. Ignoring the world of mobile technology

More people find what they are looking for from a mobile device than even a laptop computer today. Every part of your online presence must have a mobile component to it. Research has found that 84 percent of Americans use smartphones, and for about half of those people, their smartphone is their main connection to the Internet. A recent study from Portio Research found that mobile applications will exceed 200 billion per year by the end of full year 2017, and revenues in 2017 will reach 63.5 billion US dollars.

Mobile computing and searches have far exceeded desktop for several years now. In fact,70 percent of all online searches come from mobile devices, far outnumbering desktop and laptop.Of that, 31 percent of searches to law firm websites comes from mobile search.That means that about half of all of your web traffic is coming to you from a smartphone or tablet user.

Marketing mistakes can derail even the sharpest law firm. A lawyer can't exist without clients and clients can't find you if they don't know you are in practice. It is just a fact of the business world that effective marketing practices are necessary to let the world know you exist.

Literature

1. Dr. Uma Suthersanen of the Intellectual Property Law & Policy department of Queen Mary,University of London, WIPO Magazine, June 2006.

2. Bakosh G. Technological policy in Japan: lessons for Eastern Europe / / Issues of economics. – 2007. – №9. – P. 98-113.

3. Strategy marketing of industrial-innovative development of RK for 2003-2015. – Astana, 2003.

4. Gunin G. Management of innovations. Modular program number 7. – M., 2008.

5. Law of the Republic of Kazakhstan No. 456-I of July 26, 1999 "On Trademarks, Service Marks and Appellations of Origin".

Б. Қыдырбеков, *ученик 10 «А» класса*
Научный руководитель: ***Г.Е. Жиренбаева,***
школа-лицей №84

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Мировая экономика является одной из важнейших основ тенденций современного общества. Она является одним из условий, объединяющих на материальной основе различные нации и народы.

Мировая экономика – это система разнообразных научно-технических, производственных, валютно-финансовых связей экономик различных стран, основанную на международном разделении труда.

Переход к рынку в Казахстане считают в связи с либерализацией цен. По-видимому, рост цен должен был привести в определенное соотношение спроса и предложения. Предполагалось, что цены будут формировать производство продукции. Однако такую роль цены выполняют в развитой рыночной экономике, когда имеется рыночная среда. В то время у нас не было развитого рынка. Произошло то, что выбор Правительства классической либеральной и неоклассической модели рыночного саморегулирования – свободного рынка – оказался ошибочным. Экономика Казахстана вошла в глубокий экономический кризис.

Руководство республики было вынуждено провести ряд организационных мер и по существу менять программу реформ.

Надо сказать, что первоочередную задачу – преодоление кризисных явлений, таких как инфляция, наше государство решает, проводя жесткую денежно-кредитную, финансовую политику. Так, осуществление контроля над денежной массой, приведение банковских учреждений к системе мировых стандартов и ограниченному количеству, изменения в политике кредитования – это все меры, принимаемые государством в целях экономической стабилизации положения в стране. Необходимо отметить, что формируется правовая основа рыночного государства – изданы законы и нормативные правовые акты, способствующие развитию малого и среднего предпринимательства, упор делается на защиту и поддержку частной собственности.

Для Казахстана, отметил президент Н. Назарбаев: «Пока сама экономика находится в транзитной стадии неустойчивого развития, регулирующая роль государства и его вмешательство должно быть – адекватным». Для республики необходимо определить свою приемлемую форму участия государства в экономике, максимально учитывающую ее исторические, национальные, социальные, экономические, производственно-технические особенности. Государство может уменьшать свое участие по мере того, как начнут набирать силу отечественные товаропроизводители.

Национальная экономика в условиях рыночных отношений видит во внешнем факторе возможность занять не только достойное место в мировой экономике, но и оказать воздействие на развитие отечественной промышленности. Для многих стран переходной экономики внешняя сфера стала практически единственным фактором, способствующим выходу национальной экономики из кризиса.

«Послание Президента народу Республики Казахстана» от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».

Послание Президента народу Республики Казахстана – это создание новой модели экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность нашей страны. Глава государства выделил пять основных приоритетов, призванных обеспечить темпы роста экономики: первый приоритет – это ускоренная технологическая модернизация экономики; второй приоритет – кардинальное улучшение и расширение бизнес среды; третий – макроэкономическая стабильность; четвертый – улучшение качества человеческого капитала; пятый приоритет – институциональные преобразования, безопасность и борьба с коррупцией. Они призваны обеспечить темпы роста экономики выше среднемировых и устойчивое продвижение в число 30 развитых стран.

Создание эффективной структуры государственного управления и современной государственной службы определено ключевой задачей в посланиях Президента страны народу Казахстана и важных стратегических документах страны.

Качественное государственное управление должно стать одним из обеспечивающих факторов устойчивого развития экономики, повышения качества жизни населения и роста в целом конкурентоспособности страны.

В настоящее время в Республике Казахстан ведется работа по формированию качественно новой модели государственного управления, основанного на принципах корпоративного управления, результативности, транспарентности и подотчетности обществу.

Совершенствование системы государственного управления осуществляется в рамках административной реформы на системной основе по следующим направлениям:

1) разграничение полномочий и функций между уровнями государственного управления;

2) внедрение новой модели государственной службы;

3) развитие Системы государственного планирования;

4) внедрение бюджетирования, ориентированного на результаты;

5) повышение качества государственных услуг, ориентированных на конечного потребителя;

6) развитие «электронного правительства»;

7) оценка эффективности деятельности государственных органов;

8) внедрение системы государственного аудита;

9) повышение эффективности квазигосударственного сектора. В результате проведенных институциональных реформ и законодательных нововведений, направленных на формирование современной системы государственного управления, общий характер и отдельные черты государственной службы претерпели существенные изменения.

Среди важнейших задач совершенствования системы управления можно выделить кардинальное повышение управляемости процессами социально-экономического развития на уровне отдельных регионов. В связи с этим особенно актуальным становится вопрос переосмысления концептуальных основ административной организации, и в частности государственной службы, которая выполняет основные задачи государственного управления.

Актуальность темы данной магистерской работы состоит в необходимости модернизации государственного управления, направленного на повышение эффективности и результативности работы государственных структур, усиление их ответственности за предоставление качественных услуг населению. Это заставляет менять базовую модель менеджмента в государственной службе, которая выполняет основные задачи государственного управления.

Особую актуальность данной проблемы на современном этапе придают следующие обстоятельства:

– необходимость преодоления кризисной ситуации в экономической и финансовой сферах;

– потребность в развитой региональной политике. Этого требует и быстрый рост экономического влияния регионов;

– острота проблемы укрепления государственности, важной частью которой является формирование новой закон обеспеченной структуры органов местного самоуправления.

Рассмотрен новый подход к определению и сущности «государство» и «государственное управление» в условиях рынка.

Государство – это универсальное политическое сообщество и одновременно политическая организация, обладающая особой (суверенной государственной) властью и специализированным аппаратом регулятивного воздействия на общество (в том числе путем легализованного принуждения) выражая, прежде всего, волю доминирующего социального слоя и выполняющая общие для общества задачи. Это организация строится на основе разделения населения по административно-территориальным и иным единицам, использования институтов права.

Понятие «государственное управление» употребляется в разных значениях. В узком, специальном значении этот термин означает собственно управленческую деятельность государственных органов и должностных лиц. Государственное управление рассматривается как целостная сфера деятельности государственной власти, всех ее ветвей, всех ее органов, всех должностных лиц, т.е. как реализация государственной власти во всех ее формах и методах. В этом смысле назначение государственного управления состоит в урегулировании и упорядочении жизнедеятельности общества, отношений личности, различных коллективов, государства и общества, установление их рациональных взаимосвязей путем применения государственной власти.

В рыночных условиях государство должно занять аналогичную обычной компании позицию – с вполне понятным продуктом производства (публичные услуги), с вполне конкретными клиентами (потребители услуг, бенефициары) и обязательствами поставщика перед клиентами (качество публичных услуг). При этом государственные органы и бюджетные учреждения могут быть не единственными поставщиками услуг, а иметь конкурентов.

Проанализированы особенности оценки и характеристики макроэкономического управления. Не смотря на то, что долгосрочные цели и стратегические направления развития определены до

2030 г. в связи с постоянными изменениями, наблюдаемыми как внутри страны, так и за ее пределами, необходимо ежегодно переставлять акценты, в макроэкономической политике исходя из анализа и прогнозирования ситуации, как в стране, так и за рубежом. Правительство и все общество получает эти установки из ежегодных Посланий Президента народу. На основе этих политических установок разрабатываются стратегические документы (стратегии и концепции развития отраслей и регионов до 2010-2015 гг.). В свою очередь на основе стратегий и концепций разрабатываются Программы развития, которые подразделяются на государственные, региональные и отраслевые.

Литература

1. http://www.government.kz/ru/gosupravlenie.html
2. https://articlekz.com/article/7599
3. http://economy.gov.kz/ru/strategicheskie-napravleniya/razvitie-sistemy/detail.php

А. Мәжитова, *«Стандарттау және сертификаттау» мамандығының студенті*
Г. Ахмет, *«Стандарттау және сертификаттау» мамандығының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Н.Ө. Абдраимова,*** *аға оқытушы*
Қорқыт Ата атындағы ҚМУ, Қызылорда қаласы

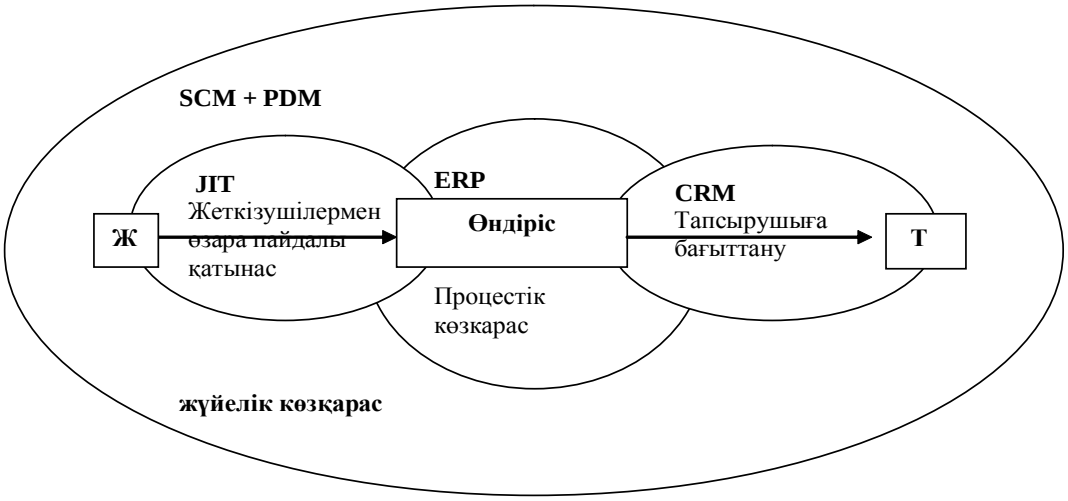
КӘСІПОРЫН ЛОГИСТИКАСЫНЫҢ САПАНЫ БАСҚАРУМЕН БАЙЛАНЫСЫ

Мақалада логистикалық концепциялар мен өнім сапасын басқару мәселелері қарастырылған, кәсіпорын логистикасының менеджмент жүйелерімен әсерлесу арқылы өнім сапасын қамтамасыз ету және бәсекелістікке қабылеттілігін арттыруда рөлі көрсетілген.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «100 қадам» Ұлт жоспарында стратегиялық сатыластықтың ұшар шыңына елдің болашақ бейнесін айқындайтын басты екі мақсат шығарылған. Бұл мақсаттар – 2050 ж. қарай әлемнің дамыған 30 елінің қатарына қосылу және Қазақстанның Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының стандарттарына сай келуін жүзеге асыру. Қазақстанда нарықтық экономиканың дамуы өндірістің дамуының елімізде өндірілетін өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру; өндіруші өнеркәсіптен өңдеуші өнеркәсіпке көшу; халықтың өскелең сұранысын қанағаттандыру; тұтынылатын өнімнің қауіпсіздігін қамтамасыз ету жүйесін құру сияқты жаңа басымдықтарын айқындады. Заманауи талаптарына сай өнімнің басекеге қабылеттілігін арттыру үшін кәсіпорындар шығындарды қысқарту мен қатар өз өнімдері мен қызмет көрсету сапасына үлкен назар аударады. Қазіргі кәсіпорындар тауардың өмірлік циклының барлық сатысында сапаның қажетті деңгейін ұстап тұру мен қамтамасыз етуді, сондай-ақ қалыптастыру процесіне экономикалық, ұйымдастырушылық және құқықтық тетіктерді өте тиімді пайдалануды үйрену керек. Кәсіпорын әрекетінің соңғы нәтижесі бірінші жағынан өткізу нарығын тиімді таңдау, басқа жағынан шикізат, материалдар, құрылымдық бұйымдармен жабдықтауды, оларды тасымалдау, сақтау, қоймалаудан тұратын материалдық ағымдарды тиімді ұйымдастырумен қамтамасыз етіледі. Бұл процестер логистиканың әрекет аймағы. Логистиканың негізгі мақсаты – материалды ағымдарды толассыз басқару [1].

Логистикалық процесс кезінде материалдық ағым кәсіпорынға дейін жеткізіліп, қойма және өндірістік учаскілер тізбегі арқылы оның тиімді жылжуы ұйымдастырылады, содан соң дайын өнім тұтынушыға оның тапсырысына сәйкес жеткізіледі. Логистиканың негізгі мәселелерінің бірі өнімнің жоғары сапасын қамтамасыз ететін материалды және ақпараттық ағымдарды реттеу мен бақылаудың интеграцияланған тиімді жүйесін құру болыып табылады. Сапа өндірістің барлық

сатыларында құралады. Сапа тұтынушыға бейімделу және қызметкерлерді қанағаттандыру дәрежесімен айқындалуы тиіс Өндірісті басқаруда логистика принциптерін қолдану тұтынушылармен өзара пайдалы қарым-қатынас жасау, процестік көзқарас, жүйелік қөзқарас және тапсырушыға бағыттану секілді сапа менеджмент принциптерін іске асыруға мүмкіндік береді. 1-суретте кәсіпорындағы логистикалық және сапа менеджмент жүйелердің қатынасы көрсетілген.



1-сурет. **Кәсіпорындағы логистикалық жүйелердің кешені**

JIT (Just-In-Time) – артық қорлардан бас тарту және өндіру мерзімін қысқарту принципі; CRM (Custover Relationship Management) – тапсырушылармен қарым-қатынасты басқару; ERP (Enterprise Resource Planning) – кәсіпорынның ресурстарын жоспарлау; SCM (Supply Chain Management) – жеткізу тізбегін басқару; PDM (Product Data Management) – өнім жайлы деректерді басқару.

Кәсіпорынның тұтынушыны қанағаттандыруға бағытталған іс-әрекетінің әрбір логистикалық функцияны қамтиды. Кәсіпорын өзінің барлық іс қызметін қамтыған менеджмент жүйесін құра алады. Бұл интеграцияланған менеджмент жүйесінің негізі жаппай сапа басқару қағидасы болып табылады (TQM – Total Quality Management).

Кестеде TQM және логистика арасындағы байланыс көрсетілген. Логистика аумағында жұмыс істейтіндер жеткізушілер, сатушылар және тұтынушылар үшін керекті сапа деңгейін қамтамасыз етуде қандай рөл атқаратынын түсіну керек.

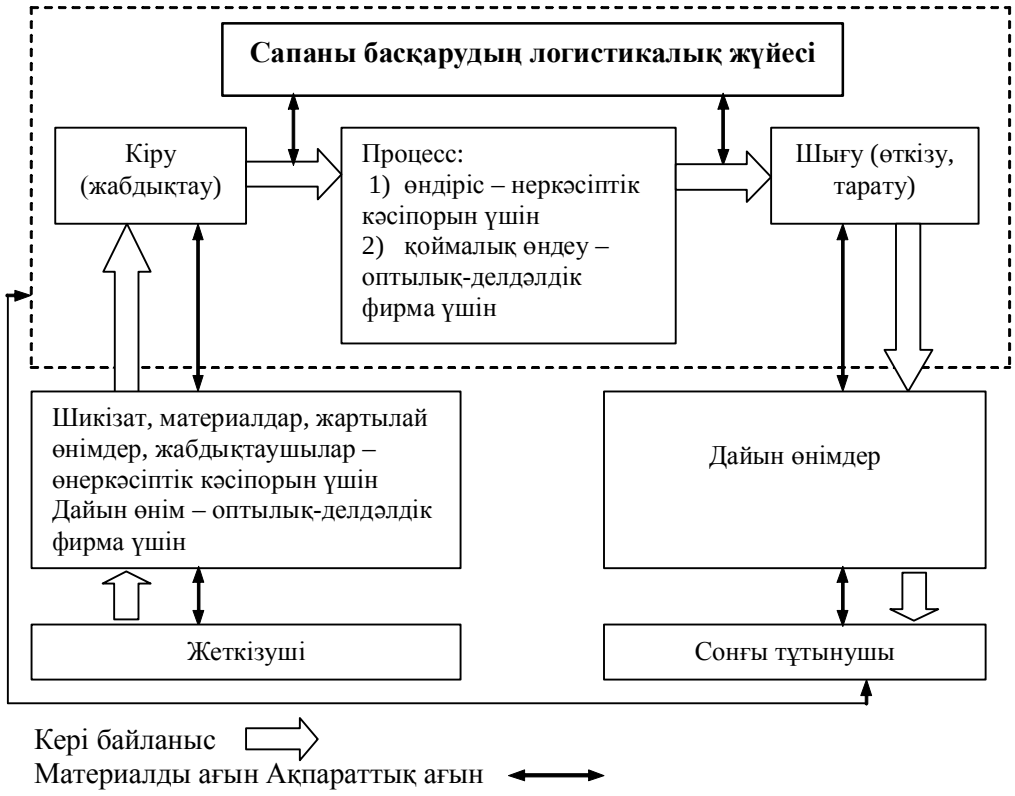
Кесте. **TQM және логистика арасындағы тікелей байланыс**

TQM	Логистика
1	2
TQM түрде басқару ортаның болуын қамтиды	Жүйелі, ингерлды, тұрақты және барлық ұйым аумағында тұтынушыларды қанағаттандырудың негізін қалайды
Әр кезде пайда болған қалдықтардың көлемін қысқартады	«Бірден бәрін дұрыс жасау» принципінің маңыздылығына назар аударады
Осы процеске баршалар мен барлықты қосады	Әр процесте болады
Жеткізушілермен қарым-қатынасты қалыптастырады және тұтынушылармен қатынас орнатады	Жеткізу мен қарым-қатынастықтың мәнін қабылдайды. Тұтынушылармен қатынастардың негізгі аспектісі болып табылады. Бұл қатынастар қызмет көрсету сапасына, жеткізу, жабдықтарды, тасымалдау құралдарды пайдалану кезінде, мен демеу жасауға және логистикалық инфрақұрылымға тікелей байланыс.

1	2
Үздіксіз жақсарту жүйесін құрады	Жүйені тұрақты жетілдіру үшін логистикалық демеуді талдайды
Сапаны жобалау элементі болуына келтіреді	Бірінші қатарға сенімділікті, қызмет көрсетудің ыңғайлығын қойып жобалауға әсер етеді, бұл үшін қызметкерлер мен технологиялардың оңтайлы жиынын пайдаланады
Персоналдың біліктілігін тұрақты көтеруді қамтамасыз етеді	Барлық қатысушылардың тұрақты техникалық дайындығын қамтамасыз етеді
Қателерді алдын алу үшін ұзақ мерзімді және тұрақты күштерді басқарады	Кемшіліктерді азайтуға бағытталған сапаны жақсарту арқылы барлық өмірлік цикл бойында шығындарды қысқартуға мақсатталған
Командалық жұмысты қолдайды	Барлық қатысушылардың интегралды әсерлерінің маңыздылығына назар аударады
Тұтынушыларды қанағаттандырады (ішкі және сыртқы)	Бірінші орынға тұтынушыларды қояды

Өнімнің немесе қызметтің сапасы оның өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде, өнімді өндіруден бастап тұтынушының пайдалануына дейінгі аралықта қалыптасады. Сапа менеджментінің жүйесі қандай да бір жаңа технологияны енгізбей-ақ, арзан шикізат, материал пайдаланбай-ақ тек қана ұйымдастыру шараларын оңтайлы жүргізу арқылы өнімнің өзіндік құнын азайтумен қатар, сапаны арттыруға мүмкіндік береді. Сапаны басқарудың логистикалық жүйесі 2-суретте қарастырылған. Суретте көрсетілгендей, процесс логистикалық талаптарды анықтаудан басталады. Одан кейін әркет жоспары құралады, процесті жетілдіруге ұсыныстар беріледі.

Сапаны жаппай басқару кез келген мекемені басқарудың жаңа тәсілі. Ол кәсіпорынның барлық қызметкелерін қатыстыра отырып, тұтынушы талаптарын қанағаттандыру арқылы ұйым қызметкелері мен қоғамға тұтастай пайда келтіруге бағытталған.



2-сурет. **Сапаны басқарудың логистикалық жүйесі**

Өнімнің сапасын арттыру қазіргі жағдайда экономикалық және саяси міндеттердің негізгісі болғандықтан, оны шешуге бағытталған – стандарттау өнім сапасының артуына кепіл бола алады. Логистикалық басқару көптеген кәсіпорындарға өндірістегі, жабдықтаудағы және өткізудегі өнімнің барлық қор түрлерін қысқартуға, айналым капиталының айналымдылығын жеделдетуге, өндірістің өзіндік құнын төмендетуге, бөлуге тиісті шығындарды төмендетуге, тауарлар және қызметтермен тұтынушылардың толық қанағаттандырылуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Тулембаева А.Н. Логистика: Учебн. пособие на казахском языке. – Алматы: Қазақ университеті, 2004.
2. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2000.

Н. Абдинова, *студентка 3 курса специальности «Менеджмент»*
Научный руководитель: ***Л.К. Мухамбетова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МОЛОДЕЖНЫЙ РЫНОК ТРУДА КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены особенности молодежного рынка труда в Казахстане; проблемы, препятствующие полноценной занятости молодежи; меры государственной поддержки молодых специалистов на отечественном рынке труда

Молодежь представляет собой особую социально-возрастную группу, которая отличается возрастными рамками и своим статусом в обществе. Актуальность проблемы эффективного использования молодой профессионально подготовленной рабочей силы не вызывает никакого сомнения. В Послании Президента РК народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» одной из основных задач обозначена модернизация рынка труда [1].

Очевидно, что внедрение новых технологий в традиционных отраслях экономики приведет к высвобождению трудовых ресурсов. А это усложняет решение проблемы занятости молодежи, поскольку спрос на молодую рабочую силу, не имеющую опыта работы, невелик.

Рис. **Динамика уровня молодежной безработицы, %**

В соответствии с рисунком в 2013 г. уровень безработицы среди молодежи республики составлял 5,5%. В последующие годы этот показатель находился на уровне 4,2-4,3%, снизившись более чем на один процентный пункт. Вместе с тем, в распределении безработных по возрастным группам за последние годы больше стало безработных среди возрастной категории от 25 до 34 лет. Так, в 2005 г. их доля составляла 29,7%, в 2010 г. – 36,2%, то в 2015 г. выросла до 38,8%. Такая ситуация противоречит тенденции, характерной для мировой экономики. В частности, согласно данным Eurostat, в 2015 г. в Испании безработица среди людей в возрасте до 25 лет составляет 49%. Причем практически во всех странах Европы молодежная безработица остается самой высокой. Однако по мере увеличения возраста людей, относимых к категории молодых, их доля в общей численности безработных сокращается. Рост удельного веса безработных в возрастной группе 25-34 лет в Казахстане можно отчасти объяснить сохранением длительной безработицы среди молодежи. То есть в связи с плавным переходом безработных предыдущей возрастной группы в

следующую возрастную группу, произошло увеличение доли безработных в возрастной группе 25-34 лет [2].

Формированию подобной тенденции во многом способствует ряд проблем, препятствующих полноценному труду молодежи. Среди них основными можно назвать следующие:

– изначальное несоответствие профессионального образования современным требованиям рынка труда;

– отсутствие единой информационной базы о состоянии рынка труда в стране, что затрудняет получение объективной информации о потребностям в специалистах;

– недостаточная эффективность механизмов государственной поддержки молодежной политики;

– отсутствие структуры, координирующей работу по профессиональной ориентации, оказанию помощи молодежи в профессиональном самоопределении;

– изменение конъюнктуры на рынке труда, что повышает или снижает мотивацию молодых людей в выборе той или иной профессии;

– невостребованность многих специалистов, получивших образование за рубежом;

– наличие дискриминационных моментов на рынке труда;

– недостаточный образовательный потенциал выпускников, что способствует снижению уровня доверия к ним;

– влияние личностного фактора, использование связей при приеме на работу;

– преимущественный отбор претендентов с опытом и стажем работыпо специальности [3].

Во многом перечисленные причины обусловлены тем, что выходящие на рынок труда молодые люди различаются по полу,возрасту, образовательному уровню и жизненным установкам. В этой социальной группе можно выделить, по меньшей мере, три подгруппы, каждая из которых имеет свои специфические черты. К примеру, молодежь в возрасте 14-17 лет представлена преимущественно учащимися школ, лицеев и колледжей, которые на данном жизненном этапеусваивают основные жизненные ценности, нормы поведения в обществе. Одной из важнейших задач для них является выбор будущей профессии.

Молодежь в возрасте 18-24 лет завершает профессиональную подготовку, отслужила в армии. Но остается достаточно уязвимой на рынке труда, поскольку не обладает должным профессиональным и социальным опытом и, как следствие, менее конкурентоспособна. Молодые люди в возрасте 25-30 лет имеют некоторый опыт работы. В данный период жизни у большинства из них уже есть семья, в связи с чем они предъявляют высокие требования к предлагаемой работе и в первую очередь – к оплате труда. При этом отсутствие работы данной категорией воспринимается более болезненно, что ведет к тяжелым социальным и психологическим последствиям, в частности, распаду семьи, уходу в криминальную среду, разложению личности [4].

Отсюда следует, что молодежный рынок труда характеризуется большой вариантностью. С одной стороны, на него выходят молодые люди, не имеющие необходимой квалификации, а с другой стороны, – молодежь, получившая элитное образование. Вместе с тем, на молодежный рынок труда выходят выпускники отечественных учебных заведений со всевозможными профессиями. Отсутствие спроса на региональном рынке труда на многие из них, приводит к тому, что большая часть ищущих работу молодых людей, трудоустраивается по специальностям, далеким от базового образования, а зачастую – на работу, не требующую специальной подготовки. К примеру, большинство молодых людей г. Астана, занятых в сфере услуг (парикмахеры, массажисты, официанты, бармены) имеют не только высшее образование, но и окончили магистратуру, что свидетельствует о нерациональном использовании трудовых ресурсов. Причем подобный выбор деятельности является осознанным и объясняется тем, что молодежь с высшим и послевузовским образованием, поставленная в рамки «выживания», предпочитает заниматься неквалифицированным, но более высоко оплачиваемым трудом.

Понятно, что для многих из молодых людей переподготовка становится единственной возможностью получить перспективную работу. Например, ежегодно из числа выпускников каждый четвертый становится потенциальным кандидатом на переобучение, получение второй профессии. Значительная часть выпускников вузов поступает в магистратуру как вариант откладывания «на

потом» вопроса трудоустройства. Кроме того, согласно статистическим данным, пятая часть молодых людей увольняется из-за неудовлетворенности профессией, характером труда уже в первый год работы после окончания учебного заведения [5].

Очевидно, что проблема трудоустройства молодежи не может быть решена самой молодежью. Поэтому одним из важных направлений деятельности государства стала реализация молодежной политики. Так, благодаря программе «С дипломом – в село» решается проблема трудоустройства дипломированных специалистов в сельской местности. Программа предусматривает и стимулирующие механизмы: выплата единовременного подъемного пособия, бюджетный кредит для приобретения жилья, повышенный должностной оклад для работников учреждений социальной сферы. Программа «Дорожная карта занятости – 2020» реализуется по трем направлениям:

1) обучение и содействие в трудоустройстве самозанятого, безработного и малообеспеченного населения;

2) повышение мобильности трудовых ресурсов;

3) содействие развитию предпринимательства в сельской местности.

В г. Астана открыт электронный портал по трудоустройству, где работодатели на бесплатной основе могут размещать свои вакансии, а соискатели – найти интересующую их работу.Высшие учебные заведения ежегодно проводят встречи с работодателями, организуют ярмарки вакансий, встречи с выпускниками прежних лет.

Кроме того, государственными органами власти обеспечивается временное трудоустройство безработных граждан, в том числе и молодых людей. Например, в 2015 г. в Центр занятости г. Астана по поводу трудоустройства обратилось около 10 тыс. человек, из которых 4,5 тыс. человек или примерно 45% было обеспечено работой. При этом 627 человек прошли обучение на курсах переподготовки, 585 человек направлено на молодежную практику, 1700 человек обеспечено оплачиваемыми общественными работами.

Но, несмотря на предпринимаемые меры, вопрос эффективной занятости молодых специалистов остается все еще злободневным, поскольку не приобрел общественного значения и системного характера. К примеру, в США благодаря тесной связи вузов с производством наиболее одаренные студенты принимаются на работу после завершения обучения. Данные о перспективных студентах заносятся в национальные банки данных, доступные для всех рабоотдателей. В Дании действуют программы «объединенного обучения», в которых преобладают практикоориентированные дисциплины. В Кыргызстане за каждого устроенного молодого работника по программе «Чек на рабочее место» работодатель получает единовременную выплату (около 20 долл. США) и снижение отчислений на социальное страхование с 34,5% до 9% на каждого принятого молодого специалиста в течение двух лет.

Безусловно, международный опыт в решении проблемы обеспечения занятостью молодежи может быть полезен для Казахстана. Но при этом следует учитывать тот факт, что система мер по трудоустройству и переподготовке квалифицированной рабочей силы должна быть единой и взаимоувязанной в концептуальном, институциональном, правовом отношении.

Литература

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». www.akorda.kz/ru

2. Медникова И. Молодежь в Казахстане: проблемы и возможные решения. www.osdp.info

3. Названы основные причины безработицы среди молодежи. 24.kz/ru/news/social/item

4. Сыздыкова М.Б. Социальное развитие и занятость молодежи в казахстанском обществе // Инновационная наука. – 2015. – № 3-4.

5. Мухамбетова Л.К., Иманбекова Р. Позиции молодежи на отечественном рынке труда // Materiaiy IX Mikdzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji: Przemyԓl. Nauka i studia. – 2013.

А. Байрамова, А.Тілеуханова,
2 курс студенттері «Менеджмент» мамандығы
Ғылыми жетекшісі: ***М. Батай,*** *аға оқытушы, магистр*
ҚазЭҚХСУ

ТҮЙЕ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ДАМЫТУДЫН ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІ

Мақалада түйе шаруашылығын дамытудың экономикалық тиімділігі, дамыту жолдары және қазіргі кездегі жағдайы жайында қарастырылған.

Қазіргі жағдайда Қазақстандағы экономикалық жаңғырулар өзінің шешуші кезеңіне енді. Қазірдің өзінде нарықтық қатынастардың жұмыс істеуінің негізі және тиісті ұйымдық құрылым қаланып, бірте-бірте өндіріс құлдырауы тоқтатылып және алға қарай жылжу мүмкіндігі пайда болып, үлкен мақсаттар мен агроөнеркәсіптік өндіріс дамуының стратегиясы мен тактикасын анықтау қажеттілігі туды.

Республика Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстанның егемен мемлекет ретінде қалыптасуы мен дамуының стратегиясы» деген еңбегінде көрсеткен: «…барлық стратегиялық жоспарлардың алдында агроөнеркәсіп кешенінің дамуы, оны жүйелі және батыл реформалау келеді…». «Ауыл, селоны және агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың артықшылықтары туралы» Заң қабылдау да осы мақсаттарға арналды.

Мәселен, еліміздің мал шаруашылығындағы мал өнімдерін өңдеу мен сату ісіне жүргізілген талдаулар еліміздің ішкі нарығында балық, құс еті, шұжық, ірімшік, сүттен алынатын май өнімдері жөнінде импорттың басым екенін көрсетіп берді. Бұл басымдық жалпылай алғанда 33 пайызбен 67 пайыз аралығында болып отыр. Ал қой, сиыр, шошқа еті жөнінен еліміз өзін өзі толық қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар, экспортты қазіргіден әлдеқайда арттыру мүмкіндіктеріне ие. Ауылшаруашылық өнімдерін өндіру мен өткізудің және оларды өңдеудің негізгі мәселелері айқындалған. Олардың қатарында бидайдың артық өндірілуі, құрама жем, арпа, құс еті өнімділігінің жеткіліксіздігі, өңделген ет, сүт, көкөніс, жеміс-жидек өнімдері үлесінің аздығы, сиыр, шошқа, қой еті экспорты деңгейінің төмендігі секілді өткір тұрған мәселелер бар.

Осылардың негізі ретінде басты мақсаттар айқындалған. Соның ішінде 6 түрлі міндетке ерекше көңіл бөлінбек. Егер тоқтала кететін болсақ, олар:

– бірінші – мал шаруашылығының тиімділігін 58 пайызға, өсімдік шаруашылық тиімділігін 40% дейін арттыру;

– екінші – тауарлы өндіріске 670 мың ұсақ өндірушіні тарту үшін ауқымды ауылшаруашылық кооперацияларын дамыту және өнімдерді өткізу мен өңдеудің қолдануға тиімді жүйесін құру;

– үшінші – ауылшаруашылық тауар өндірушілерін барынша кеңінен қамти отырып, жалпы сала бойынша мемлекеттік қолдаудың тиімділігін және қолжетімділігін қамтамасыз ету;

– төртінші – көзделген мақсатқа қол жеткізуге бағытталған экспорттық саясатты іске асыру және органикалық өнімнің қазақстандық брендін алға жылжыту;

– бесінші – 600 мың гектардан астам суармалы жерді айналымға қосу;

– алтыншы – агроөнеркәсіп кешенін мемлекеттік реттеуді одан әрі жетілдіру.

Осы аталған міндеттерді ойдағыдай жүзеге асыра алсақ, мұның өзі еліміздің ауыл шаруашылығының дамуына қосымша серпін беретіндігі анық. Соған бір мысал ретінде айта кететін болсақ, соңғы кездерде жүргізілген зерттеулер 1 гектар суармалы жердің тиімділігі мен беретін пайдасы 1 гектар телімі жердегіден 30 есеге дейін артып түсетіндігін көрсетіп отыр. Сонда 600 мың гектар суармалы жерді айналымға қосу дегеніміз 18 млн гектар телімі жерді іске қосумен бірдей болып шықпай ма? Демек, аталған міндетке жарым-жартылай қол жеткіздік дегеннің өзінде мұның өзі еліміздің ауыл шаруашылығы кешенінің дамуына әлдеқайда серпін беретіндігі анық.

Ықылым заманнан қазақтың тыныс тіршілігі, күн көрісі өзі қадірлейтін төрт түлікке, оның өсіміне, өніміне байланысты болғаны рас. Сонымен бірге халық арасында «мал жанды» қатар сұрастырып жатуы да төрт түліктің тіршілігіне бей жайлықпен қарамайтындығын білдіреді. Ілгері

заманда солай болса, азық түлік қауіпсіздігінің рөлі артып отырған бүгінгі заманда қазақ үшін ата бабасы ерекше қадірін білген мал өніміне қатысты көзқарасты одан сайын тереңдете түсетін уақыт жеткен тәрізді. Оның үстіне, билік тарапынан азық-түлік кешені жүйесінде мал шаруашылығы өнімдерін өндіруді ұлғайту ауыл шарушылығы саласының басым бағыттарының бірі ретінде белгіленіп отыр. Сондықтан да, Қазақстанның шынайы аграрлы мемлекетке айналуы үшін әлі де қыруар шаралар талап етілетіні анық. Оның ішінде төрт түлікті асылдандыру ісінің өзектілігі айқын. Осы тұрғыдан алғанда әлемнің озық медицинасы мойындап, өркениетті елі мақұлдасып жатқан түйе малының өнімін, өсімін арттыруға жүйелі мемлекеттік көзқарастың жетіспей тұрғаны байқалады. «Қазақстандағы 180 млн гектардан астам жайылымдылық жердің 80 млн гектары шөл және 36 млн гектары шөлейіт аймақта орналасқан. Бүгінде осы жайылымдылық жердің 43% ғана пайдаланылуда. Бұл мал шаруашылығын дамытудың орасан әлеуеті пайдаланылмай жатқанын көрсетеді. Жергілікті халықтың ғасырлар бойы жинақтаған тәжірибесі осындай өнімділігі төмен жайымдылық жерді қой, жылқы және түйе шаруашылықтарын епті үйлестіру арқылы ғана тиімді пайдалануға болатынын айқындайды». Түйе еліміздің қатал климаттық және азық жағдайларында өмір сүруге бейім болғандықтан жайылымдылықты басқа ауыл шаруашылығы малдарына зиянын тигізбей жыл бойы пайдалана алады. Бұл аз шығынмен өзіндік құны төмен өнім алуға мүмкіндік береді. Соңғы жылдары түйе санының тұрақты өсуі байқалып отыр. Мысалы, 2010 ж. елімізде 125,7 мың бас түйе болса, 2016 ж. бұл көрсеткіш 158,6 мыңға жеткен, яғни 6 жылда түйе басы 26,1% көбейген. Бұл ретте, республикадағы түйе санының 80% Маңғыстау (46,5 мың бас), қалғандары Атырау (31,4), Қызылорда (28,1), Ақтөбе (16,6) облыстарында өсіріледі екен. «Елдің кейбір өңірінде жер шаруашылығын дамытқаннан гөрі, мал шаруашылығын, оның ішінде осы аймаққа бейім түйе шаруашылығын дамытуға ерекше назар аудару қажеттігін көрсетті. Өйткені, республикада түйе шаруашылығын дамытуға қатысты ауқымды әлеуеті әлі де өз мүмкіндігін қолдана алмауда. Өткен ғасырдың отызыншы жылдары мемлекетіміздегі түйе саны 1 млн 125 мың басты құрап, қазіргі деңгейден 7 есе артық болған. Сол кездері Қазақстан бүкіл әлем бойынша алдыңғы қатарда еді. Тіпті, 1986 ж. Қазақстанда бүкіл КСРО-ның жалпы 50% астам түйесі шоғырланған екен. Жыл сайын 65% астам түйе еті, дәл сондай түйе жүні мен барлық түйе сүті (шұбат) өндірілген. Түйе шаруашылығының қазіргі жағдайына қарамастан біздің еліміз дүние жүзінде түйе өсіруден озық саналады. Сондай-ақ түйе сүтінен өндірілетін дәстүрлі өнім мемлекетіміздің ерекшелігі ретінде табылады және ол дұрыс дамып, мемлекеттік қолдау тапса халықаралық нарықта біздің үлгі боларлық «брендіміз» не жаңа табыс көзіне айналары анық».Бұл ретте түйе шаруашылығының дамуын тежейтін бірқатар мәселелерге назар аудару қажет. Біріншіден, асыл тұқымды түйе басы үлесінің аздығы. Түйе санының тұрақты дамуына қарамастан, бұл саладағы өнім өндірудің төмендеуі байқалады. Мысалы, 2015 ж. 5460 тонна түйе еті, 11428 литр сүт, 463 тонна жүн өндірілсе, 2016 ж. сәйкесінше, 5268 тонна ет, 10654 литр сүт және 442,4 тонна жүн өндірілген. Ал асыл тұқымды түйе саны республикадағы түйе санының 10% төмен болып отыр. Бүгінгі таңда түйе шаруашылығы қорын жалпы саны 16,5 мың бастан тұратын 36 асыл тұқымды мал шаруашылығы құрайды. Екінші мәселе – өндірістің ұсақ тауарлығы. М. Әбдуләмитұлының пікірінше, нарықтық өзгерістер ірі түйе өсіру шаруашылықтарын ұсақ шаруа қожалықтарына бөліп жіберген. Бұл түйе басының кемуіне, малдың және осы саладағы өнім өндіру өнімділігінің төмендеуіне әкеп соқтырған. Үшінші мәселе – мемлекеттік қолдаудың жеткіліксіздігі. Бұл басты мәселе болса керек. Түйе шаруашылығының дамуын тежеп отырған келесі мәселе – түйе өсіру шаруашылығы өнімдерін зерттеу мен оларды дәріптеудің төмендігі. «Түйе өсіру мал шаруашылығы өнімдерінің жоғары сапалы, экологиялық таза өндірісін қажет ететін бүгінгі нарық жағдайында тіпті маңызды. Бұл бесінші мәселе. Қазақстан ғалымдары түйе жүнін қырқудың технологиясын жасап шығарған, тез бұзылатын сүт пен одан шығатын өнімдерді сақтау мерзімін ұзартуға және алыс қашықтықтарға тасымалдауға мүмкіндік беретін түйе сүтін қайта өңдеу мен консервілеу технологиясы патенттеген. Сондай ақ жайлауда 50-60 бастай түйе мен оның 50-60 ботақандарына қызмет ететін шағын сүт құралғысы жасалған. «Алайда, ғалымдардың бұл еңбегі қаржыландыру болмағандықтан пайдаланылмай тұр. Мысалы, Израильде түйе сүтінен диабеттердің аз ғана тәттілері саналатын қант қосылмаған йогурт пен балмұздақ жасайды. Әлбетте, бұл технологияны Қазақстанда да

қолдануға болар еді». Бұл ретте М. Әбдуләмитұлы түйе шаруашылығының бүгінгі даму қарқыны қолда бар нақты мүмкіндіктерге сәйкес келмейтінін айтып, саланы дамытуға қатысты бірқатар ұсыныстарды тізіп шықты. Соңғы уақытта Жапонияның, бірқатар Еуропа елдерінің АҚШ пен Австралияның ірі компаниялары тарапынан түйе сүтінің өнімдерін өңдеу технологияларына деген қызығушылықтың артып отырғаны соны аңғартса керек. Ендеше, бұл салаға шындығында да мемлекеттік саясатты күшейткен жөн.

Африканың ең дамыған елдерінде түйе жалпы саны 8,5 млн бас (оның ішінде Судан 2,5 млн бас, Сомали 2,3 млн бас, Эфиопия 970 мың бас) және Азияда жалпы саны 3,7 млн, оның ішінде (Үндістанда 1,08 млн, Пәкістан – 601 мың, Моңғолия – 680 мың, Сауд Арабиясы – 360 мың бас). Егер түйе жүнінен өндіретін бұйымдарды көбейтсек бұл мәселені шешуге үлесі тиері сөзсіз. Қытайдан және т.б елдерден сапасыз киімдерді импорттаудың орнына осы отандық өнімге көңіл бөлсек екен, Қытай өніміне қарағанда әлдеқайда сапалы, шетелдік елдерге экспортқа шығарып, түйе өнімдерін ұлттық брендке айналдырудын тағы бір қадамы. Отандық өнімді қарқынды түрде жарнамалап, тек отандық өнім дейміз, міне нағыз жоғары сапалы әлемдік және отандық нарықта сұранысқа ие бола алатын өнім, түйе жүнінен тігілген бұйымдар.

Елімізде басты назарда басқа өндірістік салалар тұрғандықтан, жеңіл өнеркәсіп саласы екінші кезеңге қалып қоя береді. Тіпті саланы дамытайық десек шикізат көлемі және сапасы жоғарғы сапалы өнімді өндіруге мүмкіндік бермеуде. Көбінесе қой, ешкі терісінен өнімдер жасалынады. Ал түйе терісінен жасалатын өнім мөлшері өте аз, тіпті жоқтың қасы. Қазақстанда шөл мен шөлейт зоналарында орналасқан мысалы, Батыс Қазақстан, Қызылорда, Қарағанды облысының ауылдық елді-мекен жерлерінде жұмыс орындарының тапшылығы байқалады, жұмыссыз халық жұмыс іздеп көбінесе қалаға қоныс аударып жатады. Дәл осы өңірлерде түйе шаруашылығын дамыту арқылы осы мәселеге де шешім табуға болады.

Әдебиеттер

1. Антонов С. Жаңа бесжылдықта ет индустриясы. – Алматы, 2010.
2. Қожахмет Қ. Қазақстан Республикасының экономикалық және әлеуметтік географиясы. – Қарағанды, 2006.
3. Ярмұхамедов М. Қазақстанның экономикалық және әлеуметтік географиясы. – Алматы, 2011.
4. http://stat.kz
5. https://www.gobi1.ru/
6. www.voxpopuli.kz

Е. Бельц, *студента 4 курса*
специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Р.Г. Сатканова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА РК

В условиях новой глобальной реальности приоритетное значение отводится ускоренному развитию аграрного сектора экономики страны. Это отмечено в Послании Президента РК народу Казахстана 31 января 2017 г.: аграрный сектор должен стать новым драйвером экономики, обеспечить в сочетании с другими приоритетами темпы роста экономики выше среднемировых и устойчивое продвижение в число 30 передовых стран [1].

Реализация новой роли АПК сбалансирует устойчивое развитие страны, увеличит производительность труда и обеспечит повышение уровня жизни основной части населения.

Разработанная МСХ РК Концепция новой Государственной программы развития АПК на 2017-2021 гг., базируется на анализе достигнутого уровня развития отрасли и принятых в последние годы законодательных актах, направленных на создание благоприятных условий для казахстанских сельхозтоваропроизводителей.

Нормативную базу нового этапа развития отрасли составили принятые в 2015 г. такие Законы РК как: «О сельскохозяйственных кооперативах», «О производстве органической продукции», «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам государственных закупок» и другие.

Наряду с этим, существенное значение имеет создание в рамках реформирования аграрной науки некоммерческого АО «Национальный аграрный научно-образовательный центр». Целью данного учреждения является обеспечение ускоренного инновационного развития аграрного сектора на основе подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов, разработки и внедрения результатов научных исследований, трансферта эффективных зарубежных технологий в АПК.

Первым делом в Концепции обозначены слабые места в развитии отрасли: это такие направления производства и переработки сельхозпродукции, которые не обеспечивают закрытие внутренних потребностей страны и чрезмерно зависят от импорта.

По итогам 2015 г. объем импорта продовольствия в Казахстан превысил объем экспорта на 1,3 млрд долл. (3,4 против 2,1 млрд долл.). Среди видов импортируемой продукции наибольший удельный вес занимает сахар (импортируется 97% необходимого объема), далее следуют плодовые и овощные консервы (96% и 74%, соответственно), затем мясо птицы (доля импорта – 54%), колбасные изделия (45%), сыр и творог (42%), масло растительное (38%), масло сливочное (36%), мясные изделия (33%) [2].

Благополучной ситуацию МСХ РК признает только в обеспечении внутреннего рынка говядиной, свининой и бараниной: по этим позициям импорт незначителен.

С другой стороны, в стране наблюдается проблема прямо противоположного рода – перепроизводство, в первую очередь по производству пшеницы. При среднем урожае в 2015 г. (13,7 млн тонн), «лишними» оказались 2,9 млн тонн пшеницы. Это тот объем, который превысил внутреннюю потребность страны и возможности импорта [2].

При этом отмечается недостаток производства других культур, вытесненных расширением посевов пшеницы. Например, недостаток ячменя, масличных культур, сахарной свеклы, кукурузы, овса. Кроме того, животноводство испытывает дефицит комбикормов.

Наряду с вышеотмеченными диспропорциями в развитии АПК, отмечено, что каждый год в аграрный сектор вливаются огромные средства, которые не всегда окупаются и возвращаются [3].

Назрела острая необходимость изменения приоритетов работы холдинга «КазАгро», распоряжающегося всеми бюджетными вливаниями в АПК страны: как можно более широкий охват рядовых аграриев через микрокредитование и финансирование сельхозкооперативов.

Речь идет о том, что субсидии получают менее трети производителей, а половина прямого кредитования «КазАгро» приходится только на 1% от всех заемщиков холдинга: в 2015 г. через «КазАгро» было выдано 203 млрд тенге 15 тысячам заемщиков из которых 50% финансовых средств ушли в пользу лишь 1% заемщиков.

Основная цель Концепции новой Государственной программы развития АПК на 2017-2021 гг. – обеспечение производства востребованной на рынках (как на внутреннем, так и на внешнем) конкурентоспособной продукции АПК [4].

Для достижения данной цели должны быть решены такие задачи как:

– развитие масштабной сельхозкооперации для вовлечения 500 тыс. личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и мелких крестьянских фермерских хозяйств в товарное производство и создание действенной системы сбыта и переработки продукции;

– реализация целенаправленной экспортной политики и продвижение казахстанского бренда органической сельскохозяйственной продукции;

– обеспечение эффективности и доступности господдержки с максимальным охватом сельхозпроизводителей;

– повышение эффективности животноводства на 40%;

– повышение эффективности растениеводства на 30%;

– увеличение доли переработки и загрузки предприятий в 1,3 раза;

– формирование эффективной системы трансферта агротехнологий;

– совершенствование государственного регулирования АПК.

1. Сельхозкооперация для сбыта и переработки продукции

Концептуальный подход программы заключается в масштабном развитии кооперации для использования потенциала ЛПХ и мелких крестьянских, фермерских хозяйств как объективного фактора роста производства и уровня жизни на селе.

В стране более 1,6 млн ЛПХ и 185 тыс. крестьянских и фермерских хозяйств. На их долю приходится до 70-90% производства молока, мяса, плодов, овощей и картофеля.

За счет укрупнения хозяйств через механизм сельхозкооперации предполагается решить вопросы обновления техники, создания системы сбыта сельхозпродукции. Всего за пять лет планируется объединить 670 тыс. хозяйств по всей стране, создав в каждой области по нескольку десятков «колхозов».

Работа в этом направлении начата в 2016 г. с организации деятельности четырех пилотных кооперативов: в Алматинской области – это плодовоовощной кооператив, в Жамбыльской – кооператив молочного направления, в Актюбинской – мясного и в Северо-Казахстанской области – кооператив по масличным культурам.

Наибольшие надежды аграрного ведомства связаны с ВКО, где ожидается появление 211 сельхозкооперативов.

Также в регионах запланировано строительство торгово-логистических центров, на базе которых предполагается создать систему сбыта и переработки сельхозпродукции.

Через сельхозкооперативы будут решаться вопросы стабильного закупа и реализации сельхозпродукции с дальнейшим направлением ее на перерабатывающие предприятия.

Обеспечение кооперативов технологическим оборудованием будет осуществляться холдингом «КазАгро». Также поддержка будет оказываться через субсидирование затрат кооперативов по оказанию для ЛПХ сервисных услуг.

Развитие сельхозкооперации:

– позволит вовлечь в товарное производство порядка 670 тыс. мелких производителей;

– обеспечит перерабатывающие предприятия сырьем и повысит уровень их загрузки в 1,3 раза;

– обеспечит дополнительный ежегодный доход сельских жителей в объеме 300 млрд тенге;

– снизит торговую наценку на 15-20% за счет сокращения лишних посреднических звеньев [4].

2. Целенаправленная экспортная политика

Продвижение продовольственной продукции на внешние рынки будет осуществляться специально созданным Экспортным центром АПК на базе АО «Продкорпорация» через:

– анализ рынков, поиск экспортных ниш и целевую работу с импортерами;

– форвардный закуп продовольственной продукции и создание экспортных каналов для сельхозпроизводителей;

– создание зонтичных брендов продовольственных товаров, включая органическую продукцию;

– выставление гарантий по исполнению экспортных контрактов [4].

Например, увеличение производства ячменя связано с затратами на выращивание этой культуры, которые аналогичны затратам по пшенице. При этом стоимость пшеницы в два-три раза выше стоимости ячменя.

Чтобы заинтересовать производителей ячменя и обеспечить им выгодный сбыт, в Концепции Госпрограммы предлагается, во-первых, ежегодно через «Продкорпорацию» проводить форвардный закуп 500 тыс. тонн ячменя по выгодным ценам для загрузки комбикормовых заводов. Это позволит повысить цену этой культуры и на свободном рынке страны.

Также планируется открытие экспортных каналов для отправки ячменя. Например, в Иран, где цены на него значительно выше казахстанских.

Казахстан граничит с Китаем, Россией и странами Центральной Азии, рынки сбыта которых

имеют большой потенциальный спрос на продовольственную продукцию. Глобальный спрос на продовольствие постоянно растет, формируя один из самых крупных потребительских рынков, годовой объем продаж которого составляет более 7 трлн долл.

3. Изменение механизмов субсидирования и кредитования «КазАгро»

Модернизация в этом направлении предпринята в связи с низкой эффективностью действующей модели субсидирования, а также в целях увеличения объемов производства, эффективности и производительности труда в сельском хозяйстве.

Реализация программы позволит расширить охват получателей субсидий в 7 раз (до 500 тыс.), заемщиков по льготному кредитованию «КазАгро» и участников кредитных товариществ – в 1,4 раза с приоритетом поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целом, согласно новым приоритетам, в 2021 г. холдинг «КазАгро»выдаст 300 млрд тенге 25 тысячам заемщиков с равномерным распределением сумм. Отдача от 1 тенге субсидий должна возрасти почти в 2 раза, с 7,5 тенге до 13 тенге производимой продукции с охватом 50% общего объема производства [4].

Реформирование действующей системы субсидирования АПК предполагает проведения ряда мер таких как, например, исключение 6 видов неэффективных субсидий и изменение критериев по 34 видам субсидий.

В растениеводстве полностью отменят субсидии на удешевление стоимости ГСМ, на удешевление товарно-материальных ценностей, а в животноводстве сократят объемы субсидирования повышения продуктивности и качества продукции и объемы финансирования науки.

Планируется введение таких видов субсидий, как инвестиционное субсидирование, субсидирование процентной ставки, страхование в растениеводстве, субсидирование НДС, племенное дело, субсидирование затрат бизнес-ассоциаций на услуги научных организаций и усиление фитосанитарии.

Основным условием льготного кредитования станет обеспечение загрузки перерабатывающих предприятий, а за счет инвестиционных субсидий недорогой сельхозтехники будут увеличены темпы обновления технического парка в 1,5-2 раза.

Приоритетом станет переориентация инвестсубсидий с дорогостоящей техники дальнего зарубежья на продукцию машиностроительных заводов СНГ с локализацией сборки в Казахстане. МСХ РК считает, что таким образом при одинаковых затратах можно будет купить на50-70% машин больше.

Эти реформы призваны повысить эффективность мер государственной поддержки и стимулирования технологической модернизации сельхозпроизводства.

4. Повышение эффективности животноводства и растениеводства

Для повышения эффективности животноводства на 40% будет обеспечена кормовая база, увеличена доля племенных животных и расширены площади обводненных пастбищ. В отрасли планируется:

– увеличение производства молочных продуктов, мяса и рыбы;

– увеличение экспорта мяса;

– снижение импорта мяса птицы, мясных изделий, молочных продуктов.

Решение этих задач будет обеспечиваться увеличением производства комбикормов, площадей посева многолетних трав, а также повышением доли племенных животных в общем поголовье. Например, по крупному рогатому скоту – с 10 до 21%.

Кроме того, запланировано увеличить площади обводненных пастбищ в 1,5 раза за счет реконструкции и строительства новых водохранилищ, бурения скважин, расширения площади лиманов.

Диверсификация площадей, увеличение внесения удобрений, применение качественных семян, а также повышение темпов обновления сельхозтехники в растениеводстве позволит заместить посевы пшеницы другими, более рентабельными и востребованными культурами, повышая эффективность производства в отрасли на 30%, обеспечив тем самым:

– увеличение производства комбикормов, ячменя, сахарной свеклы, масличных, растительного масла, кукурузы, овса и сахара;

– увеличение экспорта масло семян;

– снижение импорта растительного масла, плодоовощной продукции и сахара.

Так, площади посевов пшеницы предполагается снизить на 18,6%, с 12,4 до 10,1 млн га. Высвободившиеся площади должны быть переориентированы на выращивание масличных культур, ячменя, а также овса, кукурузы и сахарной свеклы. Тем самым будет обеспечено, во-первых, снижение перепроизводства пшеницы и стабилизация цены на нее на внутреннем рынке, а во-вторых, позволит уменьшить зависимость от импорта по сахару (с 97 до 65 %), по растительному маслу (с 38 до 16%) [5].

Инструментами достижения обозначенных задач будут: увеличение площади орошаемых земель на 600 тыс. га и доведение до 2 млн. га, повышение доли высеваемых качественных сортовых семян с 3 до 10%, расширение использования минеральных удобрений с 11 до 16% нормативных площадей [5].

5. Совершенствование государственного регулирования АПК

Государственное регулирование в сфере АПК предусматривает:

– решение вопросов рационального использования и обводнения сельхоз земель;

– обеспечение благополучной эпизоотической и фитосанитарной обстановки;

– создание стимулов для интеграции науки, образования и производства;

– формирование нормативно-технической основы для развития органического производства.

В рамках совершенствования государственного регулирования АПК будут реализовываться мероприятия по обеспечению связи между наукой и производством.

Наука должна заниматься исследованиями, отвечающими непосредственно на конкретные запросы сельхозпроизводства и финансироваться в зависимости от наличия таких запросов.

Особое внимание будет уделено трансферту лучших современных агротехнологий в сельское хозяйство Казахстана. Для этого специалисты Центра коммерциализации агротехнологий Минсельхоза занимаются поиском технологий, которые затем должны быть апробированы на базе опытных хозяйств и адаптированы к условиям Казахстана. После этого должно идти массовое распространение через систему экстеншн, систему распространения знаний.

Таким образом, в Концепции новой Государственной программы развития АПК на 2017-2021 гг. определены основные направления развития отрасли в свете современных тенденций глобализации, международного разделения труда, усиления конкурентной борьбы на рынках.

Литература

1. Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность». – 31 января 2017 г.

2. Аграрный сектор Казахстана – итоги года. – «Курсивъ». – 21 декабря 2015 г.

3. Выступление Президента РК Н. Назарбаевана совместном заседании палат Парламента. – 2016.

4. Концепция Государственной программы развития АПК на 2017-2021 годы. – 7 ноября 2016 г.

5. Новая программа АПК: основные идеи. http://kapital.kz/-10.11.2016

Ж. Бердимурат, *«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының*
Ғылыми жетекшісі: ***К.С. Сапаралиева,*** *э.ғ.к., доцент*
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық университеті

МЕМЛЕКЕТТІК – ЖЕКЕШЕЛІК ӘРІПТЕСТІКТІҢ ЗАМАНАУИ ШЕТЕЛДІК ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ

Мақалада мемлекеттік-жекешелік әріптестіктің мәні, заманауи шетелдік даму тәжірибесі, көшбасшы елдер мен дамушы елдердегі МЖӘ даму ерекшеліктері қарастырылған.

Қазіргі заманғы жаһандық экономиканың күрделі жағдайында мемлекеттің сапалы инфрақұрылым мен мемлекеттік көрсетілетін қызметтерді орындауы халықаралық аренада экономикалық өсу мен бәсекеге қабілеттіліктің шешуші рөлін атқарады. Ресурстардың жеткіліксіздігі және инфрақұрылымдық қажеттіліктер үшін инвестициялар тарту, яғни «инфрақұрылымдық тапшылық» кезінде жеделдетілген экономикалық өсу қарқынына қол жеткізу, адами капиталды дамыту және әлеуметтік тұтастық жөніндегі елеулі мәселелер пайда болады.

Халықаралық тәжірибе көрсетіп отырғандай мемлекеттік ресурстар шектеулі болған жағдайларда мемлекеттік-жекешелік әріптестік (бұдан әрі – МЖӘ) объектілерді құру, жаңғырту, ұстау және пайдалану кезінде қаржылық базаны қамтамасыз етуге балама бола алады.

«Мемлекеттік-жекешелік әріптестік – инвестициялар тарту мақсатында, әсіресе бюджеттік қаржыландырудың тиімділігін арттыру құралы ретінде инфрақұрылымдық өнімдер өндіру мен қызметтер көрсету бойынша жүзеге асырылатын мемлекет пен жеке меншік арасындағы келісім» [1].

Бүгінгі таңда инфрақұрылымды дамыту мәселесі жақсы дамыған елдермен қатар дамушы елдерде де басты мәселе болып тұр. ЭЫДҰ және McKinsey&Co бағалауларына сәйкес жаһандық ауқымда 2030 ж. дейінгі инфрақұрылымға инвестиция тарту қажеттілігі 57-67 және 75 трлн АҚШ долл. құрап отыр [2].

Осыған байланысты, көптеген елдер қажетті инфрақұрылым мен мемлекеттік көрсетілетін қызметтерді құру және қайта жаңарту үшін альтернативті құрал ретінде мемлекеттік жеке әріптестікке жиі жүгінеді. Мәселен, Бүкіләлемдік банктің мәліметі бойынша, 134-тен астам дамушы ел МЖӘ-ті пайдалана отырып, инфрақұрылымның 15-20% қосымша инвестициялармен қамтамасыз етеді. Және де МЖӘ тек инфрақұрылымға инвестиция тарту құралы ғана емес, сондай-ақ мемлекеттік көрсетілетін қызметтердің тиімділігі мен сапасын жоғарылату құралы болып табылатынын айта кеткен жөн.

Еуропа Одағы (ЕО) «Мемлекеттік-жекешелік әріптестік және ЕО мемлекеттік келісімшарттар мен концессиялар туралы заңнамасы туралы» Жасыл кітапқа (Green Paper) сәйкес МЖӘ-ті мемлекеттік органдар мен бизнес арасындағы инфрақұрылымды қаржыландыруды, салуды, оңалтуды, басқаруды немесе ұстауды, сондай-ақ қызметтер көрсетуді қамтамасыз етуге арналған ынтымақтастық нысаны ретінде айқындайды [3].

Францияда МЖӘ шарттары әкімшілік шарттар болып табылады, оларға сәйкес мемлекеттік заңды тұлға жеке меншік ұйымға қоғамдық маңызы бар қызметтер көрсету үшін қажет құрылысты қаржыландыруды орындайды.

Жапонияда МЖӘ-нің жеке қаржыландыруды, басқарушылық қабілет пен техникалық мүмкіндіктерді пайдалану арқылы мемлекеттік объектілерге қатысты шаралар қабылдау жолымен халыққа қол жетімді және сапалы қызметтерді кепілді ұсыну үшін әлеуметтік инфрақұрылымды тиімді жақсарту ретіндегі түрлерінің бірі болып табылатын жеке қаржылық бастамаға анықтама беріледі.

МЖӘ қатысты Италияның заңнамаларына сәйкес әріптестікті қолданылу саласы жобалау, салу, басқару немесе қоғамдық маңызы бар жұмыстарға немесе коммуналдық қызметтерге қызмет көрсету немесе жеке инвесторлар тарапынан толық немесе ішінара қаржыландыруды да қамтитын белгілі бір қызмет көрсету сияқты қызметтің бір немесе бірнеше түрлерін қамтитын МЖӘ шарттары болып табылады.

ЕО-ның әр түрлі елдерінде әр түрлі әдіс-амалдар бар, бірақ жеке қаражаттың мемлекеттік компанияға қатысу үлесі нақты мемлекет пен әрбір елдің заңнамасының басымдықтарын негізге ала отырып, компанияның стратегиялық маңыздылығының деңгейі негізінде айқындалады.

Халықаралық тәжірибеде МЖӘ жобаларын іске асыру тетіктерін қолдану ұзақ уақыт бойы және үнемі жетілдірілуде. Осыған байланысты МЖӘ жобаларының тиімді іске асырылуының мынадай факторларын бөліп көрсетуге болады:

• мемлекет үшін инфрақұрылым объектілерін салу емес, қызметтердің көлемі мен сапасы басым болып табылады;

• жеке сектордың инфрақұрылымды жобалау, салу, пайдалану саласындағы біліктілігі мен тәжірибесі көлемі мен сапасын мемлекет айқындайтын қызметтерді көрсету үшін пайдаланылады;

• жеке сектор шығындарын өтеу оның жұмыс сапасына байланысты.

МЖӘ жобаларын іске асырудың даму қарқыны шет елдерде әр түрлі болып табылатыны сөзсіз. Ұлыбритания, Франция, Германия және Испания сияқты елдер қазірдің өзінде саланы жақсы дамытып, оған көшбасшы болып отыр. Бірақ МЖӘ тетіктерін енді ғана меңгере бастаған елдерде баршылық.

Көшбасшы елдеріне Ұлыбритания, Италия, Франция, Жапония, Германия, Канада, АҚШ, дамыған елдерге Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Оңтүстік Корея, Сингапур, өтпелі кезең елдеріне Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния, Латвия, Украина жатады. Ал дамушы елдерге Үндістан, Бразилия, Чили, Гонконг, Мексика, Сауд Аравиясы, Біріктірілген Араб Эмираттарын жатқызамыз.

Ұлыбританиядағы МЖӘ-нің кең тараған нысаны жеке инвестицияларды мемлекеттік инфрақұрылымға ұсыну үдерісімен негізделетін жеке қаржылық бастама (Private Finance Initiative PFI) болып табылады [4].

Егер елдер бойынша бөліп талдайтын болсақ, елдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне қарай МЖӘ-тің қолданылу көрінісі өзгеріп отырады.Осыған сәйкес, жалпы елдердіңкөрінісімен салыстырғанда, «Үлкен жетілік» елдерінде (АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Жапония) көлік инфрақұрылымының жобалары бастапқы орында тұрған жоқ. «Үлкен жетілік» елдерінде 1-ші орында – денсаулық сақтау (615 жобадан 184-і), 2-ші орында – білім беру (138 жоба), 3-ші орында-автожолдар (92 жоба).

МЖӘ қолданудың шетелдік тәжірибесі көрсеткендей, «Үлкен жетілік» құрамындағы әр елдің МЖӘ қолдануда неғұрлым басым тұратын салалары бар. Мәселен, АҚШ-тыңбасты саласы – автожолдар болып табылады (36 жобаның 32-і), Ұлыбританияда – денсаулық сақтау (123 352 жоба) және білім беру (113 352 жоба), Германияда – білім беру (24 56 жоба), Италия, Канада және Францияда – денсаулық сақтау.

Осылайша, келесідей қорытынды жасауға болады: нарықтық экономикасы дамыған, еңбек өнімділігі мен халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ тұтынуының жоғары деңгейі, әлеуметтік қорғаудың жоғары деңгейіне мемлекет кепілдік беретін, жоғары орташа өмір сүру ұзақтығы байқалатын және жоғары сапалы медициналық қызмет көрсету мен білім беру қамтылған елдерде МЖӘ мемлекет саясатымен қалыптасқан денсаулық сақтау және білім беру салаларында жиі пайдаланылады. Басқа дамыған елдерде (Австрия, Бельгия, Дания, Аустралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Грекия, Оңтүстік Корея, Сингапур) МЖӘ қолдану көлемі бойынша 1-ші орында құрылыс және автожолдарды қайта жаңартумен байланысты салалар (93 жоба), одан кейін айтарлықтай айырмашылықпен денсаулық сақтау (29 жоба), білім беру (23жоба) және орналастыру құралдары салалары (22 жоба) орын алады.

Осы әр ел құрылымында «Үлкен жетілік» елдері мен басқа да дамыған елдерде МЖӘ көп бөлігі білім беру саласына тиісті екені байқалады, ал өтпелі кезең елдерінде көп жағдайда тас жолдар салуға МЖӘ қолданылса, дамушы елдерде ол басқа салаларға жіберілетінін көруге болады.

Керісінше, дамушы және өтпелі экономикалы елдерде аталған салалар (автожолдарды қоспағанда) басым болып табылмайды. Бұл елдерде экономикалық даму деңгейінің төмен екенін ескере отырып, МЖӘ арқылы инвестиция тарту басымдығы бойынша 1-ші орынға көлік инфрақұрылымы саласы шығуы тиіс, атап айтқанда, автожолдарды порттарды, темір жолдарды салу және қайта жаңарту жұмыстары т.б..

Сонымен қатар, өтпелі экономикалы елдерде (915 жобаның 37-і) – Орталық және Шығыс Еуропа елдері (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); Балтық елдері (Латвия); ТМД елдерінде (Украина) МЖӘ қолдану бойынша «Денсаулық» және «Білім» салалары қазірдің өзінде 1-ші орында емес – көш басында автожолдар, көпірлер және тоннельдер, жеңіл жер үсті метролары, әуежайлар орналастқан. Өтпелі экономикалы елдерде бірінші кезекте осы салаларға көңіл бөлінеді.

Дамушы елдерде (915 жобаның 22-сі) – Үндістан, Бразилия, Чили, Мексика, Сауд Аравиясы, Біріккен Араб Эмираттары, алдыңғы елдер тобындағы сияқты МЖӘ көлемі бойынша 1-ші орында автожолдар орналасқан, 2-ші орында – әуежайлар, түрмелер және су тазарту құрылыстары. Мұндай бөлу бірінші кезекте елдердің осы салаларды дамытуға қызығушылығын көрстетеді (әрбір елдің жеке түрі үшін), өйткені МЖӘ жеке сектордың инвестицияларын тартуға, мемлекеттік

сектордың шығындарды азайтуға және серіктестерарасында тәуекелдерді бөлуге мүмкіндік береді.

Дамушы елдерде өткен ғасырдың 90-шы жылдары МЖӘ-нің қарқынды дамуы орын алды: 1990-2001 жж. төмен және орта табысы бар 130-дан астам елде инфрақұрылымдық жобаларға жеке меншік секторды тарту бойынша бағдарламалар қабылданып, бұл ретте жеке сектор өкілдері 750 млрд АҚШ доллар көлеміндегі инвестициялар тартылған 2,5 мың инфрақұрылымдық жобаларға қатысқан болатын [5].

Қорытындылай айтқанда, мемлекет пен жеке меншік арасындағы әріптестіктің өзара іс-қимылы жүйелі ұйымдасып басқарылған жағдайда ғана тиімді әлеуметтік және экономикалық нәтижені қамтамасыз етеді. МЖӘ мемлекет үшін маңызды мынадай мәселелерді: мемлекеттік секторға қосымша инвестиция тарту, бюджеттік мәселелерді қысқарту, сондай-ақ жеке секторға тәуекелдердің бір бөлігін бере отырып, объектілерді мемлекеттік пайдалануда қалдыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Этапы проектов государственно-частного партнерства (ГЧП): материалы семинара по государственно-частному партнерству. http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/33629. – 08.09.2013.
2. Варнавский В., Клименко А., Королев В. Государственно-частное партнерство. Теория и практика. – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 228 с.
3. Государственно-частное партнерство в Казахстане. http://edariger.kz/ru/article/stati/145/
4. Балашов С. Опыт функционирования ГЧП в развитых странах // Вестник ИЭ РАН. – 2009. – №4. – С. 377–384.
5. Паздников М. Государственно-частное партнерство: суть и понятие.http://politmanagement.ru

Н.Боранбаева, *«Менеджмент» мамандығының 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***К.Н.Оразбаева,*** *т.ғ.д. профессор*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДА МҰНАЙ ӨҢДЕУ МЕН МҰНАЙ Х ИМИЯСЫ САЛАЛАРЫНЫҢ ДАМЫТУ БАҒЫТТАРЫ

Бүгінгі таңда мұнай-газ саласы Қазақстан экономикасының қозғаушы күші болса, оның дағдарысқа қарсы шараларының басым бағыттарына мұнай мен газды терең өңдеу және мұнай химиясы өндірістерін модернизациялау мен дамыту болып табылады.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында үш мұнай өңдеу зауыттары (МӨЗ): Атырау МӨЗ; Шымкент МӨЗ және Павлодар мұнай-химиясы зауыты жұмыс істейді. Бұл зауыттардан басқа танымал Теңіз мұнай-газ өңдеу зауыты жұмыс істейді, мұнда мұнайды тазалайды және оны алғашқы айыру жүргізіледі, сонымен қатар Солтүстік Каспий теңіз кен орындарының көмірсутек шикізаттарын тазалауға, бастапқы айыруға анағұрлым ірі қуаттылықтағы зауыттар Қарабатанда салынуда. Маңғыстау облысында «Каспий мұнай өңдеу зауытын» салу жобалануда.

Республика бойынша МӨЗ-ның орташа өңдеу тереңдігі 70%, бұл қазіргі талаптарға сай келмейді. Қазақстанның мұнай өңдеу зауыттарының бүгінгі алдағы негізгі мақсаты өңдеу тереңдіктерін арттыру, мұнайды терең өңдеу технологияларын енгізу, бар жабдықтарды жаңалау, өндірісте экологиялық жағдайларды жақсарту бойынша шаралар жүргізу болып табылады.

Мұнай өңдеу мен мұнай химиясы өндірістерін дамытудағы негізгі өзекті мәселелерді талдайық. Соңғы кездері мұнай өңдеу және мұнай химиясы өндірістерін қайта жаңарту, қарқынды дамыту мәселелеріне ерекше назар аударылуда, алайда көптеген зерттеулер жеке технологиялық процестердің өндірістік-технологиялық және экономикалық-экологиялық мәселелерін, нақты қондыр-

ғыларды жаңарту, белгілі бір экологиялық зиянды жиынтықтарды пайдаға асыру және т.б. сол секілді мәселелерді қарастыруға арналған. Мәселелерді жүйелі және тиімді шешу үшін мұнай мен мұнай химиясы өнімдерін өңдеу тереңдігін арттыру, негізгі өндіріс қалдықтарынан екінші мәрте өнім өндірумен қоса, мұнай, газ өңдеу, мұнай химиясы өндірістерінің барлық цикліне кешенді тәсіл қажет.

Қазіргі кезде Қазақстанда мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсіптерінде келесі негізгі мәселелер бар екенін айта кеткен жөн:

– күкіртті және жоғарғы күкіртті мұнайдан жоғары сапалы мұнай өнімдерін алу мәселелері;

– құрамында күкірт бар химикаттарды алу мәселелері;

– мұнай химиясы кәсіпорындарын қалпына келтіру, дамыту мәселелері.

Каспий теңізінің қазақстандық бөлігіндегі игеріліп жатқан аса ірі көмірсутек шикізаттарының құрамында күкірттің молдығына байланысты бұл мәселелердің өзектілігі арта түседі.

Тазалаудың тиімді тәсілін мынадай экономикалық-экологиялық критерийлерді есепке ала отырып, таңдау қажет: негізгі өнімнің өзіндік құнын жоғарлатпау, қондырғы үшін минималды алаңдарды пайдалану, қымбат емес және қолданыста бар реагенттерді қолдану; ақырғы өнімді тікелей пайдалану немесе оларды қолайлы өңдеу; тазалау қондырғысының процестерін толықтай автоматтандыру.

Соңғы жылдары Ақтау, Атырау қалаларындағы ірі мұнай химиясы кәсіпорындары шикізатпен жабдытаушыларға тәуелді болып отыр. Жоғары технологиялық пластмасса зауытында (Ақтау) Ресей мен Украинадан этан өнімдері мен бензол уақытымен жеткізілмегендіктен кәсіпорын қазіргі кезде тоқтап тұр деуге болады, әлемдік нарықта 1 тоннасының 700-710 АҚШ доллары тұратын стирол, полистирол өндірісі тоқталды. Егер зауыттың қуаты 240 мың тонна дайын өнім екенін ескерсек, бұл объектінің шикізатпен қамтамасыз етілмегендігінен еліміз 1 млрд долл. көлемінде пайданы жоғалтып отыр. Ұқсас жағдай Атырау химия зауытында да орын алды. Мұнай өңдеу зауыты толық қуатымен жұмыс істемегендіктен, химия өндірісіне өндірісі қажетті пропан-пропилендік, этан-этилендік фракциялар жеткізілмеді, бұл ақырында жылына миллиондаған доллар шығынмен «Полипропилен» АҚ-ның (бұрынғы Атырау химия зауыты) толықтай тоқтауына алып келді.

Қазір Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін салу және дамытудың негізгі бағыттары анықталған – ҚР Президенті атап көрсеткендей «Көмірсутегі секторын одан әрі дамытуды, шетел және жергілікті инвесторларды тартуды экономиканы әртараптандырумен тікелей байланыстыру және жаңа келешегі мол өндірістер құру жөніндегі аса маңызды міндеттерді мұнай химиясы саласында шешілуі қажет». Қазақстанда мұнай химиясын дамыту жобаларына Ақтау пластмасса зауытында этилбензол және этиленгликол алу, қуаттылығы 250 мың тонна жол битумы өндірісін ұйымдастыру жобасы және Атырау МӨЗ базасында негізгі мұнай химиясы шикізаты – бензол мен параксилолды өндіру жобалары енді [2, 3].

Атырау облысында Қазақстанда бірінші интегрленген мұнай химиясы кешенін салу бойынша ірі масштабты жоба іске асырылуда. Аталған интегрленген мұнай химиясы кешенінің құрылымы 1-суретте келтірілген [3].

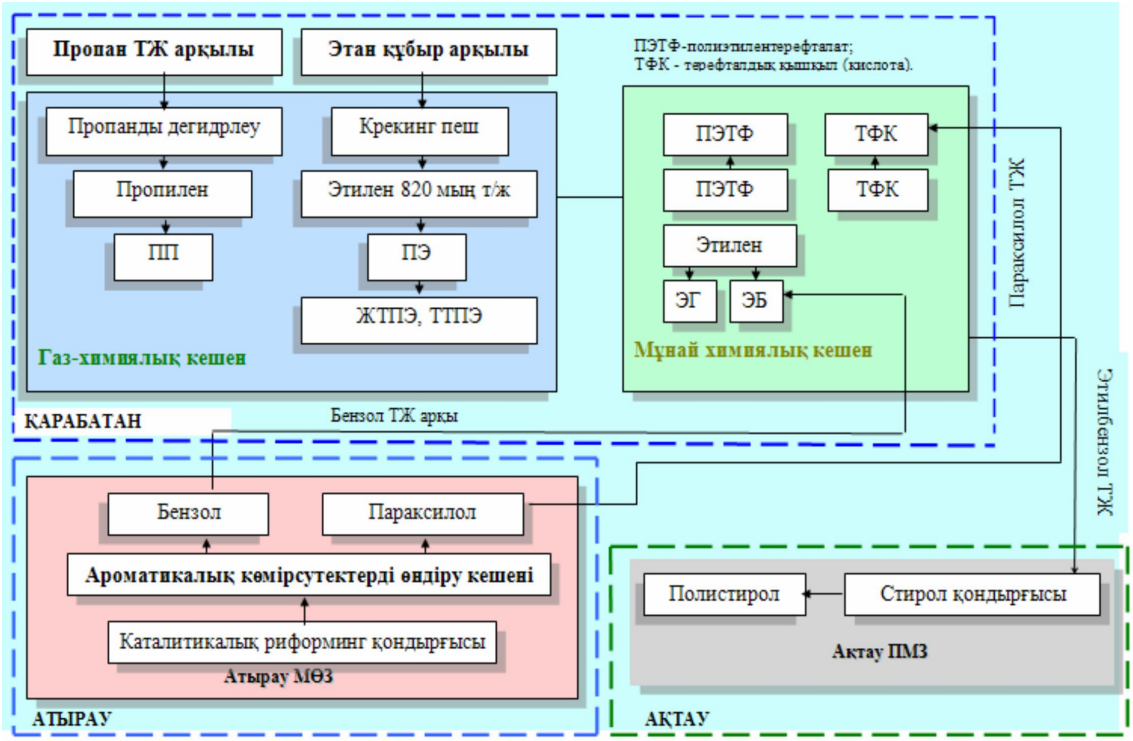
Қуаттылығы жылына 1 млн 200 мың тонна полиэтилен мен полипропилен болатын кешен Қарабатанда «Аджип ККО» газ өңдеу зауыты жанынан салынады, оған шикізат ретінде Қашаған мұнайы жеткізіледі. Бұл жоба Қазақстандағы ұшқыр жобалардың бірі болып саналады. Онда бірінші кезекте өңделетін жергілікті Теңіз кен орнының газы, өндірілетін полиэтилен мен полипропилен қосылған құны жоғары өнімдерге жатады. Өз кезегінде олар пластмассалық бұйымдардың ондаған атауын шығаруға шикізат болып табылады. Ақырғы өнімдер бірінші кезекте әлемдік нарыққа бағытталған.

Көмірсутек шикізаттарын терең өңдеу арқылы республиканың мұнай химиясы кәсіпорындарын құру мақсатында жасақталған «Қазақстан Республикасының мұнай химиясы және химия кәсіпорындарын дамыту концепциясын» жүзеге асырудың келесі кезеңдері анықталған:

1. Бүгінгі таңда бар кәсіпорындарды қалпына келтіру және олардың өндірістік қызметін тұрақтандыру;

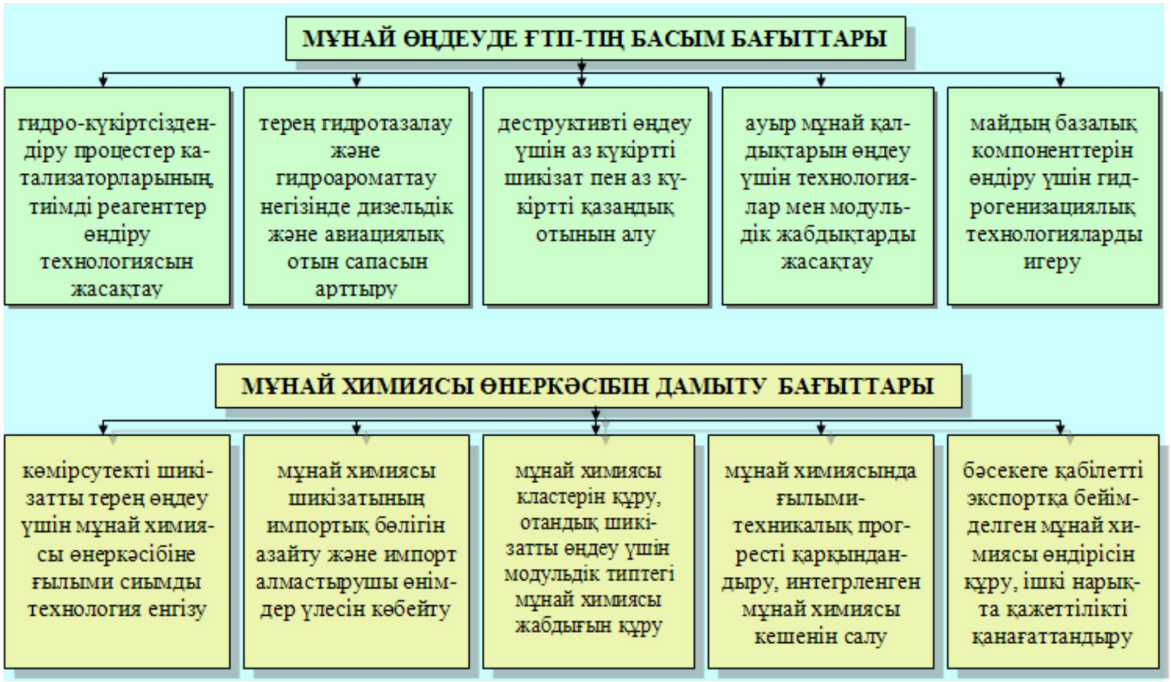
2. Кейбір кәсіпорындарды қайта технологиялық жарақтандыру;

3. Мұнай химиясы саласын түгелімен, соның ішінде резина-техникалық, шиналық, синтетикалық жуу заттары, химиялық талшықтар, полимер өндірістерін модернизациялау.



1-сурет. **Атырау облысындағы интегрленген мұнай химиясы кешенінің құрылымы**

Республиканың мұнай химиясы кәсіпорындары модернизациялау есебінен этан, бутан, гексан, этилен, пропилен, бензол, ксилол, сол сияқты тағы басқа өнімдерді, ал олардың негізінде пласт-массалар шығара алады.



2-сурет. **Мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсіптерін дамыту бағыттары**

2-суретте мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсіптерін дамыту бағыттары тұжырымдалған [5].

Мақалада Қазақстанның мұнай өңдеу және мұнай химиясы өндірісінің қазіргі жағдайдағы мәселелері талданып, оларды шешудің негізгі жолдары тұжырымдалған. Қазақстандағы басты үш мұнай өңдеу зауыттарының негізгі өндірістік сипаттамалары, олардың дамуы, жүргізілген қайта жаңарту жұмыстары және болашағы талқыланған. Қазіргі кездегі Қазақстандағы мұнай өңдеу және мұнай химиясы өнеркәсіптерінде негізгі мәселелері қарастырылып, оларды шешу жолдары ретінде мұнай өңдеу тереңдігін арттыру, мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру және дамыту бағыттары қарастырылған.

Әдебиеттер

1. Серіков Т.П., Оразбаева К.Н. Мұнай өңдеу технологиялық кешендерін математикалық тәсілдер арқылы қарқындандыру мәселелері. – Алматы: Эверо, 2006. – 150 б.

2. Сармурзина Р.Г. Нефтехимические производства в Казахстане // НТЖ «Нефть и газ». – Алматы, 2007. –№3. – 104-107 бб.

3. Сериков Т.П., Оразбаева К.Н., Серикова З.Ф. Процессы получения бензола и вопросы моделирования их в условиях АНПЗ. – Атырау: Ер-Тостик. А-Полиграфия. – Актобе, 2008. – 131 б.

4. Оразбаева К.Н., Сармурзина Р.Г. Проекты строительства комплекса по производству ароматических углеводородов и глубокой переработки нефти на Атырауском НПЗ // «Нефть и газ», 2010. – №2(56). – 93-99 бб.

5.Сармурзина Р.Г., Оразбаева К.Н. Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін қалыптастыру және дамыту мәселелері // Оңтүстік Қазақстан ғылымы мен білімі. Республикалық ғылыми журнал. – 2009. – №6(79). – 114-117 бб.

Ш. Дәулет, *2 курс студенті «Әлемдік экономика» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***С.Ж. Жалмуханова,*** *оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АСТАНА ҚАЛАСЫНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

Зерттеліп отырған жұмыс тақырыбы Аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын мемлекеттік реттеу (Астана қаласының мысалында) болғандықтан, Елордамыздың тарихы мен негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерінің даму серпіні, және Астана қаласын дамыту мақсатында құрылған бағдарламалар жайлы сөз қозғамақпын [1].

Астана қаласының келбеті – күллі Қазақстан дамуының айнасы іспетті. Астана бәсекеге қабілетті экономиканы құрып, тұрғындардың өмір сүруіне қолайлы ортаны қалыптастырған қала. Астана – Қазақстанның жай қалаларының бірі емес, бұл жаңа астана, ол қазір қалыптасу процесінің нағыз гүлденген кезеңінде тұрғаны анық. Астанамыздың әлеуметтік-экономикалық дамуын мемлекеттік реттеуге келетін болсам, онда Елордамызды дамыту бағдарламасы 1997 ж. Ақмола қаласын Қазақстан Республикасының астанасы деп жариялау туралы Жарлықтан басталған еді, содан кейін сан қырлы бағдарламалар бекітіліп, осы күнге дейін жүзеге асып, тіпті күшін жойып та үлгергендері баршылық [2].

Басқаруда қандай да бір нәтижеге жету үшін ең алдымен талдау жүргізіледі. Сол талдаулардың ішінде ең тиімді, әре кең тарағаны SWOT талдауы. Талдауда қаланың әлеуметтік-экономикалық дамуының артықшылығы және кемшілігі, мүмкіндіктері және қауіп-қатер жақтары, яғни, SWOT талдауы төмендегідей [3].

БАСЫМДЫ ЖАҚТАРЫ	ӘЛСІЗ ЖАҚТАРЫ
1	2
- өнеркәсіптің құрамында өңдеуші өнеркәсібінің басымдығы – құрылыс материалдарын және тағамдық өнімдерін шығару; - қала экономикасында шағын және орта бизнесінің жоғары белсенділігі (ЖАӨ 22%); - инвесторларға салық және кеден жеңілдіктерін ұсынатын, жаңа өндірістерді дамыту үшін инфрақұрылымды қамтамасыз ететін арнайы экономикалық аймағының бар болуы; - инновациялық білім беру қызметінің халық-аралық орталығы; - көлік инфрақұрылымның нысандарын қарқынды құрылысы; - тиімді географиялық орналасуы – көлік магистралінің қиылысы; - қаладағы Қазақстанның барлық ірі банктерінің филиалдары бар, банк мекемелердің дамыған желісі және дербес банктердің бар болуы; - қаладағы дамыған сауда мен қызметтерінің саласы; - неке және туу санының жыл сайынғы өсуі; - тұрмыс деңгейінің тұрақты өсуі; - ішкі елдің миграциялық ағымына байланысты халық санының тұрақты өсуі; - қала халқының жоғары тығыздығы; - орташа айлық еңбек ақының тұрақты өсуі; - қаланың түрғын үй қор жайлығының жоғары деңгейі.	- өнеркәсіптік кәсіпорындағы еңбек өнімділігінің төмен деңгейі; - қаланың өнеркәсіптік кәсіпорының өндірістік құжаттарының төмен жүктелуі; - қаланың ірі және шағын кәсіпорындарындағы өндірістің тиімділігі жыл сайын төмендеу тенденциясы; - қалалық кәспорындардың инновация саласындағы төмен деңгейі; - қолданыстағы рұқсат беру рәсімдерінің қиын механизмі; - шағын бизнестің несие ресурстарына қол жеткізудің төмен деңгейі (банк құрылымдардың несие ресурстарын беру кезінде жоғары талабына байланысты; - кәсіпорындар технологиясының артта қалу және өнім бәсекелестігінің төмен болуы; - мектеп мекемелерінде орындардың тапшылығы; - мектепке дейінгі мекемелердің нашар материалдық техникалық базасы - түрғын үйге қол жеткізудің төмен деңгейі - қала ішіндегі жолаушы тасымалдау көліктің баламалы түрлерінің боламауы; - су және кәріз құбырларының тозуы; - қала бюджетіне салық түсімдердің төмен улесі; - өнеркәсіптік және саудалық кәсіпкерлердің, сонымен қатар қызмет көрсету саласындағы компаниялардың қазіргі уақытта құлдырауды байқалған құрылыс секторына және жылжымайтын мүлік нарығына бағыттандырудың жоғары деңгейі; - бәсекеге қабілетті отандық құрылыс материалдарын жетімсіз өндіру; - емханалардың жетіспеушелігі; - оқу орындарына тапшылық және мектептердің нашар материалдық техникалық жағдайы; - көлік шешімдерінің, кең автомобиль жолдарының және жерасты өтпе жолдары жетімсіз; - тура шығатын және транзит жолдарының болмағаны; - ластайтын заттарды тастайтын нысан-көздерінің тазарту құрылыстармен төмен жабдықталуы; - қатты тұрмыстық қалдықтардың жинауының жоғары деңгейі; - қатты тұрмыстық қалдықтарды қайта өңдейтін кәсіпорындарынң болмағаны; - қаланың тағам өнімдерін сырттан жеткізуден жоғары тәуекелі;

1	2
МҮМКІНДІКТЕРІ	ҚАУІП-ҚАТЕРІ
- қаланың жол желісін жетілдіру және дамыту; - энергияны сақтауға көшу, энергия салмағы жоқ өндірісті дамыту, таза, және жаңартылған энергия көздерін пайдалану, - қуатты астаналық потенциялына байланысты елдің бүкіл солтүстігі үшін қазіргі заманғы қызметтерді көрсету орталығы болу; - «Астана-жаңа қала» АЭА мамандырудың кеңейту; - Туристерді тарту және халықаралық туризмді дамыту мүмкіндігі ретінде Астананаың халықаралық имиджін құрастыру; - мәдениеттік және спорт инфрақұрылымын пайдалу ұшін қал тұрғындардың әлеуметтік психологиялық көңілін жоғарлату; - қаланың сумен жабдықтау және кәріз жүйесінің сенімді қызмет етуді жоғарлату; - қаладағы тұрғын үй саясатын жақсарту; - Еуразияның қазіргі заманғы, ғылым-білімдік, мәдениетті, туристік орталығы ретінде жақсы имиджін құру және қолдау.	- өнімге төлем қабілеттігінің төмендеуіне, инвестициялар көлемінің қысқартылуына, кредиттік ресурстарының қымбаттылығына байланысты қаланың нақты экономикасы секторының бұдан әрі құлдырауы; - бюджеттік қаржыландыруға жоғары тәуелділік; - тұтынушылық сұранымның төмендеуі; - энергия сақтауға және жаңару энергия көздерін дамуға және пайдалануға бағытталған жұмыстарды қолдау бойынша белсенді көшу үшін ынталығының жоқтығы; - табыстар мен шығыстар қарқынына сәйкес келмеуіне байланысты халықтың тұрмыс деңгейінің төмендеуі; - орта білім беру жүйесінде білім сапасының төмендеуі; - мемлекеттік қолдану саласында құқықтық олқылықтардың болуы; - нормативтік құқықтық актілердің жетілдірілмеген формасының салдарынан, балалар мен жасөспірімдерге арналған ұйымдарды жаттықтырушыларды әлеуметтік қорғауды қамтамасыз ету мақсатында, осы бағытта жоғары білікті мамандардың ықыласының төмен болуы; - қаланың экономикалық дамуының құлдырауына байланысты құрылыс және жолдарды қайта құру; - инженерлік инфорақұрылымның модернизациялаудың, қаланың тұрғын үй қорын жаңарту қарқынының бесеңдетуі; - көші-қон ағымына байланысты әлеуметтік қауырттылығы; - көп еңбекті нарық қызметтері секторының дамуынан қала халқының бұдан әрі өсу тәуелдігі; - агломерациялық даму үшін қаланың шеткі аймақтарында адами ресурстардың тапшылығы; - табиғи-климат жағдайларының табиғи-мәдени мұралар объектілеріне келеңсіз әсері.

Қорытындылай келе, зерттеліп отырған тақырып бойынша көптеген өзгерістерге еліміздің алдында тұрған ЭКСПО-2017 нәтижелері себепкер болады. Барлық әлеуметтік көрсеткіштердің сапасын жақсарту үшін талдауда көрсетілген мүмкіндіктер мен қауіп-қатерлерге көп көңіл бөлу қажет.

Әдебиеттер

1. «Астана қаласын орнықты дамытудың 2030 жылға дейінгі стратегиялық жоспары туралы» Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігінің Әлеуметтік-экономикалық талдау бөлімінің Қазақстан Республикасы Президентінің жарлығы, 2006 ж. 17 наурыз.

2. Қазақстан Республикасы Президентінің 1997 жылғы 20 қазандағы №3700 Жарлығы.

3. Астана қаласының 2014-2016 жж. әлеуметтік-экономикалық паспортының негізінде. www.astana.gov.kz

М. Каратаева, *студентка специальности «Государственное и местное управление»*
Научный руководитель: ***М.К. Жамкеева,*** *PhD, и.о. доцента*
КазУЭФМТ

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблеме управления финансово-экономическим состоянием предприятий. Автором приводятся важнейшие методические подходы и приемы, необходимые для оценки финансового состояния предприятия в условиях развития рыночных отношений. Автором раскрываются особенности связанные с неплатежеспособностью казахстанских предприятий.

Управление финансово-экономическим состоянием предприятия предполагает использование экономических методов управления. К таким методам управления относятся финансовый и экономический анализ предприятия, отраслевой анализ, эконометрические методы моделирования и прогнозирования показателей финансовой отчетности, обеспечение финансово-экономической устойчивости, экономической безопасности, планирование деятельности, разработка стратегии развития.

В разработанной схеме управления финансово-экономическим состоянием предприятия, среди восьми этапов процесса управления, значимыми с точки зрения методических аспектов являются анализ внешней и внутренней среды и прогнозное моделирование финансово-экономического состояния предприятия. Поэтому, рассмотрим основные методические подходы к указанным двум этапам.

Методы и приемы, используемые при проведении финансового анализа, можно классифицировать следующим образом:

– по степени формализации различают формализованные и неформализованные методы. Формализованные методы являются основными при проведении финансового анализа, они носят объективный характер, в их основе лежат строгие аналитические зависимости. Неформализованные методы (метод экспертных оценок, метод сравнения) основаны на логическом описании аналитических приемов, они субъективны, так как на результат большое влияние оказывают интуиция, опыт и знания аналитика;

– по применяемому инструментарию различают: экономические методы, в том числе метод абсолютных величин. Применяется для оценки объемов денежных потоков. Абсолютные величины служат основой для расчета относительных и средних показателей;

– метод относительных величин. Применяется в динамическом (горизонтальном) анализе для выявления тенденций изменения финансового состояния предприятия в целом и его отдельных сторон и в структурном (вертикальном) анализе для выявления соотношений между различными показателями, входящими в одну группу показателей, а также при расчете и анализе финансовых коэффициентов предприятия – коэффициентов распределения в случаях, когда требуется определить, какую часть составляет отдельный показатель в итоге группы показателей, и коэффициентов координации, которые используются для выражения отношений между имеющими различный экономический смысл абсолютными показателями или их линейными комбинациями [1].

Переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения экономического потенциала и результатов деятельности предприятий, различающихся по величине используемых ресурсов и другим объемным показателям. Более того, относительные показатели в определенной степени сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, которые могут существенно искажать абсолютные показатели финансовой отчетности и тем самым затруднять их сопоставление в динамике.

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике нередко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру отчетной бухгалтерской формы, так и динамику отдельных ее показателей. Оба эти вида анализа особенно ценны при межхозяйственных сопоставлениях, поскольку позволяют сравнивать отчетность совершенно разных по роду деятельности и объемам производства предприятий [2].

– балансовый метод. Служит для построения сравнительного аналитического баланса-нетто;

– метод дисконтирования. Применяется для приведения различных показателей к единому моменту времени;

статистические методы:

– метод арифметических разниц. Используется при оценке достаточности наличия источников средств для формирования тех или иных фондов;

– метод выделения изолированного влияния факторов. Позволяет выявить причины, влияющие на полученный финансовый результат;

– индексный метод. Основывается на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного показателя к его уровню в прошлое время или к уровню аналогичного показателя, принятого в качестве базы. Всякий индекс исчисляется сопоставлением соизмеряемой (отчетной) величины с базисной. Индексы, выражающие соотношение непосредственно соизмеряемых величин, называются индивидуальными, а характеризующие соотношения сложных явлений – групповыми или тотальными;

– метод сравнений – наиболее распространенный метод анализа. Заключается в выявлении соотношения явлений между собой, выделяя в них общее и то, что их различает. Существует несколько форм сравнения, например, сравнение с планом, сравнение с прошлым (текущий день, декада, месяц, год с аналогичным предшествующим периодом). Применяется при необходимости сопоставления с лучшими показателями других подразделений внутри предприятия, отечественных и зарубежных достижений и средними отраслевыми данными (по однородной группе подразделений или предприятий);

– метод группировки. Позволяет изучить показатели в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявить влияние на финансовые показатели наиболее существенных факторов, обнаружить закономерности и тенденции в изменении показателей [3].

Факторный анализ выявляет отдельные факторы, влияющих на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым (анализ), то есть раздробление результативного показателя на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель [4].

математико-статистические методы:

– корреляционный анализ,

– регрессионный анализ,

– факторный анализ.

методы оптимального программирования:

– системный анализ,

– линейное и нелинейное программирование.

По применяемым моделям различают.

Дескриптивные модели – основные модели при оценке финансового состояния предприятия. Это модели описательного характера, базирующиеся на данных бухгалтерской отчетности. При использовании дескриптивной модели финансовый анализ начинают с построения балансов и финансовой отчетности в различных разрезах, включая вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ и последующий анализ различных финансовых коэффициентов, а завершают составлением аналитической записки к отчетности.

Вертикальный анализ – это представление статей баланса в виде относительных величин (удельных весов), характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей.

Горизонтальный анализ – это определение динамики (изменения) балансовых статей, выявление тенденций изменения отдельных статей баланса или их групп.

Трендовый анализ – это изучение динамики относительных показателей за определенный период.

Предикативные модели – это модели-прогнозы финансового отчета, построенные на данных динамического анализа (жестко детерминированные факторные или регрессионные модели на

основе данных финансовых показателей предприятия за 5-10 и более предшествующих лет, что не всегда оправдано для настоящего времени) или исходя из экспертных прогнозных оценок будущего финансового развития (например, при разработке финансовой стратегии предприятия).

Нормативные модели – модели, позволяющие сравнивать фактические результаты деятельности с законодательно установленными, средними по отрасли или внутренними нормативами предприятия (применяются в основном при проведении внутреннего финансового анализа). Модель предполагает установление нормативов по каждому показателю и анализ отклонений фактических данных от нормативов [5].

Анализ финансово-экономического состояния по субъектам проведения можно разделить на внутренний и внешний, существенно отличающиеся по своим целям и содержанию. Внутренний финансово-экономический анализ – это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансово-экономического состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала предприятия. Внешний финансово-экономический анализ – это процесс исследования финансово-экономического состояния предприятия с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности [6].

Практически все из перечисленных методов находят непосредственное применение в рамках финансового анализа.

В процессе анализа изменения финансовой устойчивости предприятия важно выявить негативные тенденции, симптомы финансовой несостоятельности с последующей детализацией. А также финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Наилучшим способом получения объективной достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку хозяйственной деятельности и служит, таким образом, перекладным мостом между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельности.

Особенностями неплатежеспособности казахстанских предприятий-банкротов по сравнению с практикой западных стран в числе остальных причин является то, что они:

– слабо владеют навыками маркетинга;

– не способны быстро перестраиваться на выпуск новых видов продукции;

– их основные производственные фонды и технологии не всегда соответствуют современным требованиям, и даже при достаточно низких фиксированных расходах предприятия не могут в короткий срок перестроить организацию и технологию производства применительно к условиям рынка.

Литература

1. Ковалева А.М. и др. Финансы фирмы: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 493 с.
2. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: Учебн. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 652 с.
3. Ионова А.Ф. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – М.: Проспект, 2010. – 592 с.
4. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. С.О. Шохина. – М.: КНОРУС, 2008. – 480 с.
5. Арменакян К.Р. Проблемы анализа и прогнозирования финансового состояния предприятия (на примере пищевой промышленности Республики Армения): Автореф. … канд. экон. наук. – Ереван, 2005. – 22 с.
6. Демесинова А.А. Совершенствование методики экономико-статистического анализа финансового состояния коммерческих банков РК: дис. … канд. экон. наук. – Алматы, 2007. – 191 с.

А. Мүтәліп, *«Менеджмент» мамандығының 1 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***М.Ж. Нуркенова,*** *PhD, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АДАМ КАПИТАЛЫ ТЕОРИЯСЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ ДАМУЫ

Адам капиталы теориясының ғылыми және қоғамдық тұрғыдан танылуына, осы теорияны әзірлеуге XX ғ. экономикалық, басқарушылық және әлеуметтік ілімнің аса көрнекті өкілі Питер Друкердің қатысуы өз септігін тигізді. Оның «Білім революциясы» мақаласы ғылыми және саяси тұрғыда кең резонанс туғызды. Автор осы мақаласында былай жазады: «Білім-бүгінгі таңдағы жеке ара нақты капитал. Халық білімін дамыту-капитал жасаудың ең маңызды құралы, ал білімді адамдардың саны, олардың білім сапалары мен осы білімдерді пайдалану-байлық өндірудегі ел қабілетінің ең маңызды көрсеткіші».

Адам капиталы, өзге капиталдың кез келген түріне тән белгілерге ие, сонымен қатар оның елеулі айырмашылығы бар [1].

Адам капиталы-бір мезгілде жеке де және қоғамдық та капитал. Ол жеке адамның мәртебесіне де, сондай ақ бүкіл қоғамның даму деңгейіне де айқындауыш ықпал жасайды. Адам капиталы теориясы пайда болғанға дейін білімді экономикалық тұрғыда тек жұмыс күшін құрау, кадрларды даярлау мен біліктіліктерін көтеру ретінде ғана қарап келді. Адам капиталы теориясы тұңыш рет білім-білімнің жалпы экономикалық қайтарымы туралы мәселені қойды.

Қоғамдық тиімділікті адамның жетекші рөліне негіздеп қарастыру көп жағдайда «адам капиталы» теориясымен байланысты. Осы теорияның шеңберінде дамытылған адамға деген экономикалық көзқарас дамыған елдердің рыноктық шаруашылық жүргізу тәжірбиесінде кең қолданып келеді. Адам капиталы теориясы адам факторының анағұрлым кешенді және объективті талдануына, жұмысбастылықты, күрделі еңбектің рөлін, адамның рационалды мінез-құлқын микроэкономикалық талдау сферасын елеулі түрде ұлғайтуға жағдай жасады. Ең бастысы, аталған теорияның ҒТР-ның жаңа жағдайларында білімнің, біліктіліктің әлеуметтік-экономикалық маңызын қайта ұғынуға, жалпы және арнайы білімді, сондай-ақ индивидтердің гуманды сапаларын өндіріс тиімділігінің маңызды факторы ретінде қарастыруға әкелді.

Адам капиталы теориясының пайда болу, қалыптасу, даму тарихына үңілсек, оның тарихи түп-тамыры политэкономия классиктерімен байланысты екендігін көрсетеді. У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо алғаш рет адамның құндылығын ақшалай бағалауға талпыныс жасады, білімнің халық және тұтас алғанда ел үшін экономикалық маңыздылығын көрсетті, адамның өндіргіш қабілеттерін капитал элементтері ретінде қарастырды. Айталық ағылшын классикалық политэкономиясының негізін қалаушы У. Петти 1664 ж. жарық көрген «Даналарға сөз» еңбегінің екінші тарауында «халық құндылығы» туралы жазған болатын. У. Петтидің айтуынша «бұрынғы еңбектің нәтижесі болып табылатын, елдің байлығы, мүлкі немесе қоры тірі әрекет етуші күштерден еш айырмашылығы жоқ, керісінше, бірдей бағалануы тиіс» [2].

Кейінірек А. Смит адамның еңбекке деген қабілеттілігін қалыптастыру және арттыруды тереңірек зерттеді. А. Смит адамның жанды өндіргіш күштері кез-келген елдің экономикасында алғашқы роль атқарғандығын дәлелдеп, пайдалы еңбектің өнімділігін арттыру ең алдымен жұмысшының іскерлігімен икемділігіне, сонан соң жұмысшы қолданылатын машина мен инструменттерді жақсартуға тәуелді екенін пайымдайды. А. Смит еңбекті, әсіресе жұмысшы іскерлігін, оның біліктілігін, адам бойында қалыптасқан және дамытылған қабілеттерін ұлт байлығының негізгі көзі ретінде қарастырған. Оқумен, үйренумен қалыптасқан еңбек дағдысын, білімді, шеберлікті машина және құрылыстар қатарында негізгі капитал категориясына қосты. Осыған орай, ғалым төмендегідей аргументтер келтіреді: біріншіден, халықтың пайдалы еңбекпен айналысу қасиеттері өздігінен пайда болмайды, керісінше, өндіріс құрал-жабдығы сияқты, олардың қалыптасуы белгілі бір экономикалық шығындарды қажет етеді. Екіншіден, адамның бойындағы біліммен дағды, капиталдың басқа

формалары сияқты «айналысқа түспей-ақ және меншік иесін өзгертпей-ақ табыс пен пайда әкеледі».

А. Смиттің пікірінше, оқумен үйренген еңбек адамның сол оқуға кеткен шығындарын бірнеше есе қайтарады және қарапайым еңбекке қарағанда үстеме табыс әкеледі.

Д. Рикардо, қарастырылып отырған мәселеде, негізінен А.Смиттің көзқарастарын іргелілетті. Рикардо да білім берудің ролін ерекше жоғары бағалаған. Ол елдің экономикалық дамуында артта қалушылығы басқа да себептермен қатар «халықтың барлық топтарындағы білімнің жетіспеуінде» деп есептейді. Ал Дж.С.Милль болса, адам қабілеттерін еңбек өнімділігінің факторы ретінде қарастырып, оқыту мен тәрбиелеудегі еңбекті өнімді іс-әрекетке жатқызған. Дж.С.Милль алғашқы рет білім беруді «рынок шарасыздығының», яғни, рыноктық механизм тиімсіздігінің мысалы ретінде көрсетті.

К. Маркстың экономикалық теориясында да адамның жасампаздық қабілеттеріне үлкен көңіл бөлген. К. Маркс қабілеттіліктерді «ең басты жинақталған байлық, жанды еңбекте өмір сүретін өткен еңбектің сақталған маңызды нәтижесі» ретінде қарастырған. Сондай-ақ, К. Маркс адамның белгілі бір еңбек саласындағы дайындығы мен дағдысын қалыптастыру үшін белгілі бір білімнің қажеттігін, сол білімді алуға шығын жұмсалатынын атап көрсеткен. Маркс капитал ұғымын жұмысшы күшіне қатысты ерекше мағынада қолдана отырып, тікелей өндіріс үрдісі тұрғысында жұмыс уақытын үнемдеуді негізгі капитал өндірісі ретінде қарастыруға болатынын атап көрсеткен. Бұл жерде экономист негізгі капитал ретінде адамды таңдаған. Бірақ, К. Маркс көзқарастар жүйесінің негізгі идеясы адам капиталы теориясынан алшақ. Оның ойынша, жұмысшы күші-еңбектің байлығы, ал капиталға оның сатып алушысы-капиталистің қолында өзгермелі капитал формасында ауысады [3].

Адам капиталы теориясы қазіргі күйінде американдық экономистер – «Чикаго мектебінің» өкілдері Т. Шульц пен Г. Беккердің басылымдары негізінде қалыптасты. Теорияның негізгі жағдайлары Т. Шульцтың «Адам капиталына инвестициялар» мақаласында (1961 ж.) және Г. Беккердің осы аттас мақаласы (1962 ж.) мен іргелі еңбегі-Адам капиталы: теориялық және эмперикалық талдауында» (1964 ж.) баяндалды. Адам капиталы теориясының жалғасын табуға американдық, ағылшындық экономистер – Дж. Минцер, Ф. Махлуп, Л. Туроу, Р. Нельсон, Дж. Вейзи үлкен үлес қосты, ал кейінірек бұл концепция М. Блаугтың, Э. Денисонның, Дж. Кендриктің, П. Хейненің және т.б. еңбектерінде дамытылды.

Адам капиталы теориясының әдістемесінде қазіргі экономикалық ой-пікірлер ішінен басқа да ағымдарының әсері бар екендігі байқалады. Соның ішінде, білім беру саласындағы мемлекеттік реттеу, білімнің экономикалық өсу қарқынына және ұлттық табыс өсіміне әсері проблемаларын зерттеуде неокейнсиандық көзқарастың үстемдігі байқалса, экономикалық талдауға жаңұя, мектеп т.б. қоғамдық институттарды тарту идеясы және олардың қоғамдағы басқа да әлеуметтік, шаруашылық мекемелері арасындағы байланыстарын анықтау бұл теорияға қазіргі экономикалық ғылымның әлеуметтік-институционалдық ағымының әсерін көрсетті [4].

Қазіргі шетелдік және отандық экономикалық әдебиеттерде «адам капиталы» категориясының әртүрлі анықтамалары кездеседі. Мұндай әртүрлілік бұл ұғымның күрделілігімен және көп қырлылығымен түсіндіріледі.

Кез келген экономикалық категория-экономикалық көзқарастар жүйесіндегі белгілі бір талаптардың логикалық көрінісі, жеткізілуі. Демек, адам капиталы экономикалық категория ретінде біздің ойымызша іскерлікті, дағдыны, т.б. қабілеттерді қалыптастыру, өндіру, тұтыну, жалғастыру үрдісінде қалыптасатын экономикалық қатынастарды көрсетеді.

Қорытындылай келе, адам капиталын инвестиция нәтижесінде қалыптасатын және қорланатын, қоғамдық өндірістің кез келген сферасында немесе азаматтық өмірде мақсатты пайдаланатын, адамның болашақ қанағаттарының және өспелі табыстарының көзі, сондай-ақ, қоғамдық өндірістің және экономикалық өсудің басты факторы болып табылатын белгілі бір білім, дағды, іскерлік, денсаулық және мотивациялар қоры ретінде түсінеміз.

Литература

1. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: Учебн. пособие / С.А. Дятлов. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ. – 1996.

2. Калькова В.Л. Смещение власти: знания, богатство и принуждение на пороге 21 века / В.Л. Калькова, О. Тоффлер. – М. : ИНИОН АН СССР. – 1991.
3. Капелюшников Р.И. Экономический подход Г. Беккера к человеческому поведению / Р.И. Капелюшников. – США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11.
4. Критский М.М. Человеческий капитал / М.М. Критский. – Л.: Изд-во ЛГУ. – 1991.
5. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. Т. 46. Ч. 2.

О. Ораз, У. Укматов, *МЖБ-302*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.К. Амирова***
ҚазЭҚХСУ

АВТОМАГИСТРАЛЬ ЖОЛДАРЫН ИНВЕНТАРИЗАЦИЯЛАУ ҚҰРАЛЫ VIATECHCKAHEPIH ҚОЛДАНУ

Еуропа мен Азияны құшағымен қосып тұрған, әлемдегі жер көлемі ең үлкен мемлекеттердің ондығында орны бар отанымыз Қазақстан территорисянда 96 мың шақырымға жуық автокөлік жолдары бар. Еліміз арқылы жалпы ұзындығы 23 мың шақырымдай болатын 5 халықаралық автокөлік бағыттары өтеді. Жолдардың үлкен бөлігі күрделі жөндеуді қажет етіп тұр.

Қазіргі таңда көлік саласын одан әрі дамыту келесі бекітілген стратегиялық бағдарламалық құжаттар аясында жүзеге асырылады. Олар – 2020 ж. дейінгі Қазақстан Республикасы дамуының стратегиялық жоспары, 2016-2019 жж. арналған үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы, 2020 ж. арналған Қазақстан Республикасында көлік инфрақұрылымын дамыту бағдарламасы [1].

Көлік инфрақұрылымын дамыту бағдарламасының мақсаты – экономика мен халықтың көлік қызметтеріне деген қажеттіліктерін толық қанағаттандыра алатын көлік-коммуникация кешенін қалыптастыру. Бұл кешенді шаралар ауқымындағы кейбір ірі жобалар өткен жылдан бері іске қосылып та үлгерді.

Халықаралық және республикалық маңызы бар автомобиль жолдарындағы жүк ағыны жоғары учаскелердің техникалық жағдайын жақсартып, ұзақ жылдар қордаланған келеңсіздіктерді шешіп, автокөлік жолдарын түбегейлі қайта құру мақсатында 2010 ж. Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен 2020 ж. арналған Қазақстан Республикасында автокөлік жолдары саласын дамытудың мемлекеттік бағдарламасы қабылданды.

Мемлекеттік бағдарламаның басты міндеттерінің бірі – негізгі бағдарларды, халықаралық және республикалық маңызы бар автомобиль жолдарын жаңғырту бойынша атқаратын жұмыс көлемін анықтау. Қолға алынған осындай келелі істердің арқасында 20 жылда елде 39 мың шақырым жол жөнделді. Бұл республиканың барлық жолдарының үштен біріне тең. Қазіргі кезде «Алматы-Астана», «Бейнеу-Ақтау», «Ақтөбе-Қарабұтақ-Қостанай облысының шекарасы», «Атырау-Орал» бағытындағы жолдар қайта жаңғыртылып, пайдалануға берілді.

Президенттің бастамасымен 2009 ж. бері жүзеге асырылып жатқан «Батыс Еуропа-Батыс Қытай» мегажобасы дәліз өтетін облыстар үшін ғана емес, жалпы Қазақстан аумағы үшін маңызы зор оқиғаға айналды. Осы жоба 5 облыс бойынша (Алматы, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Қызылорда, Ақтөбе) өтеді. Қайта салынатын учаскенің ұзақтығы – 2 452 шақырым, соның ішінде, 1390 шақырым жол (Қызылорда-Түркістан-Шымкент-Тараз-Алматы-Қорғас) 4 жолақты I техникалық дәрежеге сәйкес салынса, қалған 1062 шақырым жол (РФ шекарасы-Мартөк-Ақтөбе-Қарабұтақ-Қызылорда) II техникалық дәрежеге сәйкес салынады. Жобаның құны – 825,1 млрд теңге. Республикалық бюджеттен бөлінетін қаржыдан өзге, бұл жобаға халықаралық қаржы институттарының займдары тартылды.

Құрылыс жұмыстары жалпы ұзақтығы 1,6 мың шақырым болатын 29 учаскеде жүргізілді. Сонымен қатар, бюджетке түсетін салмақты азайту және қайта салу жұмыстарына қажетті қаржыны тарту мақсатында концессиялық жобаларды жүзеге асыру жоспарланған.

Қазақстан Республикасы автокөлік жолдарының жалпы ұзындығы 91 мың км құрайды, оның ішінде 24 мың км жол республикалық және 14 мың км жол халықаралық сипаттағы жолдар. Автокөлік жолдары облыстар арасында көлік қозғалысына және көрші Ресей, Өзбекстан, Қырғызстан, Қытай мемлекеттеріне және одан әрі басқа да елдерге халықаралық жолдар арқылы жүруге мүмкіндік береді. Қазақстан автомобиль жолдарды тағайындалуы бойынша үш топқа бөлінеді: халықаралық, республикалық және аймақтық сипаттағы автокөлік жолдары. Халықаралық сипаттағы жолдар – бұл көрші мемлекеттермен байланыстыратын, сондай-ақ автокөлік жолдарының халықаралық торабына кіретін жолдар [2].

Қазіргі кезде республикалық сипаттағы автокөлік жолдарының жалпы ұзындығы 23068 км құрайды. Республикалық сипаттағы автокөлік жолдары жалпы қолданыстағы жолдардың 27,4% құрайды. Бұған қарамастан олардың үлесіне автокөлік тасымалының 51% тиеді.

Дүниежүзілік банктың демеуімен 2009-2015 жж. аралығында салынған Батыс Қатай-Батыс Еуропа (жалпы ұзындығы 8445 шақырым) автомагистральді жобасының 2787 километрі Республикамыздың аумағынан өтеді. Автомагистраль сапасы өте жоғары, құрылыста жоғары санатты асфальттібетон қолданылған, жалпы күрделі жөндеусіз қолдану мерзімі 25 жыл.

Республикадағыавтокөлік жолдары жағдайының нашарлауы және олардың істен шығуы жол шаруашылығының басты мәселесі. Жол жамылғыларының көліктерді көтеру қабілетінің қарқынды төмендеуінен автокөлік жолдарының жағдайы сын көтермейді. Автокөлік жолдарының шамамен 85% бөлігі автокөліктің осіне 6 тонна салмақ түсіруге ғана рұқсат етілетін талаптарға сай салынған. Алайда, осы уақытқа дейін автокөліктің жылжымалы құрамы елеулі өзгерген.

Заманауй технологиялар мен инновациялық шешімдерді пайдалана отырып жоғарыда айтылған ішкі және халықаралық автожолдарды салу мен күрделі жөндеуден өткізу барысындажасалатын сметалық санақтар мен ізденістерді жылдамдату, дәл есептеу, жобаларға бөлінген қаражаттарды дұрыс пайдалануын жоспарлауға, салынған автокөлік жолдарын техникалық бақылау тексерістерін жасауға, және қолданысқа берілген жолдардың жағдайын мониторингтеу үшін сіздердің назарларыңызға ViaTech фирмасының жол сканерлеу көлігі ViaPPS ұсынамын.

2009 ж. Норвегия мемлекетінің ViaTech компаниясының ғалымдарымен құрастырылған ViaPPS аспабы. ViaPPS құралы автокөлікке орнатылған. Құралды ең алғашында жолдарды жөндеу сметалық санақтарын жасау үшін ойластырған, алғашқы сынақ Осла қаласында өткен.ViaPPS жолды сканерлеу сканерімен, жоғарыдәлдіктік рентген құрылғысымен, 2 HD форматта түсіретін камералармен және ГЛОНАСС/GPS құралдарымен жабдықталған. Осла қаласының жолдарын сканерлеу барысында ғалымдар мен мамандар аспаптың толық патенциалын байқаған.ViaPPS сканері жол бедерін лазермен сканерлеп, жолдың 3Д проекциясын жасайды. Сол проекцияны мамандар талқылай алады. Немесе құралдың автоматтандырылған бағдарламалары автоматты түрде сметалық есептер жүргізе алады. Қолданыстағы жолдардың жағдайын мониторингтеуге болады. Лазерлік сканер 4 метрден – 12 метрге дейінгі жол алабының 3Д проециясын жасауға мүмкіндігі бар. Жасалған проекцияда жолдың енін, асфальттің қалыңдығын, ескірген жол тілімін, бояуы кеткен жолүсті белгілерін, жол үстіндегі басқада өзгерістерді анық байқауға болады. Құралдың екінші атқаратын міндеттерінің бірі алдында орналасқан жоғары дәлдіктік рентген, оның басты мақсаты автожолдың құрамы мен қалыңдығын анықтау. Рентген аппаратына ұқсағандықтан жалпы 40-80 см ге дейін жол құрамын анықтай алады. Және сканерлеу барысында белгі қою керек болса ГЛОНАСС/GPS жүйесінің программасы электронды белгі қоя алады.

Бұл құралды қолданысқа енгізген жағдайда біріншіден автожол салу саласына күрделі өзгерістер алып келер еді:

– Автожолдарды жөндеу мен жаңадан салу кезінде жемқорлықтың жойылуына немесе азайуына себеп болады.

– Сметалық санақтардың дәл есептелуі.

– Қолданыстағы автожолдардың қолданыс кезіндегі аса ірі зақымдануын алдын ала біліп отыру.

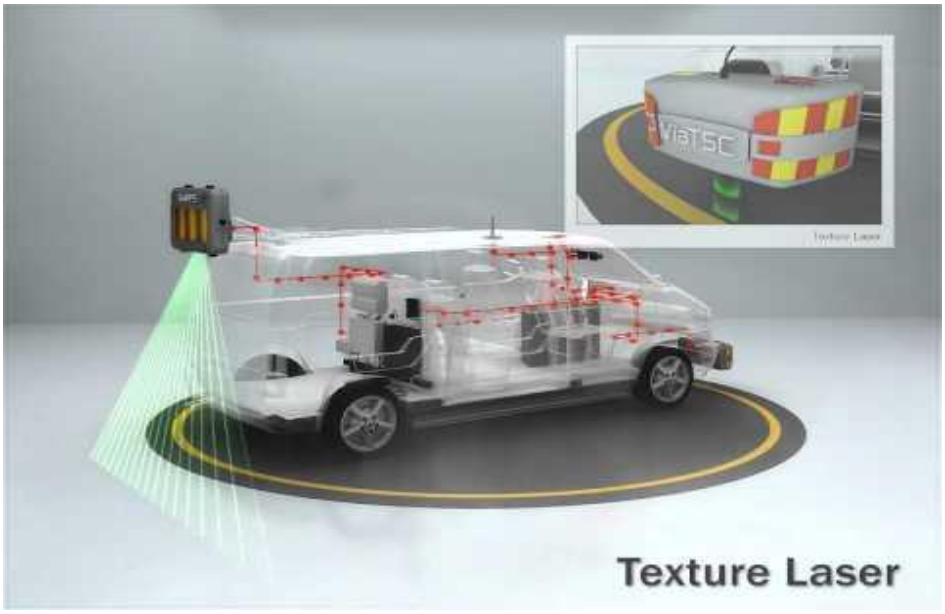
– Қолданыстағы жолдардың қолданыс шығындарын азайту.

– Салынып біткен жолдарды техникалық қадағалау тексеру жұмыстарын жасау, стандартқа сай келмейтін жолдарды анықтау және салған фирмалардың лицензиясын жою, қауыпсіз жолдарды тұтынушыға жеткізу.

– Жолдардың жағдайын бақылау.

Бүгінгі таңда Қазақстанда «автомагистраль» деп атауға болатын автокөлік жолдары жоқ. Автокөлік жолдарының техникалық параметрлері халықаралық стандарттардың талаптарына сай келмейді, сондықтан олар «кәдімгі» түрдегі жолдарға жатқызылады.

Қазіргі таңда қолданып жатқан жолдарды тоздыртпай, салынатын автожолдарды сапалы ету – ViaPPS сканерін қолдану арқылы қол жеткізуге болады. Жалпы экономикалық және техникалық тұрғыда бұл аспап жол салу саласына өте қажет.



Қорытындылай келсек Қазақстан Республикасының жолдарын толық маниторинг жұмысын бастап инвентаризация жүргізсек, салынып жатқан автокөлік жолдар жобаларының сапасын қадағаласақ, жемқорлықты жою бағытын ұстансақ – біз көшбасшы 30 ел құрамына кіруге бағыт аламыз. Бір аспап көптеген кедергілер мен күрделі мәселелерді шешу жолын оңайлатады. Аспаптың орташа құны 80 000-100 000 еуро. Жұмсалған қаражаттты 2-3 жылда толығымен ақтайды. 10 жұмысшының атқаратын жұмысын 1 ғана аспап атқара алады және адам факторынан кететін қателіктерді минимумға жеткізеді. Жемқорлыққа қарсы көптеген тосқауылдар қояды. Европа мемлекеттері әлдеқашан қолданысқа енгізген, және жол сапаларын жақсыртқан. Осы аталған жұмыстарды басты мақсатқа ұстап, жалпыға ортақ автомобиль жолдарында қауіпсіз жол қатынасын ұйымдастыруға, пайдаланыстағы жолдардың сапасының жақсаруына жұмыстар жасалуда.

Осы баяндамамды Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев сөзімен қорытындылайтын болсам «Жол прогресс көзі. Біз болашақ ұрпаққа сапалы жолдарды мирас мұра ретінде қалдырып кетуіміз керек».

Әдебиеттер

1. «2010-2014 жж. арналған үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы», Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы.

2. «2010-2014 жж. арналған Қазақстан Республикасында көлік инфрақұрылымын дамыту бағдарламасы», Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы.

Д. Сарсенбеков, «Мемлекеттік және жергілікті басқару»
*Ғылыми жетекшісі: **Г.О. Таңсықбаева,** аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АЙМАҚТАРДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Қазіргі таңда еліміздің әлеуметтік-экономикалық саласын реттеп дамытуда елбасының жылмажыл өз халқына арнайтын жолдауы, қабылданып отырған ұзақ және қысқа мерзімдік стратегиялардың, мемлекеттік басқару орындарының фискалдық,бюджеттік саясаттарының орны ерекше.

Мемлекеттегі әрбір аймақ өзін-өзі жеке дами алмайды, өйткені басқа аймақтардың дамуына зиянын тигізбес үшін оның ерекшеліктері де ескерілуі керек. Сондықтан да экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесіндегі аймақтық саясаттың маңызы ерекше. Мемлекет әрбәр аймақ үшін бағдарлама дайындап, сол бойынша әрбәр аймақ өзінің даму бағытын жүзеге асырады. Мемлекет аймақтық саясатты қалыптастыру үшін еліміздің территориясы бойынша себептерді көрсету қажет [1].

Оларға төмендегілерді жатқызуға болады:

- еліміз аймақтардың табиғи-климаттық жағдайының айырмашылығы;
- аймақтың өнімділігін анықтайтын табиғи ресурстарды пайдалану бағыты, саласы және ауқымы. Бұл тек ауылшаруашылық, пайдалы қазбаларды игеру ғана емес, өнеркәсіпті орналастыру жағдайы мен халықтың өмір сүру жағдайын ұйымдастыруға да әсер етеді;
- аймақтың орналасуының «күрделі» жағдайы, соның әсерінен шығындар артып, бағаның өсуі байқалады. Бұл аймақтың көлік және байланыс қызметтерінің дұрыс дамуына, оның экономикалық дамуына ықпал етеді;
- инновация енгізу жағынан артта қалуы, өндірістің ескі құрылымы;
- елдің экономикалық даму тенденциясы;
- тауар өндірісне әсер ететін технологиялық даму сатысы;
- институционалдық факторлар: жалпы және аймақтық саясаттың нысандары, саяси жағдай, аймақтың даму тарихы т.б.;
- орналастырудың физикалық факторлары: аэропорт, көлік жүйесі, өндірістік алаңдардың бар болуы немесе жоқ болуы, байланыс жүйелерімен қамтамасыз етілуі, өндірістік инфроқұрылым;
- әлеуметтік мәдени факторлар. Урбанизация деңгейі, халықтың білім деңгейі, ғылыми орталықтардың бар болуы және т.б.;
- орталықпен жүргізілетін макроэкономикалық саясатта аймақтық ерекшеліктердің есепке алынбауы;
- орталық пен аймақтар арасындағы өкілеттіліктер мен міндеттерді жүктеу үрдісінің толықтай аяқталмауы.

Аймақтар экономикасын мемлекеттік реттеу – еліміздің және оның жекеленген аймақтарының экономикалық жағдайын қамтамасыз етуге қойылған мақсаттарға жетуді көздейтін мәселелерді шешуге бағытталуы керек. Ал, аймақтық саясаттың мәні – жалпы ұлттық мақсаттарға жету үшін аймақтық дамуды тиімді басқару болып табылады.

Қазақстан үшін аймақтық даму мақсаттары ретінде төмендегілерді атауға болады:

1. Әрбір аймақтағы халықтың тұрмыс-жағдайының деңгейін теңестіру.

2. Дағдарыстық аймақтарды құрылымдық қайта құру. Бірінші мақсаттан айырмашылығы теңестіру саясаты жалпы мемлекеттік бағдарлама көмегімен жүзеге асырылады, кейбір аймақтарда аталмыш міндетті орындау үшін қажет ресурстардың жетіспеушілігі болады. Мемлекеттің негізгі функциясы-артта қалған аумақтарды даму деңгейі жоғары аймақтардың қатарына жеткізу, бірақ мұндай жағдайлар халыққа өз зардабын тигізбеуі тиіс.

3. Аймақтардың кешенді дамуын жеке аймақтық мақсаттармен ұштастыру.

4. Тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету.

Республикамызда соңғы жылдары аймақтық экономикаға, аймақтарды дамытуға, дәлірек

айтсақ, республикадағы әрбір аймақтың экономикалық өсуіне, әлеуметтік жағдайына, қаржы жағдайын тұрақтандыруға, халықтың әл-ауқатын көтеруге, отандық және шетелдік инвистицияларды тарту және оны тиімді пайдалануға, өнеркәсіпті, ауыл шаруашылығын, сонымен қатар орта және шағын бизнесті дамыту сияқты мәселелерді шешуге айтарлықтай көңіл бөлініп, нақты іс-шаралар кешені жүзеге асырылуда. Республикамыздың кең байтақ аумағы мен оның әрбір аймағының өзіндік ерекшеліктері бар, яғни, олардың экономикалық әуелеті, республикалық еңбек бөлінісіндегі орны, әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі нарықтық қатынастарға өткелі бері жүргізіліп жатқан реформалардың нәтижесінің әркелкі болуына да байланысты [2].

Аймақтар дамуының қазіргі жағдайын саралау олардың дамуының экономикалық қауіпсіздігін бағалауды қажет етеді. Аймақтың экономикалық қауіпсіздігі – аймақ экономикасының оның дамуының әлеуметтік-экономикалық және қоғамдық саяси тұрақтылығын қамтамасыз етуге қабілеттілігі, халықтың өмір сүру спасын жоғары әлеуметтік стандарттар деңгейіне жеткізу, табиғат ресурстарын ұтымды пайдалана отырып, ішкі және сыртқы қауіптердің ықпалына қарсы тұру. Демек, аймақ экономикасының қауіпсіздігін қамтамасыз ету-тұтас ел экономикасы өркендеуінің негізгі шарттарының бірі деп тұжырымдауға болады. Осыған байланысты экономикалық қауіпсіздіктің қатерлерін аймақтық деңгейде анықтаудың маңызы да арта түспек.

Аймақтардың сараланuының күшеюі жалпы аймақтық өнім сияқты көрсеткіштер динамикасына көрінеді. Аймақтық дамудың сараланuына байланысты, экономикалық қауіпсіздік факторлары әрбір аймақ деңгейінде өзінің аймақтық ерекшеліектеріне ие болады. Әрбір аймақта экономикалық қауіпсіздік факторларын анықтау нәтижесінде ғылыми негізделген шешімді талап ететін экономикалық қауіпсіздіктің ерекше мәселелері туындайды [3].

Аймақтар дамуының тікелей қатерлеріне келесілерді жатқызуға болады:

- орталық және жергілікті билік органдарының арасындағы өкілеттіліктері мен жауапкершіліктердің айқын бөлінбеуі;
- аймақтардағы реформалардың жүргізілу қарқынындағы айырмашылықтар;
- халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасы бойынша аймақтардың сараланuы;
- әлемдік нарықтағы сұранысқа сәйкес Қазақстан экономикасының салық және аймақтық құрылымының өзгеруі, нәтижесінде өнеркәсіптік және аграрлық аймақтардан басым шикізат пен отын өндіретін аймақтар иерархиясы қалыптасты;
- аймақтар дамуындағы аумақтық және салалық үйлестіру қағидасының бұзылуы.

Барлық аймақтардың дамуы үшін жалпы кедергілер төмендегідей:

- жұмыссыздық;
- ірі өндіруші кәсіпорындардың тоқтап қалуы немесе толық қуатында жұмыс істемеуі;
- экологиялық мәселелердің көбеюі;
- шағын қалалардың дағдарысты жағдайы.

Аймақ дамуының әлеуметтік қатерлері:

- жан басына шаққандағы табыстың төмен деңгейі және табыстары күнкөріс минимумының төмен халық үлесінің артуы. Кедейшілік шикізат әлеуеті төмен жұмыссыздық жоғары (Алматы, Оңтүстік Қазақстан және Жамбыл) аймақтар үшін ғана тән болып отырған жоқ. Кедейшіліктің күшейе түсуі мұнай өңдеу және металлургия салаларының жоғары және орташа өсу қарқындары бар және осындай аймақтардың ауылдық жерлерінде шоғырланғаны байқалып отыр;
- халық жалақысының төмен деңгейі. Бес облыста – Оңтүстік Қазақстан, Жамбыл, Алматы, Ақмола және Солтүстік Қазақстан-орташа айлық жалақы республикадағы орташа деңгейге жетпейді;
- жан басына шаққандағы табыспен орташа айлық жалақы деңгейі бойынша аймақтардың өте сараланuы (резкая дифференциация). Мысалы Атырау облысындағы төмен деңгей арасындағы айырмашалық үш еседен артық;
- аймақтар ішіндегі айтарлықтай алшақтық – қала және ауыл тұғындарының, өңдеуші және металлургия салаларында жұмыс істейтіндер мен қалған халық табыстарының арасындағы;
- барлық аймақтарда әлеуметтік салалардың дамуындағы жағымсыз тенденциялардың сақталуы.

Экономиканы мемлекеттік реттеудің ерекше бағытты ретінде қарастырылатын аймақтық саясаттың қазіргі ерекшеліктерін қарастыру оның тиімді жүзеге асуына ықпалын тигізетіні негізгі мәселелердің бірі болып табылады. Сондықтан да аймақтар дамуындағы қазіргі саясаттың бағыттарын айқындау өзекті мәселеге айналды [4].

Республиканың қазіргі экономикалық кеңістігі әлеуметтік, экономикалық, экологиялық ерекше мәселелермен сипатталатын әр түрлі аумақтарды қамтиды. Осы тұрғыдан алғанда және аймақтардың мамандандырылу қағидасына сәйкес республика аймақтарын төрт топқа бөлуге болады;

• шаруашылықтардың құрылымы экспортқа бағытталған;

• индустриялық дамыған;

• агроөнеркәсәптік;

• дағдарыстық.

Бірінші топ – стратегиялық сипаттағы минералды ресурстардың айтарлықтай қорларын иеленетін және ғылыми-өндірістік әлеуеттің қарқынды дамуына жеткілікті мүмкіндігі бар, бірақ ауылдық аймақтардың экономикалық-әлеуметтік артта қаруымен, экологиялық жағдайлардың нашар болуымен ерекшеленетін аймақтар. Бұл аймақтарға Қазақстанның экономикасын дағдарыстан шығару және тұрақтандырудың рөлі беріледі. Осы аймақ топтары үшін төмендегідей мәселелер кешенін шешу қажет деп атап көрсетуге болады:

– минералдық шикізат және көмірсутек шикізаттарын кешенді өндіру мен өңдеудің жаңа технологияларын еңгізу негізінде стратегиялық шикізат түрлеріне бай жерлерді қарқынды игеру;

– отандық және шетелдік инвесторлар үшін қолайлы инвестициалық климатты анықтайтын және әлемдік стандартқа жауап беретін жоғарғы дамыған өндірістік, әлеуметтік және нарықтық инфрокұрылымдарды құру;

– ауылдық аймақтардың дамудағы «жинақталған» күрделі мәселелерді (әлеуметтік, экономикалық, экологиялық, т.б.) шешу.

Екінші топқа – ауыр индустрия салаларына нақты маманданған, жоғары технологиялық ғылыми жетістіктер қажетсінетін өндіріс құру үшін қолайлы экономикалық жағдайлары және жоғары ғылыми-өндірісті әлеуетті бар, негізінен қаржылық ресурстармен өзін-өзі қамтамасыз ете алатын аймақтар жатады.

Бұл аймақтарды дамытуға шешуді талап ететін мәселелер қатарына төмендегілерді жатқызуға болады:

– шетел инвестициаларын тарту жолымен экспорттық әлеуетті қалыптастыру;

– жаңа ғылымды қажетсінентін өнімдер шығаруды ұйымдастыру, жаңа технологиялар негізінде құрал-жабдықтар мен машиналар, электроника құралдары, автомобиль құрылысы жаңа материалдар лазер технологиясын дамыту;

– нарықтық инфрокұрылымды дамытуды жеделдету.

Үшінші топ – ауыл шаруашылығына маманданған агроөнеркәсіптік кешенді аймақтар. Бұл топтағы аймақтар үшін халықтың жұмысбастылығын қамтамасыз ету және жаңа жұмыс орындарын ашу мақсатында ауыл шаруашылығы мен оған сабақтаса дамитын салаларда шығын және орта бизнесті дамыту қажет.

Олардың әлеуметтік-экономикалық дамуын тұрақтандыру үшін келесідей мәселелер өз шешімін табуы тиіс:

– ауылшаруашылық өнімдерін өндіру үшін тиімді мамандандыруды жүзеге асыру;

– ауылшаруашылық өнімінің жоғары сапалылығын және экспроттық әлеуетінің өсуін қамтамасыз ететіндей өндірістік үрдістерге жаңа технология мен техникаларды еңгізу және пайдалану;

– тұтыну нарығын тепе-тең түрде дамыту мақсатында тұтыну заттарын өндіретін ауылшаруашылығының және өнеркәсіп салаларының материалдық-техникалық базасын нығайту, міндетті түрде өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымдарды құру [5].

Төртінші топқа – қысылшаң (экстремальный) табиғи-климаттық, әлеуметтік-экономикалық және техника-технологиялық жағдайдағы, шаруашылықтың салалық құрылымы ұтымда емес дағдарыстық аймақтар, сонымен қатар экологиялық дағдарысқа ұшыраған аудандар жатады. Бұл аймақтарда жинақталған мәселелерден «арылу» үшін мемлекеттік реттеудің нақты шаралары

қажет. Сонымен бірге осы топтағы аймақтардың дамуы үшін шешілуі тиіс мәселелер келесідей:

– экологиялық дағдарыстың тереңдеу үрдісінің алдын алу;

– осы аймақтарда тұратын халықтардың өмір сүру сапасын және деңгейін көтеру үшін материалдық негіз құру жөнінде нақты шаралар қабылдау;

– қоршаған табиғи ортасы адамдардың денсаулығына өте қауіпті ауылдық аймақтардан, кіші және шағын қалалардан және басқа да тұрғылықты жерлерден республикамыздың басқа аймақтарына орын ауыстырғысы келетін халықтар үшін қажет жағдайлар жасау;

– шетелдік техникалық және гуманитарлық көмектерді тарту және оларды тиімді пайдалану.

Аймақтағы дағдарыстың нақты белгілері мынадай:

- өндіріс қарқынының төмендеуі;
- халықтың өмір сүру деңгейінің төмендеуі (жан басына шаққандағы табыстың төмендігі);
- жұмысбастылыққа қатысты жағымсыз тенденцилялардың етек алуы (жұмыссыздықтың жоғары деңгейі);
- демографиялық, экологиялық, әлеуметтік қызметтер көрсету саласындағы мәселелердің күшеюі және т.б.

Әдебиеттер

1. Океанова З.К. Экономическая теория. – М.: Фолиант, 2002. – С. 237.
2. Шлендер П.Э., Кохин Ю.П. Экономика труда. – СПб.: Юрист, 2000. – С. 155.
3. Алимбаев А.А. и др. Основы управления рыночной экономикой. – Алматы: Данекер, 2000. – С. 155.
4. Экономика труда / Под. ред. Н.А. Волчина, Ю.Г. Одегев. – М.: Экзамен, 2002. – С. 626.
5. Сансызбаев Г.Н. Система социальной защиты населения и ее проблемы. – Алматы: Экономика, 1998.

К. Сугойдь, *студентка*
специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***М.К. Жамкеева,*** *PhD, и.о. доцента*
КазУЭФМТ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена проблеме конкурентоспособности региональной экономики. Автором даются основные способы оценки конкурентоспособности региональной экономики, даются основные конкурентные характеристики субъектов экономики. В результате проведенного исследования автором обосновывается, что способы оценки конкурентоспособности региона носят большей частью качественный характер, что снижает результативность реализации результатов оценки при разработке стратегии повышения конкурентоспособности региона.

В настоящее время существует большое количество методик оценки конкурентоспособности региона. При этом в основе большинства методик, описанных различными авторами, лежит оценка инвестиционной привлекательности региона [1], уровень жизни населения [2] и наличие конкурентоспособных отраслей [3]. Данные подходы широко распространены и в мировой практике.

Так, по мнению А.В. Ермишиной, анализ конкурентной устойчивости предприятий региона, под которой понимается укорененность хозяйствующих субъектов в среде, их способность поддерживать в долгосрочном периоде собственную индивидуальную конкурентоспособность при использовании возможностей внешней среды, необходимо проводить в три этапа:

– количественный анализ конкурентной устойчивости, то есть определение рыночной позиции отраслей региона;

– качественный анализ наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности предприятий региона в определенных областях, т.е. условий конкурентной устойчивости;

– выявление тех конкретных секторов экономики, в которых возможно достижение конкурентных преимуществ предприятий региона, т.е. анализ кластеров [4].

Интересующий нас количественный анализ конкурентной устойчивости производится посредством расчета таких статистических показателей, как коэффициент локализации данного производства на территории региона, коэффициент душевого производства и коэффициент специализации региона на данной отрасли.

Коэффициент локализации рассчитывается отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране. Расчеты могут быть произведены по объему произведенной продукции ($Кл^{ПП}$), основным производственным фондам ($Кл^{ОФ}$), численности основного персонала ($Кл^{ЧП}$), производительности труда ($Кл^{ПТ}$), фондоотдаче ($Кл^{ФО}$), инвестициям в основной капитал ($Кл^{ИН}$), иностранным инвестициям ($Кл^{ИИ}$), экспорту ($Кл^{ЭК}$) и импорту ($Кл^{ИМ}$):

$$К_л^{ПП} = \gamma_р^{ПП} / \gamma_с^{ПП}. \quad (1)$$

Коэффициент душевого производства ($К_Д$) исчисляется отношением удельного веса отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны к удельному весу населения региона в населении страны:

$$К_Д = \gamma_р^{о} / \gamma_р^{н}. \quad (2)$$

Коэффициент специализации региона на данной отрасли ($К_С$) определяется как отношение удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны:

$$К_С = \gamma_р^{о} / \gamma_р^{ВВП}. \quad (3)$$

Если расчетные показатели больше или равны единице, следовательно, данные отрасли выступают как отрасли рыночной специализации и в них либо существуют кластеры, либо их создание является возможным [5].

Далее количественный анализ предприятий и отраслей дополняется качественным, результатом которого является определение наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности региона в определенных секторах экономики:

– факторы производства, необходимые для ведения конкурентной борьбы в данной отрасли;

– спрос на внутреннем рынке для продукции отрасли;

– конкурентоспособные отрасли-поставщики или другие сопутствующие отрасли в данном регионе.

Анализ количественных и качественных показателей интегрируется в сводную оценку внутреннего спроса – «заинтересованный/безразличный».

Результаты третьего этапа анализа – определения характера управляющих воздействий на конкурентоспособность региона – формируются на основе анализа кластеров предприятий региона. Анализ кластеров может производиться в различных направлениях: институциональная организация кластеров, внутренняя мотивация инициирования и поддержания кластеров, сравнительная конкурентоспособность участников кластера, стратегический потенциал кластеров.

В итоге, по методике А.В. Ермишиной, многофакторный кластерный анализ позволит выявить потенциальные возможности региона в обеспечении конкурентоспособности при вступлении России в ВТО [5].

Специфические принципы оценки конкурентоспособности объектов рынка, по методике Л.Н. Чай-

никовой, формулируются в каждом конкретном случае, исходя из сложности, особенности и важности объекта [6].

Это связано с тем, что на сегодняшний день утвердилось мнение о трех наиболее укрупненных группах объектов оценки конкурентоспособности, в связи с чем конкурентные характеристики и факторы, их определяющие так же подразделяются на следующие три группы (Рисунок).

Рис. **Конкурентные характеристики объектов рынка по методике Л.Н. Чайниковой***

**Разработано автором на основе источника [56]*

Исследовав множество различных методик, Л.Н. Чайникова предлагает свой алгоритм оценки конкурентоспособности регионов, состоящий из следующих этапов:

1. Сбор информации, характеризующий социально-экономическое положение региона, необходимый для оценки его конкурентоспособности.
2. Экономическое обоснование выбора и формирование системы единичных показателей конкурентоспособности для количественной оценки.
3. Ранжирование единичных показателей конкурентоспособности по степени важности.
4. Расчет численных значений единичных показателей конкурентоспособности.
5. Выбор наибольших количественных значений единичных показателей из группы исследуемых регионов.
6. Присвоение весовых коэффициентов единичным показателям.
7. Расчет интегральных показателей исследуемого региона.
8. Расчет интегрального показателя конкурентоспособности условного региона, принятого за эталон.
9. Расчет уровня конкурентоспособности анализируемого региона.
10. Анализ результатов оценки уровня конкурентоспособности.
11. Разработка управленческих решений по повышению уровня конкурентоспособности исследуемого региона [7].

При выполнении количественной оценки конкурентоспособности региона численные значения коэффициентов весомости, присвоенные единичным показателям интегрального показателя конку-

рентоспособности, образуют ранжированный статистический числовой ряд дискретных постоянных величин. Поэтому, согласно принятой гипотезе о нормальном законе распределения величин этого ряда, определяют математическое ожидание среднего арифметического значения x числового ряда весовых коэффициентов:

$$\bar{x} = \sum_{i=1}^{n} x_i / n , \quad (4)$$

где: $\bar{x}$ – среднее арифметическое значение x;

$\sum_{i=1}^{n} x_I$ – сумма численных значений весовых коэффициентов x_i;

n – число коэффициентов весомости равных числу членов числового ряда, т.е. выбранных единичных показателей.

Численные значения коэффициентов весомости, выражение для единичных показателей можно записать в виде [57]:

$$x_i = \bar{x} \pm \Delta x_i , \quad (5)$$

где: $\pm \Delta xi$ – положительные и отрицательные отклонения текущих значений коэффициентов весомости от средней величины.

x_i – численные значения коэффициентов весомости единичных показателей;

$\bar{x}$ – математическое ожидание (средняя величина числовых значений коэффициентов весомости).

После определения численных значений коэффициентов весомости x_i и единичных показателей Q_i автор сводит их в интегральный показатель конкурентоспособности региона $П_{к.р.}$, используя формулу [7]:

$$П_{к.р.} = \sum_{i=1}^{n} x_I Q_i^{пр} , \quad (6)$$

где $Q_i^{пр} = Q_i^{пр} / Q_{max}$ – приведенный единичный показатель.

Рассчитав интегральный показатель конкурентоспособности условного региона, принятого за эталон, согласно 8-му этапу алгоритма, переходим к 9-му этапу и определяем уровень конкурентоспособности региона из соотношения:

$$U_{к.р.} = П_{к.р.} / П_{к.э.}, \quad (7)$$

где $П_{к.э.}$ – интегральный показатель конкурентоспособности региона принятый за эталон.

В целом, анализ различных методик оценки конкурентоспособности региона [8] позволил сделать автору вывод, о том, что способы оценки конкурентоспособности региона носят большей частью качественный характер, отсутствует четкая научно-обоснованная система выбора индикаторов конкурентоспособности отдельных факторов конкурентных преимуществ региона, что снижает результативность реализации результатов оценки при разработке стратегии повышения конкурентоспособности региона.

Литература

1. Комарова М.А. Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов: Сб. науч. тр. / М.А. Комарова. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина. – 2007. – С. 292.

2. Портер М.Э. Конкуренция: Учебн. пособие / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

3. Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона // http://www.cfin.ru/management/strategy/competitiveness.shtml

4. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия: Учебн. пособие. – Тамбов: Изд.Тамб. гос. техн. ун-та. – 2007. – С. 192.

5. Чайникова Л.Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности региона //Вопросы современной науки и практики. – 2008 . – №4(14). – Том 1. – С. 154-166.

6. Комарова М.А. О критериях конкурентоспособности региона / М.А. Комарова // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов: Сб. науч. тр. – Саратов: Изд-во Поволж. ак. гос. службы им. П.А.Столыпина, 2007. – 292 с.

Л. Сүйінтаева, *«Менеджмент» мамандығының 2 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***М.У. Уажанов,*** *аға оқытушы, PhD*
ҚазЭҚХСУ

АРАЛ ТЕҢІЗІН ТОЛТЫРУ ЖҰМЫСТАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАСЫ ЖӘНЕ ТИІМДІ БАСҚАРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Арал теңізі, Кайнозой дәуірінің орта шетінде, яғни бұдан 21 млн 1200 жыл бұрын Каспий теңізіне қосылып жатқан. Бұған теңіздің терістік бетіндегі қазіргі Сарышығанақ, Ақеспе тұсынан 80 метр тереңдіктен Олигоцен уақытында өмір сүрген қызыл балықтың, ірі ұлудың, киттің омыртқа сүйектерінің тасқа айнала бастаған күйінде табылуы дәлел болмақ. Бұл теңіздің кезінде мұхитпен қосылып жатқандығын көрсетеді. Сондай-ақ Арал маңынан акуланың тісі мен сүйегі табылды. XIX ғ. орта кезіндегі Арал-Каспий ойпатының пайда болуы жөніндегі болжамдардан Арал бассейнінің геологиялық ерте кезеңде Жерорта теңізімен тұтасып жатқан су айдыны екенін, оның кейінгі Альпілік дәуірлерде жер қыртысының көтерілуіне байланысты ұсақ су айдындарына бөлінгенін біліміз. Сондай-ақ, Арал теңізінің көлемі жайлы, Арал теңізі жайлы ұғымдар сонау ерте дүние әдебиеттерінде де кездеседі [1].

Арал теңізі – Қазақстанның інжу-маржаны, шөл белде-міндегі бірден-бір көгілдір су айдыны еді. Оның апатқа ұшырағанға дейінгі көлемі – 1066 кмі, тереңдігі – 30-60 метр, тұздылығы – 10-12% болған. Қойнауы кәсіптік бағалы балықтарға бай, жағасы қоға мен қамысты теңіз еді. Сол кездерде жылына 50-150 мың балық ауланса, теңіз жағасынан едәуір мөлшерде бұлғын терісі игерілген. Арал өңірінің тұрғындары 1970 ж. дейін әлеуметтік-экономикалық тұрғыда жақсы қамтамасыз етілген тіршілік кешті. Теңіз өңіріндегі елді мекендерде 17 балық колхозы, 10 балық өңдейтін зауыт және 2 балық комбинаты тұрақты жұмыс істеген

1960 ж. бастап Арал өңірін игеру қолға алынды. Осы аймақтағы игерілетін жер көлемі бұрынғыдай Өзбекстан мен Тәжікстанда 1,5, Түрікменстанда 2,4, Қазақстанда 1,7 есеге өсті. Ал Әмудария мен Сырдария бойындағы Халықтың саны 1960-1987 жж. аралығында 2,2 есеге артты. Халық санының өсуіне орай суға деген қажеттілік те артты. Осыған орай, 1970-1980 жж. аралығында Аралға құйылатын су мөлшері азайды. Оның негізгі себептері антропогендік факторлар еді. Екі өзен бойындағы суды мол қажет ететін күріш пен мақта өсіру ісі қарқындап дамыды (Шардара). Оның үстіне ауыл шаруашылығының басқа да салалары барынша дамыды. Өзен бойлары игеріліп, суды ысырапсыз пайдалану жүзеге асты. Оның үстіне екі өзен бойындағы шаруашылықтарда тыңайтқыштар мен химиялық препараттарды қолдану 10-15 есеге өскен. Осындай антропогендік факторлар Арал өңірін экологиялық апатқа ұшыратты. Құрғап қалған теңіз түбінен жыл сайын айналаға зияндылығы өте жоғары 2 млн тұзды шаңдар көтеріліп, желмен тарай бастады.

Арал апатына себеп болған факторлар:

– жергілікті жердің тарихи-табиғи ерекшеліктерін ескермеу;

– ауыл шаруашылығын дұрыс жоспарламау, судың қорын есепке алмау;

– суды өте көп қажет ететін күріш, мақта дақылдарын барынша көбейтіп жіберу;

– жерді игерудің агротехникалық шараларын сақтамау және суды үнемді пайдаланбау;

– табиғат ресурстарын пайдалануға жіберілген қателіктер мен оны меңгерудің ғылыми тұрғыдан негізделмеуі болып табылады.

Қазіргі арал өңірінде адамдардың денсаулығы күрт төмендеп кетті. Бұл өңірде соңғы мәліметтер бойынша туберкулез, бүйрекке тас байлану, сарысу, өкпе-тыныс өңірімен салыстырғанда жоғары көрсеткішті беріп отыр. Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 ж. 3 желтоқсандағы №1241 Жарлығымен мақұлданған ҚР-ның 2004-2015 жж. арналған экологиялық қауіпсіздігі тұжырымдамасында атап көрсеткендей [2], экологиялық қауіпсіздіктің негізгі міндеттерінің біріне экологиялық апат аймақтарын, әскери-ғарыш полигондары мен сынақ кешендерін оңалту жатады. Міне осы айтылған жәйттердің бәрі біздің өңірден тиісті өз орындарын алады. Мысалы, Арал апат аймағын, «Байқоңыр» ғарыш аймағын және қауіпті «Возрождение» аралын бұған жатқызуға әбден болады. Арал экологиялық дағдарысы – адам қарекетінің әсерімен болған экологиялық дағдарыстың неғұрлым айқын мысалы, Арал теңізі экологиялық жүйесінің құлдырауы. Соңғы ондаған жылдар бойында халық санының көбеюі, суармалы жерлер аумағының 2-3 есе ұлғайтылуы, Арал алабында су тұтынудың едәуір артуы теңіз деңгейінің апатты түрде төмендеуінің негізгі себебі болды. Әмудария мен Сырдария сулары ағымының күрт азаюы (1960 ж. 50-60 км^3-ден 1990 ж. 5-7 км^3-ге дейін) садцарынан оның деңгейі 1960 ж. 53 метрден 1987 ж. 40,3 метрге дейін және 1992 ж. 37,2 метрге дейін төмендеді.1990 ж. басында теңіз айдынының ауданы 45%-дан астам кішірейіп, судың көлемі 65%-ға кеміді, судың тұздылығы 3 еседен астам артты. Суы тартылған 30 мың шаршы километрден астам орасан зор аумақ тұзды шөлге айналып, одан жылына 40 млн тоннадан 150 млн тоннаға дейін тұзды жел көтеріп теңізден мындаған шақырым шалғайға дейін тарап жайылатын болды. Арал төңірегінде антропогендік шөлдену процесі жедел өршіп, бұл орайда климаттың континенттенуі күшейді, шанды дауылдар жиілеп, топырақ қабаты, өсімдік жамылғысы күрт нашарлады, балықты айтпағанның өзінде, ауыл шаруашылығы дақылдарының түсімділігі мүлдем азайды. Жайылымдар мен шабындықтардың өнімділігі азайып, дәрі-дәрмектік өсімдіктер қоры кеміді. Табиғи орта сапасының нашарлауы салдарынан жергілікті халықтың денсаулығына қауіпті төтенше экологиялық, әлеуметтік-экологиялық және санитариялық- эпидемиологиялық жағдай қалыптасты

Теңізді құтқарудағы болжамдар. Арал теңізінің болашағы дүние жүзі халықтарын толғандыруда. Оның бір жолата жойылып кетуі Орта Азия мен Қазақстанды ғана емес көптеген Шығыс елдеріннің тыныс-тіршілігіне өзгерістер әкелмек. Ал әлемдік климаттың өзгеруі, шөлге айналу, атмосферадағы ауытқушылықтар, антропогендік экожүйелердің тұрақтсыздығын тудырады. Арал мәселесі соңғы 10 шақты жылда географ және эколог ғалымдар арасында жиі-жиі пікірталастар туғызуда. Арал мәселесі туралы халықаралық конференциялар ұйымдастырылды. Өркениетті елдер, халықаралық қоғамдастықтар қаржылай көмек көрсетуде. Олар негізінен Орта Азия республикалары, Ресей, АҚШ, Жапония, т.б. мемлекеттер. Қазақстан жағы өз тарапынан тым құрыса Солтүстік Аралды сақтап қалу үшін көптеген жұмыстар атқарды. Екіге бөлінген теңіздің Қазақстандық аймағындағы Солтүстік Аралдың деңгейі баяу болса да көтереліп келеді. Арал теңізін қалпына келтіріп жандандыру жөніндегі бірнеше ғылыми болжамдар мен жобалар бар.

Олар:

– Сібір өзендерін Қазақстанға бұру.

– Әмудария мен Сырдария өзендерінің суын реттеу арқылы суды молайту.

– Арал теңізін жартылай сақтап қалу.

– Каспий теңізінің суын жасанды канал арқылы әкелу.

– Жер асты суларын пайдалану.

Арал теңізінің өздігінен табиғи ретттеулерін немесе толысуын күту [3].

Әрине, бұл жобалар болашақтың ісі болғанымен, уақыт талабы оны күттірмейді. Бәрі де қаражатқа кірелуі мүмкін. Ал оның іске асуы адамзат қауымының білімі мен біліктілігіне байланысты екені анық.Қазіргі кезде аралды құтқаруда бағытында батыл да жоспарлы түрде ғылыми негізде жұмыстар жасалуда. «Арал тағдыры – адам тағдыры» болғандықтан, ғажайып су қоймасын оны сақтап қалу қазіргі ұрпақтың болашақ алдындағы борышы.

Арал теңізі мәселелері жөніндегі мемлекетаралық кеңес.

Арал теңізі мәселелері жөніндегі мемлекетаралық кеңес – Арал мәселелерімен айналысатын Орталық Азия елдері (Қазақстан, Өзбекстан, Қырғызстан, Түрікменстан) Елбасылары кеңесінің атқарушы органы. 1993 ж. 26 наурызда Қызылорда қаласында құрылған. Кеңеске Орталық Азияның әр республикасы үкімет басшыларының орынбасарлары бастаған 5 адам және бақылаушы ретінде Ресей Федерациясының өкілдері енді. Мемлекетаралық кеңесті әр жылда Орталық Азия елдерінің біреуі алфавит тәртібі бойынша кезекпен басқаратын болып шешілді.

Алғашқы кезек Өзбекстан Республикасына берілді. Кеңес өзінің атқарушы комитетін, су мәселелері жөніндегі әлеуметтік-экономикалық, ғылыми-техникалық және экологиялық даму жөніндегі комиссияларын бекітті. «Сырдария» және «Әмудария» алабының су шаруашылығы басқармаларын Кеңестің су моселелері жөніндегі комиссиясы басқаратын болды. Кеңес өз жұмысын «Халықаралық Арал қорымен» және Дүниежүзілік банкпен бірлесе отырып жүргізеді.

Арал теңізін сақтау жөніндегі халықаралық шаралар.

Арал апатынан зардап шеккен елдер басшыларының іс-қимылдарына көмектесуге бағытталған алғашқы халықаралық келісім 1990 ж. 24-26 қаңтарында БҰҰ-ның қоршаған орта Бағдарламасының (ЮНЕП) ұсынысымен жасалды. Бұл халықаралық құжат «Арал теңізін сақтауға арналған нақтылы іске дайындыққа қатысу» деп аталды. 1990 ж. 11-12 қарашада Хаттамаға қол қойылып, келісім заңды түрде бекітілді. Келісім бойынша дүниежүзілік дәрежедегі оқымыстылар мен мамандардың қатысуымен «Диагностикалық құжат» жасалды. Бұл үлкен ғылыми-тәжірибелік зерттеу Арал апаты кеселінің бетін ашып берді, нақтылы іске бағдарлама жасауға себін тигізді.

«Диагностикалық құжат» 1992 ж. 4 тамызда ЮНЕП-тің басқаруымен Женева қаласында бекітілді. Келесі сатыда Дүниежүзілік Банк пен ЮНЕП, ПРООН, ЮНЕСКО, т.б. мекемелер қосыла отырып, Орталық Азия елдерінің мемлекетаралық кеңесінің және халықар. Арал қорының басшылығымен «Арал теңізі мәселелеріне нақтылы көмек бағдарламасын» іске қосты. Бұл тарапта 7 бағдарлама, 18 жоба жасалып, ауқымды жұмыс қолға алынды.

Әдебиеттер

1. Арал теңізі. http://www.freepapers.ru/ электрондық ресурсы.

2. Қазақстан Республикасының 2004-2015 жж. арналған экологиялық қауіпсіздігі тұжырымдамасы. http://online.zakon.kz/ электрондық ресурсы.

3. Как помочь Аральскому морю. http://naukarus.com/электрондық ресурсы.

Н. Тоқбура, *«Менеджмент» мамандығының 3курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***М.У. Уажанов,*** *аға оқытушысы, PhD*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ЖӘНЕ БАСҚАРУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОЛДАРЫ

Туризм (франц. tourisme, tour – серуендеу, жол жүру) – адамның бос уақытындағы саяхаты, белсенді демалыстың бір түрі. Туризм – халықтың рекреациялық қажеттілігін қанағаттандырудың ең тиімді жолы. Туризм адамдардың қарым-қатынасын, танымдық қабілетін арттырып, мәдениет пен өнердің дамуына, ел экономикасының өркендеуіне өзіндік үлесін қосып, ел мәртебесін әлемге танытуға мүмкіндік туғызады. Қазақстан Республикасында (ары қарай ҚР) жалпы туризм саласын дамытуға арналған қағаз жүзінде көптеген жобалар бар. Бірақ іс жүзінде бұл жобаларға көңіл бөлінбей қалып отыр. Туризм әлемдік тәжірибеде табыс көзі жағынан мұнай мен газдан кейінгі орынды иемденеді. Қазақстанның жалпы экономикасын көтеріп отырған осы мұнай мен газ саласы

болып саналады. Осы уақытқа дейін ҚР экономикасын бір қалыпта ұстап келсе, қара алтынның бағасы түскеннен бастап тек қана біздің мемлекеттің ғана емес дүниежүзінде бірқатар елдерде қаржы дағдарысына алып келді. Қазақстанда туризмнің дамуына бірден бір себеп осы табиғи ресурстарға біздің елдің тәуелді болуы және осы сала бір қалыпты экономикалық өсуге әкелгендіктен туризм саласына жеткіліксіз көңіл бөлінбей отыр деп ойлаймын.

Туризм кез келген елдің экономикасына тиімді ықпалпен әсер етеді, олардың басты ушеуіне: мемлекеттің инфрақұрылымының дамуына, елдегі шетелдік валютаның ағымының көбеюінеі және жергілікті халықты жұмыспен қамтуға. Дүниежүзілік туристік ұйымның статистикасы бойынша бір турист барған жерінде 1000 АҚШ долларына дейін қалдырады екен. Бұл қайтарымсыз, сол елде қалатын ақша. Соның ішінде 35%-ін қоғамдық тамақтандыру орындары, 30%-ін қонақ үйінде, 20% көлік пайдаланғаны үшін және 15%-ін басқа да қызмет көрсету (музей,көрме т.б) орындарында қалдырады [1].

Әрине біздің елге туризм саласында жетекші орында тұрған елдермен бәсекелес болу қиын. Мысалы: Туркия, Мальдив аралдары, Египет, Бали, Вьетнам және т.б экзотикалық елдермен. Атап өткен мемлекеттердің экономикасының дамуының 70-85% туризм саласы арқылы дамып отыр. Өйткені осы елдер Қазақстан секілді пайдалы қазбаларға бай емес. Біздің елдің бәсекелес болмауының бір себебі, ол еліміздің ауа-райының ерекшелігі болып табылады. Дегенмен әлемдік тәжірибеде ауа-райы туризмге қолайсыз, мұнай-газ саласынаң түскен пайдаға арқылы туризмді дамытып отырған елдер бар. Олардың қатарына Біріккен Араб әмірліктері елдері (БАӘ), Катар, Кувейт және Сауд Арабиясы. Бұл елдердің табиғаты әсем жерлері болмасада туризм арқылы экономикасына қосымша табыс әкелуде. Осы Таяу шығыс елдерінде ауа-райы ыстық және адам тұруға қолайсыз болып келеді.Туристерді бұл мемлекеттерді не қызықтырады деген сұраққа жауап іздедім. Жалпы, Таяу Шығыс және Азия елдері өздерінің гиннес кітабына енген ерекше биік архитектуралық ғимараттарымен белгілі. Бұл жақта әлемдегі ең үлкен мешіт, ең биік қонақ үйі және дүние жүзіндегі ең биік ғимарат бой көрсетіп тұр. Мысалы: Сауд Арабия елінде діни туризм дамыған, жылына Мекке және Медина қалаларына 4 млн адам құлшылық етуге келеді, мемлекеттің қолдауымен 2020 ж. Сауд Арабиясы жылына 12 млн туристерді қабылдайтын болады деп жоспарлануда. Катар мемлекетінде спорттық және іскерлік туризм жаксы дамыған. Әр жыл сайын теннистен, велосипед спорты, футболдан ірі турнирлер өтеді. Ал 2022 ж. футболдан әлем чемпионатын өткізетін болады. Ол елге келетін туристердің санын 5 млн жеткізбек.Таяу шығыс елдерінің арасында ең танымал және туристер ағымы бойынша алдынғы орында тұрған ел, ол Біріккен Араб Әмірлігі. Жеті Әмірліктен тұратын бұл мемлекетте туризмнің көптеген түрлері дамыған, мысалы: автотуризм, іскерлік, демалыс, спорттық, сауда туризмі өте қатты дамыған. Мысалы, 2013 ж. БАӘ 15 млн. турист қабылдаған екен [2].

Қазақстанда туризмді дамытуға көп еңбек жасау қажет. Оның ішінде осы саланың кадрларын дайындау саясаты, туризмнің инфрақұрылымы, көлік базасын жаңарту, туристерді орналастыру орындары, туристік компанияларға мемлекет тарапынан қалдау. Қазіргі уақыттары Қазақстанда 400-ден астам туристік фирмалар қызмет жасауда. Алайда бұл фирмалардың 80-90% сыртқы туризмге бағытталған. Себебі шет елдік турпакеттерден түсетін табыс ішкі туристік бағыттарға қарағанда әлдеқайда жоғары болып табылады. Осыған орай туристік агенттіктерді ынталандыратын қосымша бағдарлама керек деп ойлаймын. Туристердің мемлекет территориясында еркін қозғалуына көлік үлкен рөл атқарады. Халықаралық стандартқа сәйкес келетін автобус және теміржол вагондарын көбейту керек. Қазіргі уақытта осындай халықаралық стандартқа сәйкес жаңа көлік түрлері тек қана бірнеше бағытта жүруде. Көліктің ең қымбат және ең қауіпсіз түрі ұшақ болып табылады. Қазіргі уақытта 4 әуекомпаниялары Қазақстан территориясында қызмет етеді. Оның ішінде шетелдік туристерден оң баға алған тек қана 1 әуекомпаниясы, қалған әуекомпаниялардың қызмет көрсету сапасын көтеру керек. Ал жолаушыларды қабылдайтын вокзал мен әуежайлардын қызметінің сапасы және қауіпсіздігі жоғары деңгейде болу керек. Тас жолдары қауіпсіз жоғары стандарттарға сай болуы керек. Ондай тас жол Қазақстанда Астана-Көкшетау және Алматы-Талдықорған бағыттарында қолданыска берілген. Туризм саласы бойынша алдынғы қатарлы мемлекет АҚШ та 90% тас жолы ақылы автобан болып табылады және туристер-

дің 60% осы жеңіл көлікпен саяхаттағанды жақсы көреді. Ал туристермен тікелей қарым-қатынаста болатын ол туризм саласындағы тур-менеджерлер және жоғары дәрежедегі гидтердің болуы қажет. Сондықтан мемлекет тарапынан туризм саласында кадрларды дайындайтын оқу орындарына жоғары талаптар қойылуы қажет. Мысалы: Швейцария мемелекетінде такси жүргізушісі 5 тілді білуі міндетті, ал бізде қарапайым салемдесу дәстүрі қалыптаспаған әуежайда немесе вокзалда туристерге «Қазақстанға қош келдініз» немесе «welcome to Kazakhstan» деп айтудын орнына «такси такси» деп айқай салады. Орналастыру орындарының сапасы қуантарлық жағдайда емес. Оның ішінде қонақ үй саласының қызмет көрсету сапасы жоғары деңгейде емес. Әрине халықаралық деңгейдегі Hilton, Radisson, Marriot, Holiday Inn т.б 4 және 5 жұлдызды қонақ үйлер бар, бірақ олардың 70-80% шетелдік компаниялар немесе франчайизингтік компаниялар.Менің ойымша Қазақстанға келген турист қазақтың салт дәстүрін, мәдениетін,тарихын білгісі келеді. Сондықтан қонақ үйлерді және мейрамханаларды қазақи нақышта безендіру, қызметкерлерді ұлттық киіммен қызмет көрсетуге талап қою қажет.

Қазақстанда жалпы туризмнің барлық түрін дамытуға болады. Алматы, Астана қаласы және Бурабайда қысқы спорт ғимараттары бар. Оған дәлел ретінде Алматыда және Астанада 2011 ж. өткен Азиада және 2017 Универсиада ойындары. Алматыдағы Шымбұлақ кешені халықаралық стандарттарға сәйкес келетін тау шаңғы курорты болып саналады. Медеу мұз айдыны және Алатау шыңдары спортшыларға жоғары деңгейде спортпен айналысуға мүмкіндік береді. Оңтүстік Қазақстан облысында емдік туризм, Түркістанда діни туризм, Каспий, Балқаш және Алакөлде жағажайларында да демалуға өте ыңғайлы. Атырауда балық аулаудан халықаралық деңгейде фестиваль өткізуге болады. Бурабайда триатлоннан және велосипед тебуден жарыс өткізуге қолайлы. Маңғыстау, Ақтөбе жазық далаларында автотуризм, яғни ралли жарысын өткізуге керемет мүмкіндігі бар жер.

2011 ж. «Дүниежүзілік экономикалық форум» ұйымы туризм нарығында бәсекеге қабілетті елдердің рейтингін жариялады.139 мемлекетке баға берілді. Салыстыру үшін Қазақстан-85, Ресей-59, Грузия-73орында, алдынғы үштікте Швейцария, Германия және Франция мемлекеттері орналасқан. Сондықтан экономикасы өтпелі кезеңнен өтіп жатқан елдердің, туризм саласының даму бағыттарының бәсекелес болу үшін, менің ойымша инновациялық технологияларды енгізу үлкен рөл атқарады. Бұл мақсатты жүзеге асырудың бір қиындығы, біздің елде тек туризм саласында емес басқа салаларда инновациялық технологиялардың жоқтығы. Мысалы: Жапонияда Panasonic компаниясының ұсынған Hospi атты роботы жақын арада әуежай және қонақ үйлерде қолданысқа беріледі. Олар даяршыларға үстелді жинауға көмектеседі, келген қонақтарды қарсы алып сусын ұсынып және әуежайға баратын көліктердің жүру кестесін айтып бере алады. Бұл ақылды роботтар қытай, жапон және ағылшын тілін біледі, текстік режимде туристпен сойлеседі. Ал 2017 ж. Митсубиси компаниясы дыбысы төмен және экологиялық ұшақ шығаратын болады [3].

Осы секілді Қазақстанда туризм саласына жаңа инновациялық технологияларды енгізу қажет. Ақпараттық порталдарды толықтай электронды жүйеге көшіру, Қазақстан туралы туристерге ортақтандырылған ақпараттық сайт орнату, бұл жерде туристер біздің ел туралы барлық акпаратты алуға мүмкіндік жасау керек,туристік қызықты жерлерден бастап, қонақ үйі және мейрамханалар туралы ақпарат болуы тиіс.Бұл жобаларды іске асыру үшін мемлекет тарапынан қолдау қажет. Сол себепті ҚР қайтадан туризм министрлігін құру қажет деп ойлаймын.

Әдебиеттер

1. Электрондық әдебиет көзі: www.advantour.com
2. Электрондық әдебиет көзі www.yvision.kz
3. Электрондық әдебиет көзі www.group-global.org

Е. Шакиров, *«Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.О. Таңсықбаева,*** *аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЕҢБЕК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ

Мақалада еңбек нарығын мемлекеттік реттеу жолдары, тетіктері қарастырылған. Нарықтық экономикаға көшу кезеңінде қазақстан Республикасы экономикасының барлық салаларында күрделі өзгерістер болды. Бұл өзгерістер әрине, еңбек саласында да көрінеді. Бұл жағдайда жұмыспен қамту проблемасы көкейкесті болып табылады.

Нарықтық қатынастар жүйесінде еңбек нарығы маңызды орынға ие. Бұл нарықта мемлекеттік ұйым және жеке ұйымдардағы жұмыс берушілер мен еңбекке қабілетті тұрғындардың мүдделері түйіседі. Еңбек нарығының тетіктері арқылы тұрғындардың жұмысбастылық деңгейі мен еңбекақысы анықталады. Тұрғындардың жұмысбастылығы, оның ұлғаюы өндірістің қажетті жағдайын қалыптастырады. Тұрғындардың өмір сүру деңгейі, мамандарды іріктеу, даярлау және қайта дайындау, оларды жұмысқа орналастыру мен материалдық көмек көрсететін қоғам шығындарының барлығы тұрғындардың жұмысбастылығымен тығыз байланысты. Сондықтан тұрғындардың жұмысбастылығы жұмыссыздық және оларды әлеуметтік қорғау, еңбек нарығын талдау кезінде негізгі мәселе болып табылады.

Ірі кәсіпорындарда әлеуметтік – еңбек көрсеткіштерінің нарықтық қатынастар жағдайындағы маңыздысы – еңбек нарығын толығымен жұмыспен қамту, жоғары дәрежеде еңбек өнімділігі, қызметкерлерге жұмыс жасауға қолайлы жағдай жасау және жалақыларының жоғары болуы, қызметкерлер өмірінің жағдайы, экономикалық өсуде жетістіктерге жету болып табылады [1].

Кәсіпорынның қажетті еңбек нарығымен жеткілікті қамтамасыз етілуі, оларды ұтымды пайдалану, еңбек өнімділігінің жоғары деңгейі өнім көлемін үлкейтуде және өндірістің тиімділігін көтеруде маңызды орын алады. Кәсіпорынның еңбек нарығымен қамтамасыз етілуі және оларды пайдаланудың тиімділігі барлық атқарылатын жұмыстардың көлемі мен уақытында орындалуына, қондырғыларды тиімді пайдалануға байланысты.

Еліміздің экономикалық потенциалы, ұлттық байлығы және өмір сүру жағдайы еңбек нарығының жағдайымен, еңбек немесе адам потенциалының даму деңгейімен анықталады.

Нарықтық қатынастарда еңбек нарығына қажеттілік кәсіпорындар мен фирмаларда өндірілетін өнімге деген сұраныс пен атқарылатын жұмыстар, көрсетілетін қызметтермен анықталады. Еңбек нарығына деген сұраныс нарық жағдайында адам ресурстарының көмегімен орындалатын дайын тауарлар мен қызметтер болып табылады .

Кәсіпорын персоналын атқаратын функцияларына байланысты үш негізгі категорияларға бөледі: басқарушылар, мамандар және орындаушылар.

Еңбек потенциалы жеке адамның, сондай-ақ тұтасынан қоғам қызметкерлерінің әр түрлі топтарының барлық еңбек мүмкіндіктерінің жиынтығы. Еңбек құрылымы мен санын анықтайтын еңбек нарығынан еңбек потенциалының айырмашылығы – ол оның сапасы мен потенциалдық мүмкіндіктерін сипаттайды. Сонымен бірге бұл сапалық жағы еңбек нарығымен белгілі бір бірлікте болады.

Біртұтас еңбек потенциалы түрлі жеке потенциалдардан құралады. Сонымен қатар, оларды интеграциялайтын тұтас потенциалдың екі деңгейлілігі орынға ие. Оның бірінші деңгейі – потенциалдың ішкі қабаты – жекелеген адамдардың тұлғалық белгілерін бейнелейді; екінші деңгей – сыртқы қабат – барлық жеке потенциалдардың тығыз өзара әрекеттесуге бағытталған.

Еңбек потенциалының қалыптасуына әсер ететін маңызды фактор және оның белсенді құрамдасы болып халықтың өмірінің деңгейі мен сапасы табылады.

Әлеуметтік стандарт экономикалық және әлеуметтік даму процестерін мемлекеттік басқару тәжірибесінде мақсатты бағдар ретінде қарастырылуы мүмкін. Мұндай тұрғыдан келу тұрғындар қажеттіліктерін қамтамасыз ету және қанағаттандырудың нақты деңгейіне қол жеткізу үшін қажетті ресурстарды да, шараларды да анықтауға, әлеуметтік саланы нормативтік қаржыландыруды тәжірибеге енгізуге мүмкіндік береді.

Әлеуметтік кепілдік – заңмен бекітілген немесе атқарушы билікпен шешілген тұрғындар тұтыну мен қамтамасыз етуді орындау үшін міндетті сандық көрсеткіш түріндегі норма. Дұрысында әлеуметтік кепілдік қабылданған әлеуметтік стандартпен сәйкес болуы қажет.

Тұтынушылық бюджетке қатысты қазіргі күні әлеуметтік стандарттардың 4 деңгейін ажыратады: өмір сүру деңгейінің минимумы, минималды тұтынушылық бюджет, рационалды тұтынушылық бюджет және де жоғары табыстың тұтынушылық бюджеті.

Қазақстан Республикасында да өтуі қажет постиндустриалды өзгерулер жағдайларында өмір сапасы айтарлықтай өзгереді. Жеке тұтынудың мінезі мен құрылымы өзгереді, гуманитарлық мінездегі – әлеуметтік, интеллектуалды, мәдени қажеттіліктер рөлі жоғарылайды. Тұрмысты жеңілдету үшін, үй шаруашылығын жүргізуге уақытты үнемдеуге, демалыс, спорт, туризм үшін пайдаланылатын одан да жоғары класстың тауарлары мен қызметтеріне сұраныс өсіп жатыр. Өмір сапасы факторының рөлі экономикаға әлеуметтік процестердің кері әсер етудің бұрынғы формуласына сыймайды. Өмір сапасы мен деңгейі экономикалық дамудың басты импульсіне айналып отыр

Еңбек нарығы талдауында жұмыссыздар, жалдамалы жұмысшылар, әскери қызметкерлер, жастар санынан потенциалды кәсіпкерлердің үлес салмағы олардың кәсіпке, психофизикалық және әлеуметтік параметрлерді кешенді зерттеу негізінде анықталуы мүмкін.

Барлық жеке потенциалдардың өзара байланысы мен өзара тәуелділігі кешенді потенциалды қалыптасу және пайдалану процестерінің теңдігі мен синхрондығы әлі де қамтамасыз етпейді.

Еңбек потенциалының экономикалық мәні зерттеулерінің шетбұрыштық тасы болып жұмыс күші ұдайы өндіру түсінігі табылады. Жұмыс күшін ұдайы өндіруге зерттеушілер назарының белсенділігіне қарамастан, бұл облыстағы дайындамалардың қазіргі жағдайы аяқталуға дайын әлі алыс.

Еңбек нарығы – барынша күрделі және жетілмеген нарық әр түрі болып табылады. Өзінің жұмыс күшін ұсынатындар, әдетте, олардың еңбекке деген сұранымынан хабардар бола бермейді, олар тіпті өздерінің тұратын қала шеңберіндегі бос жұмыс орындары туралы да білмеуі мүмкін. Ал басқа аймақтардағы жұмыс орны туралы, одан да аз біледі. Еңбек нарығы да басқа нарықтар сияқты, сұраным, ұсынымның және тепе-теңдік жағдайымен сипатталады. Психологиялық тұрғыдан алғанда, еңбекке сұраным қисық сызығы – жолданушының тілегін, ал еңбекті ұсыным қисық сызығы жалданушының тілегін көрсетеді.

Еңбек нарығын, біз жеткілікті дәрежеде ашып көрсете алдық па? Жоқ. Себебі, біріншіден, біздің нұсқамызда жұмыссыздық жоқ, екіншіден, әр түрлі мамандық иелерінің жалақы айырмашлығы көрсетілмеген. Барлық экономика үшін біртұтас еңбек нарығы болмайды. Нақты өмірде, біз, көптеген жеткілікті дәрежеде оқшауланған сегменттермен кездесеміз. Еңбек нарығы мамандықтар, салалар және территориялар бойынша бөлінеді. Бір сегменттен басқа сегментке өту – үлкен шығынмен байланысты. Еңбек нарығындағы тепе-теңдік жағдай көбінес: мемлекеттің аралысуымен анықталады.

Жұмыссыздыққа байланысты берілетін жәрдем ақша еңбек ұсыну жағдайына әсер етеді. Жалақының ең төменгі мөлшері нарықтың сұраным мен ұсыным қозғалысына автоматты түрде бейімделу әрекетіне шек қояды.

Жұмыссыздық және оның түрлері.

Шетелдік мамандар жұмыссыздықтың себептерін талдай отырып, оның әр түрлі нысандарын тудыратын нақты факторларды қарайды. Жұмыссыздықтың мынадай сан алуан нысандары болады: жасырын, фрикциондық, маусымдық, құрылымдық, технологиялық және тагы басқа. Осыларға толық тоқталайық.

Жасырын жұмыссыздық – өндіріс пен мемлекеттік аппаратта артық жұмыскерлерді қолданған жағдайда орын алады. Шын мәнінде, олардың жұмысын, аз ғана жұмыс күшімен орындауға болады.

Фрикциондық жұмыссыздық – еңбек нарығында бос жұмыс күші туралы ақпарат жоқтығының нәтижесінде болады.

Маусымдық жұмыссыздық ауыл шаруашылығының кейбір салаларында, әсіресе қайта өңдеу өнеркәсібінде, жұмыс күші тек маусымдық кезеңде қолданылғанда болады.

Құрылымдық жұмыссыздық өндіріс қуатының жетіспеуінің нәтижесінде, сондай-ақ жыны-

сының, жасының, ұлтының және басқа жеке қасиеттерінің ерекшеліктеріне байланысты жұмыс таба алмаған жағдайда болуы мүмкін.

Технологиялық немесе өтпелі жұмыссыздық – адамды машиналармен ауыстыру нәтижесінде болады, ол жұмыскердің кәсібін өзгертуді немесе басқа мамандықты игеруді қажет етеді.

АҚШ конгресінің экономикалық статистика Комиссиясынын, жүргізген зерттеулерінің мәліметі бойынша, қазір шет елдерде жұмыссыздықтың 70-ке жуық нысандары және олардың болуының ерекше себептері де бар екен. Батыс елдерінің мамандары жұмыссыздықтың нысандарын 2 үлкен негізгі топқа бөледі:

– жиынтық сұранымның жетіспеуіне байланысты болатын, соның нәтижесінде ең алдымен, циклдық жұмыссыздықты жатқызады;

– жиынтық сұранымның өзгеруіне байланыссыз болатын жұмыссыздықты жатқызады.

Еңбек нарығында мемлекеттік қызметтің маңызы: жалақыны, жұмыстылықты, еңбек режимін реттеу болып табылады. Жалақының мөлшерін белгілеу бірнеше нысандар арқылы жүзеге асады:

1. Минималді жалақы мөлшерін белгілеу.
2. Бағаның өсуімен байланысты болатын жалақыны регламенттеу.
3. Бағаның өсуімен байланысты жалақыны индекстеу, есепке алу.
4. Баға мен жалақыны қалпында ұстау.
5. Жеке табыстарға салық салу.
6. Экономикалық әр түрлі секторларындағы жалакының деңгейі туралы информациясы және мемелекеттік органдардың фирмаларға көрсететін методологиялық көмегі.

Жұмыссыздық – еңбек нарығының біртұтас элементі болып табылады. Жұмыссыздық өте күрделі құбылыс және қоғамның дамуы барысында әр түрлі экономикалық мектептердің көзқарастары әр түрлі болған.

Қазіргі жағдайда «монетарлық теория» өзі туралы барынша айқын көрсете білуде. Осы теорияны жақтайшылар жұмыссыздық себебін мемлекеттің ақша саясатын дұрыс жүргізбеуінде екендігімен түсіндіреді. Ақша массасын дұрыс басқара отырып, өндіріс процесін реттеуге болады. Олардың ойынша, түзу инфляция өндірісті ынталандырады және жұмыссыздықты басады. Мысалы, жаңа зеландиялық экономист Олбен Филлипс осы тәуелділікті математикалық тілде қисық түрінде көрсетті, кейінірек ол «Филлипс қисығы» деп аталды.

Жұмыссыздық – бұл жұмыс күшіне деген сұраныс пен оның ұсынысының арасындағы айырмашылықтан туындайтын нәтиже. Экономикады жұмыс күші жұмыспен қамтылған және жұмыспен қамтылмағандардан құралады.

Жұмыссыздық деңгейі – экономикалық тұрғыдан белсенді халық санындағы жұмыссыздар санының пайызбен өлшенген үлесі.

Шетелдік мамандар жұмыссыздың себептерін талдый отырып, оның әр түрлі нысандарын тудыратын нақты факторларын қарайды. Жұмыссыздықтың мынадай сан алуан нысандары болады: жасырын, фрикциондық, маусымдық, құрылымдық, технологиялық, табиғи және т.б.

Батыс елдерінің мамандары жұмыссыздықды екі топқа бөледі:

– жиынтық сұраныстың жетіспеуіне байланысты;

– жиынтық сұраныстың өзгеруіне байланысты.

Қазір көптеген мекемелер әлдеқашан ұмытылған проблема жұмыс кадрларының қажеттігіне ұшырады. Бұрын олар өте көп болса, қазір олар әртүрлі салға кетуіне, квалификациясы төмендеуіне байланысты өте аз. Ал бар жұмыс іздеушілердің квалификациясы жоқ немесе өте төмен. Сонда қоғам бір біріне қарама қарсы екі түрлі ауруға шалдығуы мүмкін:

– кадр дефициті;

– жұмыссыздық.

Университеттер, училищелер, колледждер мен өндіріс орындарының тіл табысуы бұл мәселені шешуі мүмкін. Осы тұста мемлекетке осы секторды басқару үшін белгілі бір стратегия қажет.

1. Жұмысшыларды мемлекеттен тыс әдіспен орналастыру, бұл әдіс негізінен натуралды шаруашылықтарға тән.

2. Жұмыссыздық әсерін төмендету, бөл жерде жұмыс жасайтын сектор зардап шегеді, себебі

жөмыссыздарға берілетін өтемақы салық есебінен алынады.

3. Жұмыс орындарын ашу. Бұған келісу қиын, өйткені ол кедей елдерден имигранттар келуін көбейтпесе, ашылған жұмыс орындарға жергілікті жұмыссыздардың бара қоюы екіталай.

Жоғарыда аталған әдістерден басқа қоғамдық реттеу әдісі де бар. Ол қоғамдағы басқа жұмыссыздыққа әсері бар факторлар:

– білім беру;

– жұмыс табуға көмек т.б.

Жұмыспен қамтудың және жұмыссыздықпен күресетін кейбір аспектілері:

Тұрақты даму тұжырымдамасын жүзеге асырудың маңызды жағдайы әлеуметтік бағдарланған рыноктік экономиканы құру болып саналады. Елдің тұрақты дамуы – адамдардың жұмыспен тұрақты түрде қамтылумен, еңбек саласындағы әр алуан қисылтаяң ахуалдар көрінісінің алдын алумен тікелей байланысты. Қазіргі кезде экономиканың нақтылы секторында жұмыссыздықпен күресу мәселесі жұмыс орындарын құрумен, жұмыспен қамтудың белсенді саясатын жүргізумен жұмыссыздықтан қорғаумен біртұтас түрде қаралуға тиіс. Рыноктік қатынастар пайда бола бастаған кезде мемлекеттің әлеуметтік саясатының ең маңызды міндеттерінің бірі – еңбеккерлердің жұмыссыздықтан әлеуметтік қорғау жүйесін жасау болып табылады. Жұмыссыздықтан әлеуметтік қорғау жүйесі дамыған елдерде қазіргі ғасырдың басынан-ақ белсенді түрде қолданыла бастаған болатын.

Қазақстандағы жұмыссыздық бойынша әлеуметтік қорғау жүйесін дамыту үшін халықаралық тәжірибені талдау жасаудан басқа, оның мәнін, мағынасын, қызметін және оның қызмет істеу үдерісін анықтау қажет.

Жұмыссыздықтан қорғау жүйесінің негізгі мақсаты – жұмыспен тұрақты қамтуды қаржымен қамтамасыз ету. Ол өзінің қызмет ету белгісіне қарай екі түрлі бөлек жүйеден тұрады:

Бірінші бөлек жүйе өзінің үшкі мағынасы бойынша жұмыссыздарға материалдық көмек көрсету қызметін атқарады.

Екіншісі, жұмыссыздықтың өсуіне жол бермеу жөніндегі шұғыл шараларды жүзеге асырады.

Жұмыссыздық бойынша қорғау жүйесі үш негізгі көзден қаржыландырылады – жұмыс берушілер, жұмыскерлер және мемлекет. Егер бірінші бөлек жүйе экономикалық тұрғыдан жоғарыда аталған үш көздің есебінен қолдау тапса, екіншісі негізінен жұмыс берушілер есебінен алады. Рыноктік экономикасы бар елдерде жұмыссыздық жөніндегі қорғау жүйесін құру негізінен өзара бағынышсыз екі себепке байланысты:

Өндірістің рыноктік тәсілі үшін жұмыссыздық болмай қалмайтын әлеуметтік-экономикалық құбылыс және барлық жалдамалы жұмыскерлер жұмыссыз қалу қатеріне ұшырайды. Оның бола қалуы нақтылы жұмыскерге немесе кәсіпорынға байланысты емес. Көптеген жағдайда ол сыртқы әлемдік-экономикалық факторларға бағынышты.

Жұмыссыздық және онымен күресу шаралары.

Халықты жұмыспен қамту айрықша міндет. Жұмыссыздық неге көп? Неліктен осылай болып отыр? – дегенде, кейбір саяси мәселелердің толық шешілмегендігінен емес, жұмыспен қамтамасыз етілуінің экономикалық тетіктерінің әлі де ойдағыдай қалыптаспағандығынан екеніне біздің сеніміміз мол. Жұмыспен қамту қызметі адамдарды еңбекке орналастыруға, жұмыс берушілерді жаңа жұмыс орындарын жасағаны үшін ынталандыруға бағдар беру керек. Бұрын жұмыспен қамту мемлекеттік қызметі болды, ол осы іспен шұғылданды, ал қазір мұнымен кәсіпорын құқығын пайдаланатын биржалар шұғылданады. Ал олардың атқарып жүрген қызметі нашар. Көбінесе, кәсіпорын жұмысқа алған адамдарды «биржа қызметкерлері жұмысқа арнайы орналастырды» деген жалған анықтамалар жинайды екен. Сол үшін мемлекет бюджетінен олар ақша алады. Шағын несие беру, импорттың орнын басу сияқты мәселелер де бар.Ол мәселелер кедейшілікпен күрес бағдарламасында өз орнын тапты. Бұл бағдарламада, қазіргі кезде тек дүниежүзілік банктің, халықаралық валюта қорының ұсыныстарына ғана сүйенуге болмайды.

Еңбек нарығы саясатының балсенді шараларының басымдығы бар деп танылғанымен, барлық қаржылық міндет жергілікті бюджеттерге жүктеледі. Олар көп жағдайда белсенді шараларды атқару үшін қажетті қаражатты таба алмайды. Аудандық деңгейде жұмыспен қамту қызметінің

ұйымдық құрамы мен қаржыландыру туралы мәселе әлі күнге дейін толық шешілген жоқ. Қазіргі кездегі негізгі міндет осы шаралардың нәтижесі мен тәжірибесін бағалауда болуға тиіс. Осы талдау негізінде еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі үшін кеңестер мен ұсыныстар жасалуға тиіс, ол атап кеткен салық саясаты, ақша саясаты, инвестиция саясаты сияқты мәселелер жұмыспен қамту саясатының маңызды құралдары болып саналады. Осы құралдар арқылықазақстандықтар мұқтаж болып отырған жаңа жұмыс орындарын құруға ықпал етіп жасай алады.

Жұмыспен қамтамасыз ету органдарында жұмыссыз ретінде тіркелген азаматтардың саны.

Нарықтық экономикаға көшу кезеңінде қазақстан Республикасы экономикасының барлық салаларында күрделі өзгерістер болды. Бұл өзгерістер әрине, еңбек саласында да көрінеді. Бұл жағдайда жұмыспен қамту проблемасы көкейкесті болып табылады. Ал бұл проблеманы мақсатты мемлекеттік саясатсыз шешу мүмкін емес. Қазақстан Республикасында жеке еңбек нарығын үлгілеу мақсатын жүзеге асыру үшін ортақ нарықтық шаруашылықты, блоктарды ерекшелеуімен қарастыру, әрине бұл еңбек нарығына қатысты болуы керек [10].

Макроэкономикалық үлгі халық шаруашылығының белгілері бойынша бейнелік (еңбек пен капиталдың өзара орынбасуына), және қолданылатын еңбек ресурстарының сапалы мінездемелері бойынша (өндіріс саласы, оған қоса саудасыз материалдық өндіріс, қызмет көрсету саласы, бюджет саласы, ғылым, мәдениет, білім беру) бөлінеді.

Қазіргі кезде еңбек нарығы – жұмыссыздық, ұсыныс еңбегі жұмыс істейтін халықпен ассоцияцияланады, ал сұраныс еңбегі – бос жұмыс орындарымен. Мұндай түсініктердің бірігуі жұмыспен қамту аймағында және Қазақстанда еңбек нарығының қалыптасуына күрделі бұрмалаушылық әкеледі.

Қазіргі кездегі экономикалық теорияда еңбек нарығының тіршілігі келесі жағдайлармен анықталады:

• еңбек нарығында экономикалық субъектілерінің нарықтық уәждеме қылықтары;

• экономикалық бостандық немесе еңбек нарыгында субъектілерге таңдау бостандығы;

• еңбек нарығындағы субъектілерінің әлеуметті ұтқыршылығының тым жоғарғы деңгейі;

• экономикадағы ортақ нарығының (бәсекенің) ортасы Қазақстандағы еңбек нарығының қалыптасуы тек қана реформалардың күштерін салғаннан ғана емес, сонымен қатар, нарықтық экономика жолында тұрған қоғам дамуының арқасында.

Жұмыскерге белгілі бір жұмыс орнына ие болуға нақтылы кепілдік берілетін және оны жұмыстан шығару іс жүзінде болмады. Соның нәтижежесінде, жұмыс күшіне деген сұраным еркіндігі қатаң шектеледі. Мемлекет жұмыскерлердің белсенділігі мен қозғалысына қатаң бақылау жасап отырды, оларды өздерінің жұмыс күшін қолдануға тек қана мемлекет белгіленген еңбек нысандарының шеңберінде ғана рұқсат етілді.

Кадрларды тұрақтандыруда жас маман институты, белгілі бір кезеңге мерзімдік шартқа қол қою сияқты, тікелей әдістер, тиісті жұмыс уақыты өтелгеннен кейін пәтер беруге уәде ету, бір кәсіпорында істеген үзіліссіз жұмыс стажын жоғалту қатері сияқты жанама әдістер де қолданылды.

Әдебиеттер

1. Океанова З.К. Экономическая теория. – М.: Фолиант, 2002. – С. 237.

2. Шлендер П.Э., Кохин Ю.П. Экономика труда. – СПб.: Юрист, 2000. – С. 155.

3. Алимбаев А.А., Айнабек К.С., Ахметов С.Н. и др. Основы управления рыночной экономикой. – Алматы: Данекер, 2000. – С. 155.

4. Экономика труда / Под. Ред. Н.А. Волчина, Ю.Г. Одегев. – М.: Экзамен, 2002. – С. 626.

5. Сансызбаев Г.Н. Система социальной защиты населения и ее проблемы. – Алматы: Экономика, 1998.

К. Шуткевич, *студентка 4 курса*
специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Р.Г. Сатканова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

НОВЫЕ АСПЕКТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В РК

Формирование профессионального государственного аппарата выделено в качестве первого направления в Плане нации «100 конкретных шагов» и направлено на совершенствование государственной службы [1].

Основные направления данной работы законодательно закреплены в новом Законе РК «О государственной службе» [2].

Одним из первых шагов стало внедрение карьерной модели госслужбы, в которой модернизирована процедура поступления на госслужбу. Для вновь поступающих на госслужбу и не имеющих опыта работы, профессиональная деятельность должна начинаться с низовых должностей по общему конкурсу. По данным Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции в 2016 г. на первичные ступени госслужбы поступило порядка 8 тыс. граждан [3].

При этом отбор кандидатов на низовые должности и дальнейшее карьерное продвижение осуществляется на основе компетентностного подхода. Для этого введена автоматизированная система оценки личных качеств. В 2016 г. оценку личных качеств прошли свыше 28 тыс. человек [3].

Усовершенствована и внедрена трехступенчатая система отбора: для поступления на госслужбу кандидаты проходят тестирование на знание законодательства, оценку личных качеств, а также собеседование в госоргане по профильным знаниям.

При этом, первые два этапа централизованы в системе Агентства, что позволило усилить его роль в формировании государственного аппарата.

В 2016 г. на 12,6% улучшились итоги тестирования на знание законов. Из 56 тыс. человек, положительную оценку получили 46% (25473 чел.).

Этап собеседования из более 43 тыс. преодолели 20,7 тыс. человек. В 78% конкурсов участвовали наблюдатели [3].

Обязательным требованием для впервые поступающих на госслужбу стало установление испытательного срока с закреплением наставника и составлением индивидуального плана адаптации. В 2016 г. испытательный срок был назначен для порядка 4,5 тыс. человек [3].

С целью повышения оплаты труда государственных служащих в зависимости от результатов деятельности внедряется система оценки госслужащих по результатам. В этой связи, утверждены методики оценки госслужащих, составлены индивидуальные планы.

Работу госслужащих корпуса «Б» оценивают ежеквартально на основании достижения показателей индивидуального плана. В 2016 г. проведены две промежуточные оценки и есть определенные результаты. Такую оценку уже прошли 64,5 тыс. государственных служащих, из которых оценку «превосходно» получили 11%, оценку «хорошо» – 63%, «удовлетворительно» – 26%.

Одним из механизмов внедрения оплаты труда по результатам работы в 2018 г. станет факторно-балльная шкала. В отличие от действующей тарифной сетки, факторно-балльная шкала позволит выстроить систему оплаты, учитывая масштаб, ответственность и сложность выполняемых функций.

Министерством национальной экономики прорабатываются правовые и финансовые условия выплаты региональных коэффициентов с учетом передового международного опыта.

В целях систематизации профессионального развития госслужащих Законом закреплено обучение госслужащих не реже одного раза в три года. Обновлены программы обучения в Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан. К этой работе были привлечены ведущие международные эксперты из Сингапура, США, Италии, Южной Кореи. Активно использовался опыт Назарбаев Университета. Внедрено проектное образование с применением ситуационных практических задач.

Курсы обучения учитывают специфику и отраслевую потребность госоргана, а также ориентируют слушателей на профессионализацию и этичность.

За 2016 г. переподготовку и повышение квалификации прошли почти 33 тыс. служащих [3]. Усилен механизм взаимодействия Академии с региональными центрами обучения.

Карьерное продвижение служащих осуществляется по внутреннему конкурсу с соблюдением принципов состязательности и при наличии опыта работы на нижестоящих должностях. Это укрепляет принцип меритократии. По итогам внутренних конкурсов с нижестоящих на вышестоящие должности в 2016 г. назначено 5,9 тыс. служащих, что в 4 раза больше по сравнению с 2015 г. [3].

Согласно новому Закону введена возможность найма в госорганы иностранных менеджеров на основании решения Национальной комиссии по кадровой политике. Критериями для привлечения иностранных работников являются отсутствие в стране кадров по необходимым отраслям либо привлечение специалистов с целью обеспечения доступа к передовым технологиям и др.

Наряду с этим создана правовая основа привлечения через общий конкурс специалистов из частного сектора и граждан Казахстана, являющихся сотрудниками международных организаций. В 2016 г. на госслужбу из негосударственного сектора приняты порядка 2 тыс. человек [3].

Это обеспечило сбалансированность, открытость и конкурентоспособность карьерной модели.

Указом Президента утвержден новый Этический кодекс госслужащих, регламентирующий стандарты их поведения. Во всех центральных государственных органах и акиматах областей определены уполномоченные по этике.

Главные ценности этических стандартов – высокая культура взаимоотношений, предупреждение неэтичного поведения, а также нетерпимость к коррупции.

Данные этические нормы прививаются через комплекс мер, реализуемых Агентством, Академией государственного управления и уполномоченными по этике.

В целях усиления борьбы с коррупцией принят Закон «О противодействии коррупции», который распространен также и на квазигосударственный сектор. В структуре Агентства создан Департамент антикоррупционной политики, основными направлениями работы которого являются: антикоррупционный мониторинг, анализ коррупционных рисков, формирование антикоррупционной культуры. Образовано Национальное бюро по противодействию коррупции.

Необходимо отметить такую особенность нового этапа в развитии государственной службы как то, что Закон «О государственной службе Республики Казахстан» распространен и на сотрудников правоохранительных органов. Теперь кандидаты в правоохранительные органы, как и госслужащие, проходят тестирование в Агентстве на знание законодательства и оценку личных качеств.

В феврале 2016 г. была начата работа по практической реализации Указа Главы государства о проведении аттестации служащих корпуса «Б» [4]. Этот процесс проводился в три этапа (составление оценочного листа, тестирование, собеседование), дифференцированно в зависимости от уровня должностей и на основе компетентностного подхода.

Один из этапов аттестации предполагает прохождение тестирования на определение уровня компетенций. При тестировании замер проводился по 11 компетенциям: управление деятельностью, сотрудничество, принятие решений, оперативность, саморазвитие, ориентация на потребителя услуг, информирование потребителей услуг, добропорядочность, ответственность, инициативность и стрессоустойчивость.

15 марта 2017 г. в Астане завершила свою работу Высшая аттестационная комиссия при Президенте Республики Казахстан (ВАК). При проведении собеседований члены ВАК выявили уровень знаний, навыков и умений у госслужащих руководящего звена корпуса «Б».

По итогам работы ВАК было отмечено, что на уровне центральных государственных органов у государственных служащих наиболее развиты компетенции «принятие решений» и «ориентация на потребителя услуг». Иначе говоря, работники министерств отличаются способностью всесторонне оценивать ситуации, принимать оптимальные решения с учетом интересов и нужд граждан [5].

У сотрудников местных государственных органов выражены компетенции «стрессоустойчивость» и «информирование потребителей услуг. То есть, они умеют сохранять работоспособность в сложных ситуациях и всесторонне взаимодействовать с получателями услуг [5].

По результатам итогов работы Высшей аттестационной комиссии в Агентстве проведен тщательный анализ руководящего состава корпуса «Б».

В результате чего выявлены различия между слабо выраженными компетенциями среди работников центральных аппаратов и региональных служащих.

Так, если в ряде случаев работники центральных аппаратов недостаточно проявляют компетенцию «сотрудничество», то у региональных служащих зачастую не хватает компетенции «саморазвитие». Эти различия определяются характером выполняемых функций и составом персонала. У руководителей в центральных аппаратах больше регулятивных функций, в то время как в регионах – реализационных полномочий. Средний возраст руководящих служащих министерств составляет 39 лет, в то время, как этот показатель на уровне области составляет 46 лет. Стоит отметить и то, что отдельные руководители областных управлений и департаментов находятся на одной и той же позиции свыше 10 и 15 лет. В то же время, ряд служащих центральных госорганов никогда не работали на местах и не имеют соответствующего опыта [5].

Итоги аттестации государственных служащих явились основанием для разработки учеными Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан специальных программ обучения для развития недостающих у государственных служащих компетенций.

Литература

1. План нации «100 конкретных шагов» – Программа Президента Республики Казахстан от 20 мая 2015 г.

2. Закон РК «О государственной службе» от 23 ноября 2015 г.

3. Реализация новой модели государственной службы. – Агентство РК по делам государственной службы и противодействию коррупции. – 26.01.2017.

4. О проведении аттестации административных государственных служащих корпуса «Б». – Указ Президента Республики Казахстан от 30 декабря 2016 г.

5. Наиболее развитые компетенции выявили у госслужащих корпуса «Б». – АСТАНА. КАЗИНФОРМ –17, Марта 2017 г.

Н. Балтабаев, С. Югай, *студенты 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Д.Д. Керимкулова,*** *магистр, преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ СЛИЯНИЯ БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ РК

Тема слияний и поглощений, не теряет своей актуальности, активно обсуждается на страницах деловых и периодических изданий. Увеличение числа слияний и поглощений характерна и для Казахстана. Однако для Казахстана эти процессы достаточно новы. То, что на развитых рынках присутствует на протяжении уже долгих лет, у нас существует менее 20. В то же время успех, который показывает Казахстан в данной сфере, весьма значителен. Процессы объединений компаний происходят как в нефтяной, газовой промышленности, так и наиболее важные объединения бизнеса наблюдаются в финансовом секторе страны. В результате широкомасштабной девальвации тенге многие банки находятся в неудовлетворительном положении.

Существование данных процессов является неотъемлемой частью рыночной экономики, так же как и процессы купли-продажи. Слияния и поглощения – те же процессы купли-продажи, но разница лишь в том, что объектом здесь выступает контроль над собственностью компании.

«Слияние» подразумевает реорганизацию в форме объединения двух или более юридических лиц, после чего образуется новый субъект, в то время как «поглощение» используется для обозначения покупки одной компанией другой, при которой компания-цель полностью поглощается и прекращает свое существование в качестве отдельного субъекта.

	Слияние	Поглощение
Результат сделки	Образование новой компании с новым составом собственников	Компания приобретает бизнес, акционеры приобретаемой компании получают вознаграждение
Размер компаний	Равные	Компания-покупатель больше приобретаемой
Цели акционеров	Масштаб бизнеса	Приобрести-оставить бизнес
Принятие о решении сделки	Собственники	Совет директоров

Основная причина реструктуризации банков в виде слияний и поглощений заключается в получении и усилении синергетического эффекта, т. е. взаимодополняющее действие активов двух или нескольких компаний, совокупный результат которого намного эффективнее результатов отдельных действий этих компаний. Данный мотив является ведущим при принятии решения повопросу слияния или поглощения.

На казахстанском банковском рынке есть опыт по слиянию и поглощению. Данный процесс связан не только с приходом иностранных игроков, но и с желанием отечественных банков усилить свои рыночные позиции. В результаты вышесказанных интервенций наиболее интересной является ситуация, сложившаяся несколько лет назад вокруг «Альянс» банка и «Темірбанк».

«Альянсбанк» в два раза превышает «Темірбанк» по активам, имеются различия в финансовых

показателях. Преимуществом объединения является – сокращение расходов. Недостаток: высокая просрочка по кредитам, сокращение числа служащих.

Существующие филиальные сети «Альянс» банка и «Темірбанк» практически на 90% совпадают друг с другом. По оценкам Темір банка после оптимизации филиальных сетей двух банков возможно сокращение общей штатной численности на 1690 единиц, или 26,7%. Месячный фонд оплаты труда сократился на 30,9% млн тенге до 677,6 млн тенге.

В результате процесса слияния мы получили объединенный банк, где присутствует Альянс банк, Темір банк, Fortebанк. Капитал нового банка составлял 120 млрд тенге. Форте банк является универсальным банком с сильным розничным блоком, который составляет 80% бизнеса кредитного учреждения. 20% приходится на обслуживание корпоративных клиентов. На сегодняшний день спрос на беззалоговое кредитование исчез, но продолжает расти спрос на залоговое – ипотеку, автокредиты.

В обзоре банковского сектора за III квартал 2016 г. отмечается, что Национальный банк абсорбировал значительный приток ликвидности в секторе посредством эмиссии собственных облигаций на привлекательных для банков условиях. Совокупные депозиты сектора в третьем секторе увеличились на 5%, а объем облигаций НБРК в обращении составил 2,6 трлн тенге, или 10% активов сектора. Тем не менее профицит ликвидности не был полностью устранен, что оставило некоторые возможности для роста кредитования: в III квартале 2016 г. валовые кредиты увеличились на 2%. Неработающие кредиты сократились до 9,8%, чему способствовали выдачи новых кредитов и списания. Позиция регулятора в отношении признания в качестве проблемных реструктурированных и стрессовых кредитов, а также кредитов в иностранной валюте остается мягкой ввиду того, что Национальный банк отложил запланированный обзор качества активов сектора на конец 2017 г.

Рентабельность осталась стабильной, несмотря на приток более дорогих депозитов в тенге. Чистая процентная маржа сократилась до 4,8% с 5,3%, однако доходы по облигациям Национального банка предотвратили более значительное сокращение маржи. Регулятивные показатели капитализации немного улучшились ввиду капитализации прибыли и ограниченного роста кредитования. Показатель капитала 1-го уровня в секторе улучшился до 13,7%, а показатель общего капитала – до 16,2% на конец III квартала. В то же время планируемое увеличение регулятивных показателей достаточности капитала и регулятивных надбавок с 2017 г. может быть проблематичным для Казкоммерцбанка, Bank RBK и Qazaq banki. Запасы ликвидности продолжали увеличиваться за исключением лишь некоторых банков, чему способствовали рост депозитов и погашение свопов регулятора.

Казахстанский банковский сектор ждет суперконцентрации. Процесс концентрации в банковском секторе резко вырос. В конце 2016 г. – начале 2017 г., 6 из 33 банков на рынке объявили о возможном слиянии. Два супербанка, скорее всего, будут контролировать рынок после завершения всех процессов слияния с 51% от общего объема активов банков второго уровня. В начале марта 2017 г. Народный банк Казахстана и Казкоммерцбанк заключили меморандум о слиянии, в результате которого будет создано единое финансовое учреждение, в котором сосредоточено более одной трети всех активов банков.

1 февраля 2017 г. Цеснабанк и Bank Center Credit выпустили совместный пресс-релиз о возможном слиянии. В начале апреля Национальный банк Казахстана разрешил Цеснабанку покупать в BankCenterCredit, что позволит TSB + BCC улучшить свое состояние как единого банка. Следующие два банка, которые объявили о слиянии, – Capital Bank и Tengri Bank. В середине марта банки подписали меморандум о намерениях по слиянию. Казкоммерцбанк и Халык Банк являются крупнейшими банками Казахстана, занимающими 1 и 2 места, соответственно. В конце февраля портфель активов Казкоммерцбанка составил 4,7 трлн тенге, а у Народного банка – 4,6 трлн тенге. После их возможного слияния общий объем активов может составить 9,3 трлн тенге, что сделает банк практически недоступным для остальных банков. Его доля в банках второго уровня страны составит 37,4%. Доля кредитного портфеля теоретически может составлять 38,4%, а доля вкладчиков может достигать 35,7%.

В данном направлении и работает Форте банк. Новый банк – Форте, с большей долей рынка, объединенный банк стал крупнейшим игроком на рынке кредитования физических лиц с рыночной долей 19 % и понятными конкурентными преимуществами.

Одним из самых негативных последствий сокращения числа банков является снижение конкуренции в секторе. В результате этого вкладчикам придется пользоваться депозитами с невыгодными процентами, а заемщикам – брать кредиты под высокие проценты.

Когда банки сливаются, то одним из ключевых параметров оценки регулятора является уровень конкуренции или степень влияния слияния на конкуренцию в финансовом секторе. Слияние банков обычно увеличивает возможности нового банка и может привести к росту стоимости и снижения качества предоставляемых услуг. В рыночной терминологии это называется abuse of market power, или злоупотребление рыночными возможностями. В банковском законодательстве Казахстана предусмотрены механизмы сдерживания злоупотребления и контроля над деятельностью банковских конгломератов и холдингов.

Количество банков должен определять рынок, если речь идет о строительстве действительно рыночной экономики. Изменения должны происходить под воздействием конкуренции, а не определяться какими-то решениями. Консолидация ведет к укрупнению бизнеса и это может дать ряд положительных изменений для банков, таких как, например, повышение финансовой устойчивости, но с точки зрения системы она становится более уязвимой. Теряется конкуренция, хотя именно она – ключевой двигатель банковского сектора и не только.

Любое объединение – это долгий и сложный процесс, который проводится в рамках правового поля страны, когда в первую очередь учитываются интересы клиентов. Обратите внимание на российский опыт: по состоянию на 1 января 2017 г. в России действуют 575 коммерческих банков, на начало 2016 г. их было 681, то есть за год в рамках санации лицензии отозваны у 106 банков. Однозначно, оздоровление рынка ведет к ужесточению конкуренции и подталкивает к предоставлению более выгодных для клиентов предложений.

Литература

1. Национальный Банк Республики Казахстан. Текущее состояние банковского сектора. По состоянию на 01.01.2017. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/Текущее%20БВУ_рус_01.01.2017.pdf

2. Финансовый рейтинг банков по состоянию на 01.03.2017 г. URL: https://prodengi.kz/cat/finance_rating/

3. Анализ банковского сектора Республики Казахстан: итоги 2016 года. АО «Рейтинговое Агентство РФЦА». URL: http://rfcaratings.kz/wp-content/uploads/Analiz-bankovskogo-sektora-RK-rus.pdf

4. Обзор банковского сектора Казахстана 6 месяцев 2016 года. URL: http://kazks.kz/media/ckeditor/1470021223_Банковский%20сектор%20Казахстана%20за%206М2016.pdf

5. Рост кредитного портфеля показали 14 банков URL: https://kapital.kz/finance/54339/rost-kreditnogo-portfelya-pokazali-14-bankov.html

***А. Бектемирова**, студентка 2 курса специальности «Финансы»*
*Научный руководитель: **А.Т. Джумабекова**, к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

На экономику Независимого Казахстана влияет множество внешних и внутренних факторов, в числе которых уровень цен на основные экспортные товары, в том числе и на нефть. Проведение гибкой денежно-кредитной политики быстро и адекватно реагирует на изменяющуюся ситуацию рынка. Целью гибкой денежно-кредитной политики является достижение стабильности цен, финансового рынка и устойчивости национальной валюты.

Целью валютного регулирования является содействие государственной политике по дости-

жению устойчивого экономического роста и обеспечению экономической безопасности Республики Казахстан в части снижения рисков для стабильности внутреннего валютного рынка Республики Казахстан и устойчивости платежного баланса Республики Казахстан.

Задачами валютного регулирования являются:

1) установление порядка обращения валютных ценностей в РК;

2) создание условий для дальнейшей интеграции РК в мировую экономику;

3) обеспечение информационной базы по валютным операциям и потокам капитала.

Целью валютного контроля является обеспечение соблюдения законодательства Республики Казахстан резидентами и нерезидентами страны при проведении ими валютных операций.

Задачами валютного контроля являются:

1) определение соответствия проводимых валютных операций законодательству РК;

2) проверка обоснованности платежей по валютным операциям и наличия необходимых для их осуществления документов;

3) проверка полноты и объективности учета и отчетности по валютным операциям [1].

Информация по валютным операциям, содержащая статистические и аналитические данные по международным операциям резидентов и их внешних активах и обязательствах, используется при формировании данных.

Достижение стабильности курса национальной валюты имеет ключевое значение в проведении денежно-кредитной политики Республики Казахстан. Правительство РК и иные государственные органы осуществляют валютное регулирование в пределах своей компетенции. Основным органом валютного регулирования в стране является Национальный Банк РК, который способствует достижению стабильности национальной валюты. Валютные курсы оказывают влияние на торговлю и притоки инвестиций. За нарушения валютного законодательства Национальный Банк РК применяет санкции и меры воздействия в соответствии с законами Республики Казахстан.

По мнению экономистов и финансистов мира это способствует и на ухудшение, а также на улучшение условий. Потому, что понижение курса валюты улучшает условия для экспортеров и ухудшает условия для импортеров. В целях мониторинга подобных параметров вопросник служит существенным источником информации для всесторонней оценки:

1) факторов, определяющих спрос и предложение кредитных ресурсов;

2) рисков, учитываемых банками при рассмотрении кредитных заявок;

3) ожиданий развития рынка кредитования;

4) политики ценообразования и неценовых параметров, учитываемых при выдаче кредитов (залог, максимальная сумма кредитной линии, сроки и т.д.);

Для анализа основных тенденций на рынке банковских услуг большую значимость приобретают методы исследования качественных параметров спроса и предложения кредитных ресурсов. На основе качественных параметров, необходимо дать оценку тенденциям в изменении спроса и предложения кредитных ресурсов, системам управления рисками.

К методам исследования относятся:

1. Сплошной метод (все банки второго уровня) путем анкетирования.

2. Результаты исследования оцениваются путем расчета «чистой процентной разницы» между долей респондентов отметивших «увеличение» («смягчение») параметра и долей респондентов отметивших его «уменьшение» («ужесточение»). Позитивное значение свидетельствует о тенденции роста (смягчения), негативное значение – о снижении (ужесточении) параметра.

В отношении факторов спроса и предложения вычисляются средние значения присвоенных рангов по каждому фактору.

3. Результаты также оцениваются с помощью «индекса диффузии», который является агрегированным показателем, отражающим мнение респондентов. Шкала значений индекса варьирует от 100% до 100%. Значение индекса равное нулю показывает, что мнение респондентов о текущей ситуации не изменилось по сравнению с прошлым исследованием. Когда мнение респондентов меняется в положительную или отрицательную сторону, то это отражается на результатах, соответственно, в сторону увеличения/уменьшения, смягчения/ужесточения.

При повышении курса национальной валюты происходит все наоборот. В нашей стране в целях повышения курса национальной валюты Национальный Банк РК осуществляет продажу национальной валюты, а также для снижения – скупает иностранную валюту в обмен на национальную. Такое явление называется – ревальвация. Ревальвация делает импорт дешевле, а экспорт дороже. Любая покупка приводит к повышению курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте. Наоборот, скупка иностранной валюты влечет за собой падение курса национальной валюты. Такая политика может привести к истощению валютных резервов страны и не предотвратит обесценивания национальной валюты.

В каждой стране активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее. Как известно, хоть малейшее повышение курса национальной валюты зависит от увеличения заказов на отечественные товары. Также на повышение курса национальной валюты влияет и потери инвестора и по отношению к иностранным валютам. Поэтому зарубежные экспортеры пользуются преимуществом на мировом рынке (курса доллара), и мобилизуют все свое влияние для противодействия повышению курса национальных валют.

В большинстве развитых стран проблему кризиса решают через программы «накачивания» экономики дешевыми ресурсами. В этом случае, масштабная эмиссия денег происходит как за счет бюджетных средств, так и за счет средств центральных банков. Однако подобные меры, как показала практика, эффективны в краткосрочной перспективе, в малой степени способствуют улучшению макроэкономического климата, и решают, как правило, проблемы финансовых секторов.

Для решения этих проблем требуется принятие фундаментальных мер, которые будут способствовать поддержанию инфляции на оптимальном уровне, обеспечению финансовой стабильности в регионе, решению фискальных проблем. В тоже время в 2017-2019 гг. мировыми экономистами и экспертами прогнозируется укрепление экономик в развитых странах. В целом защищенность экономики Казахстана не вызывает опасений: стабильный внутренний спрос, низкая безработица, устойчивый бюджет, умеренные темпы инфляции, стабильное развитие финансового сектора будут способствовать поступательному и устойчивому развитию экономики.

Национальный Банк РК обязан вмешаться для поддержки своей слабеющей денежной единицы. Соответственно банк в целях регулирования курса национальной валюты должен покупать, а при непозволительном ее укреплении – продавать. Если несколько упростить их политико-экономический смысл, то он состоит в том, чтобы соблюсти баланс интересов экспортеров и импортеров.

На рисунке 1 представлены данные, характеризующие динамику уровня инфляции за 2015-2016 года [1].

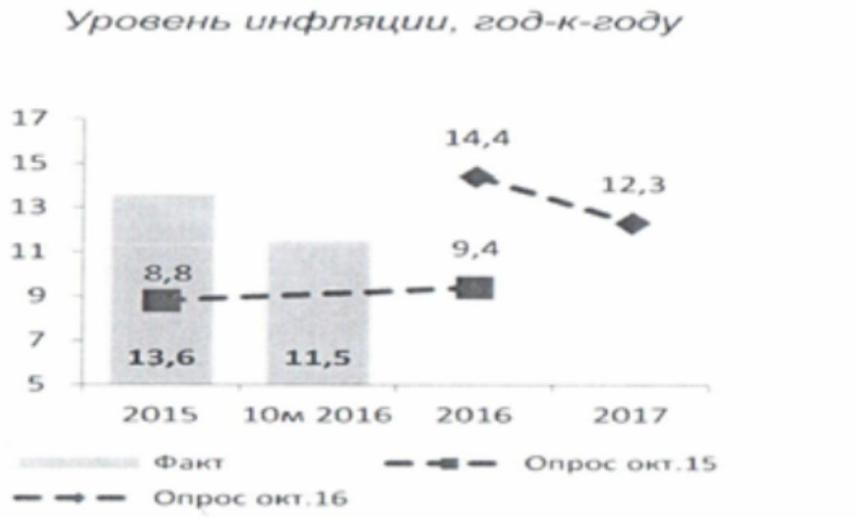


Рис. 1. **Уровень инфляции год к году (2015-2016)***

**Рисунок составлен по источнику [1]*

Всем известно, что любое известие о недостатках у Национального Банка РК валютных резервов побуждает спекулянтов воспользоваться ситуацией. Они избавляются от национальной валюты. После девальвации национальной валюты они начинают продавать иностранную валюту по более выгодному обменному курсу, получая прибыль от продажи. Банк, чтобы не потерять валютные резервы от операций спекулянтов, должен провести девальвацию раньше, чем спекулянты начнут скупать иностранную валюту.

На рисунке 2 показаны данные по динамике курса тенге к доллару США [2].

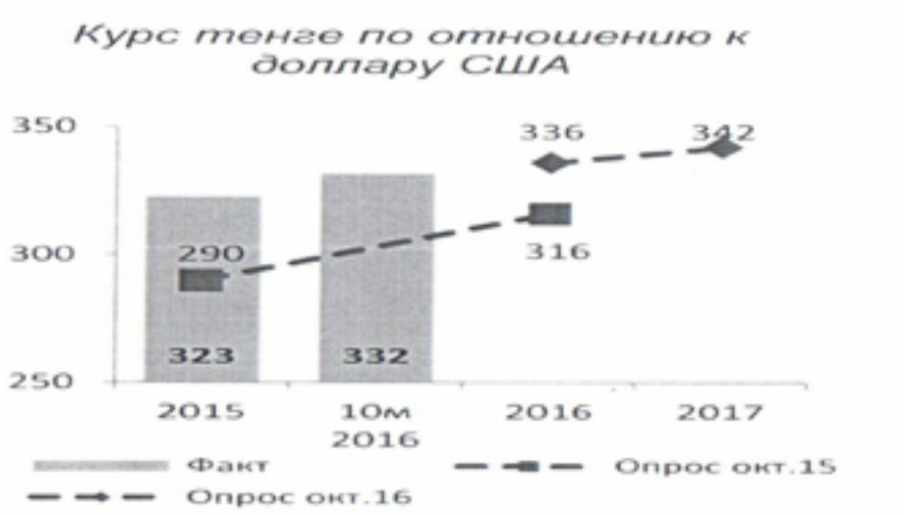


Рис. 2. **Курс тенге по отношению к доллару США***

**Рисунок составлен по источнику [2]*

В реальной жизни трудно четко установить, является ли режим валютного курса фиксированным или плавающим. Ряд стран объявил о фиксации обменного курса своей валюты, однако курс их валют отклоняется от зафиксированного уровня в широком диапазоне – они часто пересматривают уровень фиксации. Поэтому режим фиксированного обменного курса аналогичен с плавающим курсом. Достоинством плавающего режима валютного курса является его стабилизирующее воздействие на платежный баланс, способность урегулирования его без видимых потерь официальных валютных резервов.

Перспективы развития мировой экономики, особенно таких стран, как США, Китай, Россия, страны Еврозоны, будут оказывать влияние на развитие экономических процессов в Казахстане. Основными источниками нестабильности могут стать ситуация на мировых рынках энергоресурсов и неустойчивое развитие мировых финансовых рынков.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что основной задачей финансистов страны является – обеспечение внутренней и внешней устойчивости казахстанского тенге, то есть возможность создания низких темпов инфляции и стабильного обменного курса.

Литература

1. Уровень инфляции год к году (2015-2016). Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан http://www.advantour.com/rus/kazakhstan/currency.htm//

2. Курс национальной валюты Казахстана. Официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан http://www.nationalbank.kz/?docid=275&switch=russian//

Д. Қазез, студент 3 курса специальности «Экономика»
*Научный руководитель: **Ж.Қ. Сартбасова,** ст препадователь*
КазУЭФМТ

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ РӨЛІ

Коммерциялық банктер бағалы қағаздар эмиссиялауға құқылы. Оның ішіне: акциялар, облигациялар, вексельдер, жинақтаушы және депозиттік сертификаттар жатады.

Коммерциялық банктердегі бағалы қағаздардың эмиссиялаудың негізгі мақсаты келесіде:

– банк құру кезіндегі меншікті капиталды қалыптастыру;

– ұзақ мерзімді бағалы қағаздарды шығару арқылы қарыздық капиталды тарту;

– қосымша бағалы қағаздарды шығару арқылы қосымша капиталды тарту мен басқар;

– эмитенттің инвестициялық жобаларды жүзеге асыру арқылы капиталды басқару, айналым қаражатты толтыру.

– Банктің акционерлік капиталын құрылымын өзгерту.

Бағалы қағаздарды шығару кезеңі келесі этаптардан тұрады:

1. Эмитент банкпен бағалы қағаздарды шығару туралы үкім.
2. Бағалы қағаздарды шығару туралы шешімді бекіту.
3. Бағалы қағаздарды шығару туралы мемлекеттік тіркеу жасау.
4. Шығарылған бағалы қағаздарды орналастыру.
5. Бағалы қағаздарды шығару туралы есебінің мемлекеттік тіркеу

Бағалы қағаздарды шығару туралы есебінің мемлекеттік тіркеу

1. Бағалы қағаздарды шығару туралы шешім	
	Ақпаратты ашу
2. Бағалы қағаздарды шығару туралы шешім	
3. Эмиссия мен шығару жобасын тіркеу	
4. Эмиссия жобасындағы ақпараттыны жариялау	
	Ақпараттыашу
5. Бағалы қағаздарды орналастыру	
	Ақпараттыашу
6. Шығару есебі туралы есепті тіркеу	
7. Шығару қорытындысы туралы ақпаратты жариялау	
	Ақпараттыашу
8. Жарғылыққа өзгерістер енгізу	

1 суретті талқыласақ

1 – этап өзіне бағалы қағаздарды шығару туралы шешім қабылдау. Оған құжаттың толық көлемі, саны, түрі, мақсаты мен мерзімітуралыкөрсетіледі [1,б.41].

2 – этапта бағалы қағаздарды шығару туралы үкім. Шешім банктің директорлар Кеңесімен бекітіледі. Бұл құжат 3 экземплярда мемлекеттік бағалы қағаздарды мемлекеттік тіркеу органға тапсырылады. Бір нұсқасы тіркеу органында қалады, екіншісі реестр ұстаушыда, үшіншісі эмитенте қалады.

3 – этап бағалы қағаздарды шығаруға бағытталған. Шығаружобасы эмитент туралыақпарат, онықаржылықжағдайыкөрсетілуітиіс. Ол жоба банк Басқарушысымен жасалады, Басқарушысының Төрағасымен қол қойып бекітіледі. Бас бухгалтермен тігіліп нөмерлейді де жобаға банк мөрі қойылады. Бағалы қағаздар шығару туралы жобасы тәуелсіз аудиторлармен келесі жағдайларда расталуы қажет:

– келесі бағалы қағазды шығарылу болса;

– банк жаңадан құрылып алғаш рет банк бағалы қағазды шығарып жатса.

4 – этапта осы тіркелген бағалы қағаздарға мемлекеттік тіркеу номері беріледі. Бағалы қағаздарды тіркеу Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкімен жүзеге асырылады.

5 – этапта шығару жобасында ақпаратты ашу. Шығару жобасына қажетті тіркеуді жүргізуші нондағы ақпаратты жариялаға қажет. Жалпы ақпарат көздеріне шығарылатын бағалы қағаздар туралы ақпаратты жарияету. Ашық жариядамын экземплярдан кем емес жабық жариядамың экземплярдан кем емес болуы қажет.

6 – этап Бағалы қағаздарды орналастыру болып табылады. Соңғы этапты шығарылған бағалы қағаздар туралы есеп беру. Бағалы қағаздарды шығарғаннан кейін банк 30 жұмыс күн ішінде орналасқан туралы есепті тіркеу органдарына жариялау қажет. Тіркеу органы кемшіліктері болмаған жағдайда оны тіркейді. Сонымен қатар Банк керасстаушы хат ұсынылады. Онда банк шығарған бағалы қағаздар туралы қағаз көлемі мен мінездемесі, тіркеу номері мен уақыты жазылады.

Бағалы қағаздың түрі-акция. Акция – акционерлік қоғаммен дивиденд алуға мүмкіндік беретін коммерциялық бағалы қағаздың бір түрі. Акция мүмкіншілігі:

– Дауыс құқығы. Акция алуарқылы акция ұстаушығ аакционерлік қоғамды басқаруға құқығы.

– Табысқа құқығы. Дивиденд түрінде пайда табу.

– Нарықта акциялардың бағалы өсуі арқылы пайда табу.

– Бағалы қағаздың тағы бар түрі – облигация.

Облигация мүмкіншілігі:

- - эмитент пен облигация ұстаушылар арасында ұзақ қарыздық қатынас тырастайды;

- - кепілдендірілген табыстыалуға әкеледі;

- - Қорнарығында эмитент пен өндіріп алынғанға дейін еркін айналыста болады;

- - өтімділік, табыстылық, сенімділік деген қасиеттерге ие;

- - акция бойынша төлемдерге қарағанда облигация бойынша төлемдер бірінші орында төленеді;

- - банк жойылу кезеңін де акцияға қарағанда облигация ұстаушының қажеттіліктерін бірінші қанағаттандырылады.

Қазақстанның бағалы қағаздарының дамуын талдауға келетін болсақ, мемлекетімізде қор нарығының қаржылық жағдайы өсуде. Оны 1 ші сурет көруге болады.

2-сурет. **Бағалы қағаздар нарығындағы қатысушылардың қаржылық қоры,** (млн теңге)

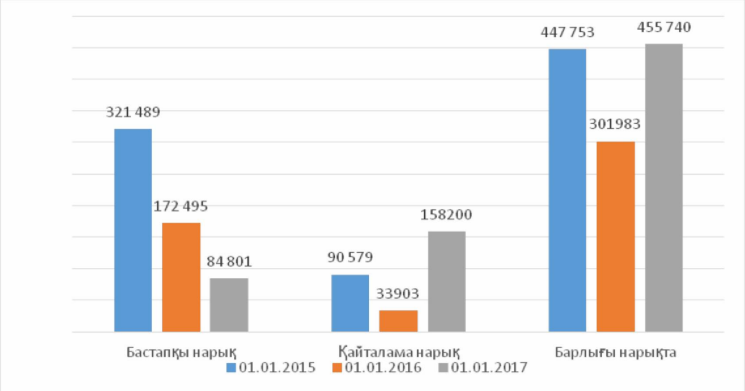
Активтер мөлшері 2015 ж. мен салыстырғанда 2017 ж. активтер саны 11 070 млн теңгеге немесе 2016 ж. мен салыстырғанда 3,0% көбейгені нанықтаймыз. Міндеттемелер санына келетін болсақ, 2015 ж. мен салыстырғанда 3 156 млн теңгеге өсіп, 0,3% артқанын байқаймыз. Капитал саны 2017 ж. 1ші қаңтарына сәйкес 14 228 млн теңгеге артып, өсім көрсеткішін 2016 ж. мен салыс-

тырғанда 4,6% артқан. Ал жарғылық капиталға келетін болсақ, бұл көрсеткіш 1 387 млн теңгеге артып 1,4% өскенін анықтауға болады.

3-сурет. **Бағалы қағаздар нарығының институционалдық қатысушылары**

Институционалдық құрылымын 3 сурет бойынша, айта кететін 2017 ж. 1 қаңтарына мынадай институционалдық субьектілер бөлісті:

– бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қоры нарықтың 60,6% немесе 6 112 206 млн теңгемен;
– екінші деңгейлі банктер нарықтың 31,9% немесе 3 217 295 млн теңгемен;
– сақтандыру ұйымдары нарықтың 3,9% немесе 395 367 млн теңгемен;
– инвестициялық қорлар 2,7% немесе 272 540 млн теңгемен;
– бағалы қағаздар нарығының кәсіби қатысушылары 0,9% немесе 92 946 млн теңгемен орналасты.



4-сурет. **Бағалы қағаздар құралдарының өсу тенденциясы,** (млн теңге)

Осы 4 суретке сәйкес, бағалы қағаздар құралдар нәтижесінде жасасқан мәмілелер көлемі 2015 ж. 1-ші қаңтарына 447 753 млн теңгені құраса, 2016 ж. 1ші қаңтарына бұл көрсеткіш 145 770 млн теңгеге азайып, 2017 ж. 1-ші қаңтарына +153 757 млн теңгеге қайтып көтерілгенін көруге болады. Оның ішінде мәміленің көбісі бастапқы нарықта орын табады. Ол нарықтың 65% құрайды. Бастапқы нарықта, статистикалық ақпаратқа сүйенсек, борыштық облигациялар секторы бойынша жасасқан мәмілелер көлемі 2017 ж. 1-ші қаңтарына 83 000 млн теңгемен орналасқан.

Екінші деңгейлі банктердің бағалы қағаздар нарығындағы рөлін 3 түрге жіктеуге болады:

1) инвестор сияқты – бағалы қағаздарды сатып алу нәтижесінде кез келген эмиссиялаушы ұйымға инвестиция салу.

2) бағалы қағаздар нарығының профессионалды қатысушы сияқты – брокер, дилер, клирингтік және депозитарлық операциялар;

3) бағалы қағаздарды эмиссиялайтын мекеме сияқты – өз бағалы қағаздарын эмиссиялау нәтижесінде, нарықтағы ағымдағы бағалы қағаздардың мөлшерін ұлғайту.

Қазіргі таңда Қазақстанда 30-дан астам коммерциялық банк өздерінің қызметін атқарып жатыр, ал бағалы қағаздар нарығында оның 20 банкі ғана тіркеліп, оның 10 банкі жыл сайын эмиссиялық операцияларды іске асырып жатыр және эмиссияланған бағалы қағаздардың үлесі сол банктердің жарғылық капиталының 5-10%-ын құрайды.

Менің ойымша бұл өте аз, себебі Қазақстан Қор биржасы әр сатылатын және сатып алынатын операциялардан пайыз ретінде пайда көріп жатыр. Нарықтың көлемін ұлғайту үшін эмиссиялық операцияларды жиі іске асыру керек.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. – 1995 жыл, 30 тамыз.
2. «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» Қазақстан Республикасы Заңы. – Алматы, 1995.
3. «Банк және банк қызметтері туралы» Қазақстан Республикасы Заңы. – Алматы, 1995.
4. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі, 27 желтоқсан 1994 ж.
5. Банктер және банктік операциялар: ЖОО арналған оқулық / Проф.Е.Ф. Жукованың редакциясымен. – М.: Банктер және қорлар, ЮНИТИ, 2013. – 471б.
6. Сейітқасымов Ғ. Банк ісі . – Алматы, 2014.
7. Банк ісі / Под ред.О.И. Лаврушина. – М.: «Роспотребрезерв», 2012. – 432 б.
8. Банк ісіне кіріспе: Оқу құралы / Проф. Г. Асхауэр. – М., 2014. – 627 б.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Қағидалары, проблемалары және саясат. – 2т.: Ағыл.тіл.ауд. Т.1. – М.: Туран. – 2016. – 400 б.

Т. Қамар, *БІ-306 тобының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М.Үсенбаев,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТӨЛЕМ БАЛАНСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ДАМУ ЕРЕКШІЛІГІ

Бүгінгі әлемде экономикалық және шаруашылық қатынастар күннен-күнге даму барысында халықаралық валюта қатынастарының өркендеуі өндіргіш күштердің қарқынды өсуімен, дүниежүзілік рыноктың қалыптасуымен, халықаралық еңбек бөлінісінің тереңдеуімен, шаруашылық байланыстарының интернационалдануы және жаһандануымен сипатталады. Өз кезегінде нақты бір елдің экономикасының ішкі және сыртқы процестері өзара шектеулі байланыста болады. Бір жағынан сыртқы экономикалық жағдай ішкі экономикалық жағдайға әсер етсе, ал екінші жағынан ішкі экономикалық жағдайдағы өзгерістер ішкі экономикалық байланыс динамикасын анықтайды.

Төлем балансы елдің белгілі бір уақыт ішінде шетелге шығарғандарынан түскен түсімдері мен сырттан әкелінген тауарлары мен қызметтер үшін төленген төлемдер арасындағы шекті қатынасы [1].

Адамзаттың одан әрі дамуына әсер ететін әлемдегі ең маңызды қазіргі заманғы процестердің бірі – жаһандану болды. Әлемдік экономиканың жаһандану жағдайында, ұлттық экономикалық қатынастар капитал және инвестиция ағымының өсуі түрінде көбейді.

Сондықтан да төлем ағымының теңгерілмеуі шетел капитал салымдарының, материалдық құралдардың кетуі мен келуі экономикалық және саяси шешімді қабылдау процесіне үлкен әсерін тигізеді.

Мемлекеттің сыртқы позициясын бағалау және өлшеу экономикалық саясат вариантарының шешімі процессіндегі қажетті қадамдар [2].

Төлем балансына жүйелі кіргізілетін, мемлекет пен басқа ел арасындағы операциялық және қаржылық ағымдардың мәліметтері мемлекеттің сыртқы позициясының көлемді әрі сапалы талдаудың негізін және оның әлемдік шаруашылықта қатысу деңгейін, сондай-ақ түзетулердің қажеттілігін құрайды. Сондықтан да, төлем балансының макроэкономикалық маңызы мемлекеттің сыртқы әлеммен қарым-қатынасын сыртқы сауда саясатына және мемлекеттік қарызды басқаруға бағытталған таңдау процессінде индикатор болады.

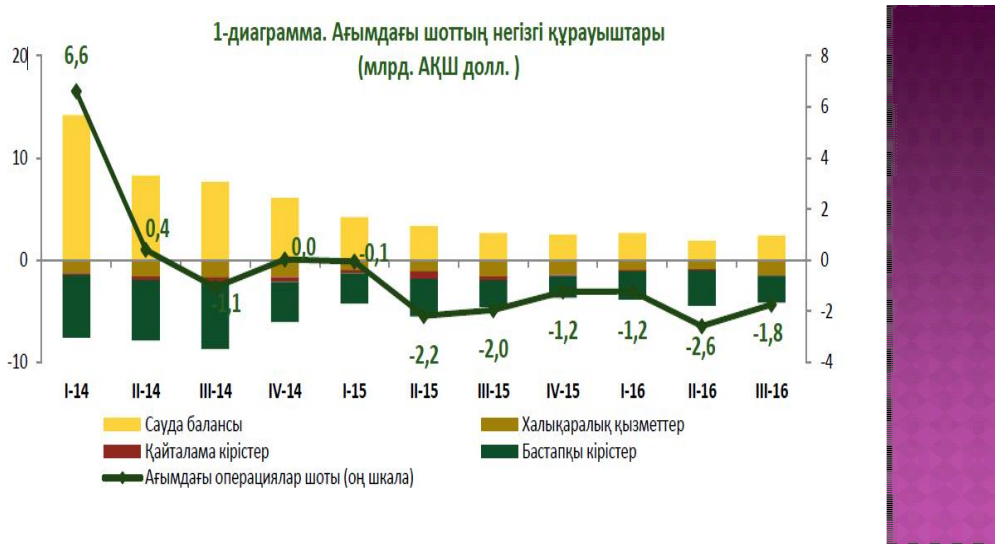
Төлем балансы талдауының дұрыстығы оның негізгі принциптері арқылы қалыптасады. Халықаралық валюталық қор арқылы жасалатын және басылымға шығарылатын осы стандартты ережелер, барлық мемлекеттерде төлем балансын талдауда және құрастыруда бағыт ретінде қолданылады.

Төлем балансы мемлекеттің сыртқы экономикалық операцияларын көрсететін статистикалық есеп болғандықтан, төлем балансындағы барлық операциялар екі бөлімге бөлінеді: ағымдағы операциялар шоты; капитал және қаржылық операциялар шоты.

Барлық елдерде төлем балансын құрастыруда бағыт ретінде қолданылатын негізгі принцип Халықаралық Валюта Қорымен жасалады. Төлем баланстары бойынша барлық Басқарушы басылымдардың ең алғашқысынан бастап (1948 ж.), методологиялық принциптер әлемдік экономика жағдайының өзгеруіне байланысты қайта қарастырылады. Төлем балансы бойынша Басқару басылымының соңғысы 1993 ж. жасалып, қазіргі кезге дейін қолданылады. Онда мемелекеттің сыртқы экономикалық мәліметтерінің жүйеленуі, жинақталуы және рәсімделуі, сондай-ақ төлем балансын реттеудің мүмкін болатын механизмі мен талдау әдістері көрсетілген.

Тауар балансының оңды қалдығы экономика жағдайының көрсеткіші болып табылады, мемлекеттің көрсетілген тауарына әлемдік сұраныс көбейеді, ішкі нарықтағы сатып алушылар жергілікті өндірілген импорт тауарларын қалайды [4].

Халықаралық қызметтің маңызды категориясына – транспорттық қызмет ету жатады. Төлем балансында тасымалдау құны фоб базасында көрсетіледі, яғни осылайша фрахт құны мен тасымалданатын жүктің сақтандырылуы қосылмайды.



Ағымдағы операциялар шоты 2016 ж. 9 айдағы нәтижелер бойынша теріс сальдомен қалыптасты және 2015 ж. 9 айдағы 4,2 млрд АҚШ долл. (әрі қарай – доллар) салыстырғанда 5,6 млрд долл. құрады. 3-тоқсанда дефициттің екінші тоқсандағы 2,6 млрд долл. салыстырғанда 1,8 млрд долл. дейін қысқару үрдісі байқалды.

Ағымдағы операциялар бойынша ЖІӨ-нің 6,1% құраған дефицитке тауарлардың таза экспорты көрсеткішінің базалық кезеңмен (2015 ж. 9 ай) салыстырғанда 31,9%-ға қысқаруы себепші болды.

Тікелей инвестициялар бір мемлекеттің шаруашылық бірлік-резидентінің (тікелей инвестор) басқа бір мемлекеттің резиденті болатын (тікелей инвестициялау кәсіпорыны) шаруашылық қыз-

меттегі бірлігіне ұзақ уақытты экономикалық қызығушылығын білдіреді. Мұндай инвестициялар тікелей инвесторлар және тікелей инвесторлау объектісі болатын кәсіпорындар арасында жасалатын кез келген операцияларды қарастырады. Төлем балансы бойынша ХВҚ басқармасына сәйкес тікелей инвестиция деп – 10%-дық және одан да көп кәсіпорындардың қамтамасыз ететін кез келген салымдарын айтамыз. Тікелей инвестициялар ұзақмерзімді капиталды шетке шығарудың маңызды түрі болып келеді, және төлем балансына екі есе әсер етеді.

Портфельді инвестициялар инвестициялық портфельдерді қалыптастырумен байланысты. Портфельді инвестицияларға құнды қағаздарға капитал салу, яғни акция, облигация, т.б. сатып алу жатады.

Төлем балансының қаржылық шотында көрсетілетін қалған халықаралық капитал қозғалысының түрлері, басқа инвестициялар тобына жатады, оған коммерциялық несиелер, ссудалар, қолма-қол ақшалар және депозиттер, аванстар т.б. жатады. Коммерциялық несиелер – сатушының сатып алушыға сатылған тауар төлемін кейінге шегеру түрінде, көрсетілген қызмет түрінде немесе сатып алушының әлі алмаған тауар немесе қызметіне қосымша төлем түрінде берілетін несие [5].

Қазақстанның төлем балансы екі негізгі компоненттерден құралады: ағымдағы шот пен капиталдық және қаржылық ресурстардың шоты.

Бұл операциялар ХВҚ ұсынған және осы жұмыстың I бөлімінің 1 – тарауында көрсетілген түрлі бап бойынша классификацияларда көрінеді.

Төлем балансы стандартты және аналитикалық түрде болады.

Төлем балансына бірқатар әсер ететін факторлар:

1. Мемлекеттердің экономикалық және саяси дамуының біркелiксiздігі және халықаралық бәсекелестік.

2. Экономика жаһануы, әлемдік нарықтағы бәсекелестіктің күшеюі ғасырлар шегінде жаңа сапа табуда. Төлем балансының негізгі баптарының эволюциясы әлем экономикасындағы негізгі орталық бәсекелестік күшінің өзгерісінің қатынасын көрсетеді.

3. Экономиканың циклдық ауытқуы. Төлем балансында ауытқу деген түсінік бар, яғни бұл – мемлекеттегі шаруашылық белсенділіктің көтерілуі мен төмендеуі, өйткені мемлекеттің сыртқы экономикалық операциялары ең алдымен ішкі экономика жағдайына байланысты. Төлем балансындағы диспропорциялар өнеркәсіптегі циклдық механизмімен шартталған, олар ішкі экономикалық циклдық процесстердің бір елден екінші елге ауысуына мүмкіндік туғызады.

4. Құрылымдық дисцпропорциялар. Бір өндірістің бір жақты дамуы басқа өндірістің экономикалық сілкінісіне әкеледі, кейде қайта өндіруді ан одан да күрделі циклдық дағдарысқа әкеледі. Әлемдік өндірісте құрылымдық диспропорция жасайтын тепе-тепедіктің бұзылуы мүмкін, бұл экспорт көлемінің төмендеуіне әкелуі мүмкін. Негізгі себебі, өнеркәсіп құрылымы әлемдік нарық қажеттіліктеріне сәйкес келмейді. Құрылымдық дағдарыс мысалы ретінде 70-ші жылдардағы әлемдік экономиканы дүр сілкіндірген энергетикалық, шикізаттық және азық-түлік дағдарысына әкелуі мүмкін.

Соңында мемлекеттердің қаржылық өзаратәуелділігі коммерциялық өзаратәуелділіктен де маңыздырақ болды. Бұл валюталық және несиелік тәуекелдерді күшейтеді, ең алдымен қарыздардың төлемқабілеттілік тәуекелін күшейтеді.

1. Халықаралық саудадағы өзгерістер. Шаруашылық интенсификациясының өсуі, жаңға энергеттикалық базаға көшу экономикалық байланыста құрылымдық өзгерістер туғызады. Дайын өнімдермен сауда өте белсенді болды.

2. Валюта-қаржылық факторлардың төлем балансына әсері. Әлемдік валюталық жүйенің тұрақсыздығы халықаралық сауда мен есептердің жағдайын нашарлатады. Валюталық курсты өзгертіп пайда табу мақсатынан сыртқы экономикалық есептер жылдамдайды немесе баулайды; импортерлар төлемді жылдамдатуға тырысады, ал экспортерлар керісінше, тапсырылған валютаны алуды кешіктіреді («leads and lags»саясаты).

Осылайша сыртқы айналым туралы мәліметтердің қарсы қойылуынан, мемлекет аралық тауар айналымы негізінде құралатын мәліметтер көбінесе басқа мемлекеттер ведомстваларымен жасалған сыртқы сауда бойынша аналогиялық мәліметтермен сәйкес келмейді [6].

Валюталық қаражаттардың қозғалысы туралы ақпаратқа тек қана экспорт тауарлардың түсімі ғана емес, сондай-ақ экспорт қызметтердің түсімдері де жатады. Бұл ақпарат экспорт тауарлардың маңызды бөлігі экспортерлердің банктік шоттарына валюталық қаражаттардың түсуімен орнын толтырмайтындығымен бұрмаланады.

Төлем балансын құрастырудың ерекшелігі қор және жинақтау емес, ондағы қаражат ағымдарының көрсетілуі, олардың өзгерісі болып табылады. Дегенмен, ағымдағы шот операцияларының оңды қалдығы экспорт тауарлар мен қызметтерді, табыстың келуі мен ағымдағы трансферттерді білдіреді; ал кері қалдық – импорт тауарлар мен қызметтерді, табыс төлемін және ағымдағы трансферттерді білдіреді. Капитал және қаржының активті шот операциялары мемлекеттің сыртқы елдер алдындағы міндеттерінің өсуіне апарады; ал оның тапшылығы – резидент еместерге талаптардың өсуіне және мемлекеттің сыртқы міндеттерінің қысқаруына әкеледі.

Төлем баласының статистикалық есебінен туындайтын халықаралық инвестициялар балансы болып табылады, онда басқа елдерге қатысты отандық экономика талаптарының құрылымы мен құны және басқа елдер алдындағы қаржылық міндеттері көрсетіледі. Халықаралық инвестициялар балансы позициясының төлем балансынан ерекшелігі – онда ағымдар емес, қордың көрсетілуі. Қаржылық активтердің қоры мен міндеттерінің арасындағы ерекшеліктер мемлекеттің таза халықаралық инвестициялық позициясын құрайды. Таза инвестициялық позиция мемлекетте болатын халықаралық қаржылық ресурстардың қатынасын және оның басқа елдер алдындағы қарыздарын көрсетеді.

Баға факторының және нақты жеткізу көлемдері өзгеруінің экспорт құнына әсері

Тауарлар тобы	Экспорт, млн. АҚШ долл.		Өзгеруі (өсімі (+), төмендеуі (-))	Оның ішінде өзгерісі есебінен	
	2016 жылғы 9 ай	2015 жылғы 9 ай		баға	нақты көлемі
Барлық тауарлар	26 268,6	35 921,6	-27%	-27%	0%
Негізгі номенклатура	24 536,6	34 315,7	-28%	-27%	-2%
Минералдық өнімдер	17 197,6	26 391,0	-35%	-31%	-6%
оның ішінде мұнай және газ конденсаты	14 091,7	21 833,8	-35%	-32%	-5%
Қара металдар	1 973,7	1 888,6	5%	-16%	24%
Түсті металдар	2 802,3	3 070,7	-9%	-12%	3%
Астық	555,7	536,5	4%	-25%	39%
Басқа да тауарлар	1 731,6	1 605,9	8%	-22%	32%

Импорттық номенклатураның негізгі тауарлық топтары бойынша 2,5 млрд долл. (28,8%-ға) толық төмендеу инвестициялық тауарлар топтары бойынша байқалды, құны бойынша импорттағы үлес салмағы 34,2%-ға дейін 2,1 п.т. қысқады.

Баға факторының

Инвестициялық импорттың қысқаруы негізінен турбобелсенді қозғалтқышты әкелудің 311,4 млн долл. (88,3%), тіқұшақтардың – 214,5 млн долл. (69,3%), сондай-ақ іріктеуге арналған машиналардың – 169 млн долл. (52,4%) төмендеуімен негізделді.

Қазақстан Республикасының импортының тауарлық құрылымы

Тауарлар тобы	2015 ж. 9 ай	2016 ж. 9 ай
Құны (млн АҚШ долл.)		
Барлық тауарлар	23 491,4	17 750,6
Тұтыну тауарлары	6 373	4 738,7
Азық-түлік тауарлары	2 348,4	1 955,3
Азық-түлікке жатпайтын тауарлар	4 024,6	2 783,4
Аралық өнеркәсіптік тұтыну тауарлары	8 115,6	6 587,4
Инвестициялық тауарлар	8 537,2	6 077,3
Басқа да тауарлар	465,6	347,3
Үлес салмағы (%-бен)		
Барлық тауарлар	100%	100%
Тұтыну тауарлары	27,1%	26,7%
Азық-түлік тауарлары	10%	11%
Азық-түлікке жатпайтын тауарлар	17,1%	15,7%
Аралық өнеркәсіптік тұтыну тауарлары	34,5%	37,1%
Инвестициялық тауарлар	36,3%	34,2%
Басқа да тауарлар	2%	2%

Жұмысымды қортындылай мынандай ұсыныстарды жасағым келуде

• Нақты айырбас бағамын тиімді жетілдіру жолдарын әлде де қарастыруды талап етеміз;

• «Жеке трансферттер» бабын бағалаудың әдістемелік қағидаттары әлде де болса қарастыру керек;

• «Сапарлар» бабы бойынша халықаралық қызмет көрсету экспорты мен импортын бағалауды.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің. http://www. nationalbank.kz/. веб-сайты.

2. Суэтин А. Балансы международных расчетов // Вопросы экономики. – 2004. – №27.

3. Stern R.M. The Balance of Payments: Theory and Economic Policy. London, 1973. – P. 34.

4. Арыстанбеков К. Экономическая политика Казахстана в условиях высокого уровня иностранных инвестиций // Вопросы экономики. – 2004. – №8.

5. Krugman P. A Model of Balance-of-Payments Crisis // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 11. – P. 311-325.

6. Арыстанбеков К. Качество экономической политики и платежный баланс Казахстана // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С. 120-132.

О. Жанділла, *БІ-306 тобының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М.Үсенбаев,*** *э.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ИСЛАМ ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ДАМУ ТАРИХЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАЛЫТАСУ БАРЫСЫ

Бұл мақалада қазіргі кездегі исламдық қаржыландыруды тек қана мұсылман елдер емес, сонымен бірге батыстық елдер де қызығушылық танытуда. Шынайы өмір діннен бөлінбейді, шариғат мұсылманның экономикалық, банктік және қаржылық қызметтеріне өзінің әсерін тигізеді. Осы орайда Ел үкіметі де бұған дейін бюджет профицитін жабу үшін әрі сырттан қосымша қаржы құралын тартудың жолы ретінде қарастырылып толық жолдары көрсетілген.

Біздің заманымыздың VIII-XIII ғғ. Аралығы Ислам әлемінің Алтын Ғасыры кезіңі болып саналады. Ол кездері Ислам әлемі Халифаттық басқару жүйесінде болды. Нарықтық экономика, саудагерлік пен айырбас жасау кеңінен тарады. Нарықта қарызға алу қатынасы дами түсті. Міне, осындай экономикалық белсенді өмір ислами банктің негізі болатын. Адамдар арасында экономикалық серіктестіктер орнады. Мысалыға: Муфауада – қатысушалар санына шектеу қойылмайтын, бір мақсатқа жұмылған әріптестердің серіктесуі. Бұдан бөлек Мудараба деген серіктестіктің түрі болды. Мудараба бойынша әріптестердің санына шектеу қойылады. Әл-Мал деген ислами негіздегі капитал пайда болды. Ортағасырлық Ислам қоғамында жетілген қаржылық институттар мен экономикалық негіздер ортағасырлық Еуропаға ауысып (XIII ғ. бастап), ол жерде одан әрі дами түсті.

Исламдық банкинг қызметі – шариғатқа негізделген.

Дәстүрлі банктерден айырмашылығы «өсімқорлық» деген ұғымның жоқтығында.

Шариғат («тура, дұрыс жол деген ұғымды береді», беделі билік заңдар мен нұсқаулар арқылы орындалуы міндеттелген) – Бұлзаңдар Құран мен Сүннеттердің нұсқауларының жиынтығы арқылы құрастырылған.

Қазіргі заманның ислами банктерінің тарихы XX ғ. 60-жылдарынан бастауалады. 1963 ж. Египетте жергілікті экономист Ахмад әл-Наджардың бастамасымен құрылады. Банк шариғат заңдылықтарының негізінде құрылып, мақсаты халықтың жинақтаған қаржыларын пайдалана отырып табыс әкелетін жобаларды қаржыландырудың арқасында пайда табу болды. 1967 ж. банк исламдық радикализмге қарсы күрестің құрбаны болып, жабылып қалады. Бірақ банктың негізін қалаушы Ахмад әл-Наджар болашақта мұндай қаржылық институттардың сәтті қызметерінін есенімді болды. Ол Сауд Арабиясына көшіп кетеді. 70-жылдары мұнайдың бағасы қарқынды түрде өскен болатын. Бұл жағдай исламдық негізде банк құру үшін оңтайлы кез болатын. Алдымен 1975 ж. Ахмад әл-Наджардың қатысуымен Ислам Даму Банкі құрылды (ИДБ).

ҚазақстанРеспубликасы 1996 ж. 16 мамырда ИДБ-ның 1974 ж. 12 тамызда Джидда қаласында қол қойылған Құрылтайшардың ратификациялады.

1997 ж. Алматы қаласында ТМД-да, Моңғолияда, ҚХР-да, Шығыс Еуропа аймағында орналасқан ИДБ мүше елдері және мұсылман қоғамдастықтары үшін аймақтық офисі ашылды.

Қазақстан Ұлттық Банкі 1998-1999 жж. ИДБ-ның Қазақстан Республикасының атынан басқарушының офисі құқығында Ислам Даму Банкі мен белсенді ынтымақтастықты жүзеге асырды.

1999 ж. Ислам Даму Банкінің Вице-президентінің басшылығы мен Бағалау миссиясының Қазақстанға сапары болды.

1999 ж. 12-14 қазанда Алматы қаласында Қазақстан Республикасы Үкіметі және құрамын Кувейт араб экономикалық даму қоры, Сауд даму қоры және ИДБ ұсынған Үйлестіру Тобы арасында «дөңгелек үстел» отырысы өтті. Отырыстың нәтижесі өзара түсіністік туралы менің орандума қол қою және одан әрі қаржыландыру мүмкіндігін қарастыру үшін Қазақстанның мемлекеттік инвестициялар бағдарламасын әрекетін жобалардың тізбесін қабылдау болып табылады.

1995 жылдан бастап Қазақстанда ИДБ жұмыс істепкеледі.

Исламдық банктерде қолданылатын Шариғаттың негізгі қағидалары:

• ысырап жасамау;
• тауар бағасының шектен тыс қымбат болмауы;
• алдап арбамау алаяқтық жасамау т.б.;
• бастапқы капиталдың шариғат үкімдеріне сай, адал келуі;
• заңсыз және ретсіз монополияға тиым салу.

Исламдық банктердегі Шариат бойынша тиым салынатын негізгі ережелер:
• ссудалық пайызға тиым;
• спекуляция;
• азарттық ойындарға тиым.
Соның ішінде әлеуметтік және этикалық:
• алкоголь және темекі өндіру;
• магия;
• құрбандыққа шалмаған ет өнімдерін өндіру.
Ислам банкіндегі негізгі түсініктер:
Фикх – Исламдық заңдар мен құқық;
Харар – Ақпараттардың толық және ашық болмағандықтан пайда болатын тәуекел;
Мэйсир – алып сатушылық;
Риба – пайыз;
SharіaBoard – банктердің шариат бойынша жұмыс істеуін қадағалайтын комиссия;
Такафул – Исламдық сақтандыру;
Сукук – Исламдық облигация;
Вакал – депозит.
Исламдық банкте жүргізілетін негізгі операциялар:
Мудараба – сенімділік қаржыландыру, яғни клиент банк ақша қаражатын инвестициялайды, екеуі пайданы тең бөледі.
Мушарака – арнайы серіктестік. Жүйелі түрде келетін пайданы бөлу. Егер мекеме банкрот болса банк те, клиент те шығынға ұшырайды.
Иджара – лизингтік операциға ұқсас операция.
Мурабаха – нарықтық операцияларды қаржыланжыру, тәуекелді клиенпен өзара бөлу.

Олардың активтері: 1990 ж. – 100 млрд (актив), 2016 ж. – 1,5 трлн (1500%).
Қазіргі кезде Исламдық банктер 50-ден астам елде 300-ге жуық филиалдары қызмет атқарады.

Қызмет ету аумағы тек қана араб елдерінде ғана емес, сондай-ақ, АҚШ, Канада, Ұлыбритания және Австралияда таралған. Олардың тұтынушылары мен клиенттері тек қана мұсылмандар емес, ірілі-ұсақты батыстың компаниялары бар. Әлемдегі алдыңғы қатарлы банктер – JPMorgan, Deutsche Bank, ABNAmro, IAG, Citibank Chase Manhattan және Hong Kong & Shanghai BankingCorporation.

Өздерінің құрылымында ислами банкке арналған арнайы бөлімдерін ашқан. Ислам банкінің Қазақстанда жүргізген жобалары.

Банк 2000-2003 жж. Астана қаласында өз кеңсесін ашты, ол банк Қарағанды-Астана автожолы бөлігін, Астана-Бурабай автомобиль жолынқайта салу, Астанада ұлттық кітапхана үйін салу, пошта байланысын жетілдіру, т.б. жобаларды қаржыландырды.

Ислам банктері дамыған үздік 5 мемлекет

№	Мемлекет атаулары	Даму пайызы	Ислам активтері, млрд АҚШ долл.	Нарықтағы үлесі
1.	Сауд Арабиясы	11%	245	53%
2.	Малайзия	20%	125	20%
3.	БАӘ	14%	83	17%
4.	Катар	21%	54	24%
5.	Түркия	29%	39	5,6%

Соңғы кездері ислам банкілері кейбір бағалаулар бойынша, жылдық 15%-ды құрайтын, өсімнің жоғарғы қарқынын көрсетуде. Бірнеше ағылшын және американ банкілері өз клиенттеріне ислам нормалары бойынша қызмет көрсететін арнайы бөлімдер ашты (олардың ішінде «Citibank» және «UBS»).

Кейбір ислам қаржы мекемелері көпсалалы ірі корпорацияларға айналды. Dallah Al Baraka Group тобына кіретін, Al-Tawfeekand Al-Amin Companies атты тек бір ғана компанияның 40 мемлекетте қызмет етіп, 6 млрд АҚШ долл. көлемінде активке ие 260 құрылымы (оның ішінде 24 банк) бар.

Ислам қаржы ісінің табысты дамуының мысалы ретінде, Сауд ханзадасы Mohammed Al Faisal құрған Dar Al Vaal Islami Group тобының қызметін айтуға болады. Klein wort Benson, ANZ Investment Bank сияқты ірі корпорациялар да ислам экономикасының принциптері негізінде қызмет ететін құрылымдар құруда.

Жалпы алғанда, бүгінгі таңда Mushtak Parker Associates (MPA) Ltd-нің мәліметі бойынша, әлемдік ислам қаржы индустриясы 4 ислам банкісінің холдингілік компаниясынан, 100-ге жуық ислам коммерциялық банк ісінен, 16 ислам инвестициялық банкісінен, 34 ислам қаржы және инвестиция компаниясынан, 30-ға жуық ислам сақтандыру компаниясынан және қайта сақтандыру қоғамынан, 6 мамандандырылған ислам лизингілік компаниясынан, 8 ірі ислам халықаралық саудакомпаниясынан, 10 сенімгерлік пен басқару бойынша компаниядан, 4 дисконттық үйден, 8 брокерлік компаниядан тұрады. Сонымен қатар, бүкіл әлемде 200-ге жуық қаржы мекемесі белгілі бір дәрежеде ислам қаржы құралдарын қолданады.

Ислам банкілерінің іскерлік моделі және жұмыс ережелері ерекшеліктерінің арқасында дағдарыстық құбылыстарға асқан тұрақтылық көрсетуде. Сонымен бірге, ислам банкілері тіпті дағдарыс кезінде де тиімділігін және өсуін тоқтатқан жоқ.

Салымшылар мен кредиторлардың ақшасына ұсталмайтын қор алып сатарлығы мүмкіндігінің болмауы, нақты кредиттік және инвестициялық жобаларға бағдарлану, тыныш кезде үстеме пайда алуға және ақшаның капиталға айналуына мүмкіндік бермесе де, қазіргі кезде тұрақтылық пен өмір сүруді қамтамасыз етуде.

Islamic banking жүйесі бойынша жұмыс істейтін қаржы мекемелері батыс капиталы үшін

жабық болып саналады. Бұл жағдай осы қаржы мекемелерінің өтімділігіне шетелдегі дағдарыстың әсер ету тәуекелдігін азайтады.

Ондаған жылдар бойы «ауани» ақшаның «көбігінүрлеп», алып сатарлық пен айналысып, бүгінгі қаржы былығына әкелген батыс банкілеріне қарағанда, ислам банкілеріндегі тәуекелдер әлде қайда төмен. Әлемнің қай түкпірінде болмасын, ислам банкілерінің ондаған жылдар бойғы жұмысында банкротқа ұшырау деген болған емес.

Атап айтқанда, Заңда мыналар көзделген:

• ислам банкілерінің, арнайы ислам қаржы компанияларының қызмет етуінің құқықтық негіздерін құру;

• ислам банкінің банкілік және өзге де операцияларының ерекшеліктері;

• әр түрлі нысандағы кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру;

• жалға алу шарты (қаржы лизингі) бойынша кіріс алу мақсатында шығарылатын ислам жалға алу сертификаттары және жаңа инвестициялық жобаны ұйымдастыру немесе қазіргі бар инвестициялық жобаны дамыту үшін шығарылатын ислам қатысу сертификаттары сияқты ислам бағалы қағаздарын шығару мен айналымының ерекшеліктері.

Қорыта келгенде, ислам қаржы институттарының әлемнің көптеген елдерінде ашылуы, ислам қаржы құралдарының тиімділігін көрсетеді. Ол тиімділік ең алдымен ислам этикасы және табыс қажетудің жаңа жолдарын қолдануға байланысты. Ислам банктері аз ғана уақыт ішінде жетістіктерге жетіп қана қоймай, қоғамның дамуына үлес қосуда. Шариат талаптарына негізделген, ислам банктерінің қызметі және өнімдері сұранысқа ие болуда. Ол ислам қаржы жүйесінің тиімді ұйымдастырылуын көрсетеді. Қазір осы исламдық қаржы жүйесінің тәжірибесі сөзсіз өзекті мәселе екені анық. Отырып қолданыстағы заңнамадағы өзгерістер ислам банкілерін ұйымдастырудың және қызметінің, сондай-ақ исламдық қаржыландыруды дамытудың құқықтың аясын құруға бағытталған істерді қолдаймын.

Әдебиеттер

1. Протченко О. «Иджара». – М., 2011.
2. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. – М., 2010.
3. Льюис К. Мэрвин Настольная книга по исламским финансам. – Астана, 2010.
4. Доктор Мухаммед Недал Ашшаар «Мушарака». – М., 2011.

М. Нургалиева, *ученица 10 «А» класса*
Научный руководитель: ***Г.Е. Жиренбаева***
школа-лицей №84, город Астана

СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И ТЕХНОЛОГИИ – ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

31 января 2017 г. Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев обратился к народу с посланием в преддверии новой эпохи, темой которой стала Третья модернизация Казахстана, а именно глобальная конкурентоспособность. «Сегодня я ставлю задачу обеспечить реализацию Третьей модернизации Казахстана. Необходимо создать новую модель экономического роста, которая обеспечит глобальную конкурентоспособность страны», отметил Н. Назарбаев. В послании было отмечено пять наиболее важных приоритетов, которые позволят Казахстану войти в число 30 развитых стран. Одним из этих приоритетов является макроэкономическая стабильность. Что

такое макроэкономическая стабильность? Это поступательное развитие экономики, обеспечивающее достижение устойчивого экономического роста при стабильном уровне цен и низком уровне безработицы, при стабильности национальной валюты, свободном перемещении капиталов, в т.ч. иностранных при отсутствии высокой инфляции в течение продолжительного периода; реализуется государством для создания условий, благоприятствующих инвестициям и сбережениям. Ключевой задачей является восстановление стимулирующей роли денежно-кредитной политики и привлечение частного капитала в финансирование экономики. Исходя из этого, мы имеем три наиболее важных задач:

1. Перед Национальным банком стоит важная задача по развитию режима инфляционного таргетирования. Необходимо добиться поэтапного снижения уровня инфляции до 3-4% в среднесрочном периоде. Национальный банк должен отвечать не только за инфляцию, но и совместно с Правительством за рост экономики.

2. Необходима «перезагрузка» финансового сектора страны. Что это значит? Перезагрузка финансового сектора – это ничто иное, как количественное смягчение и обнуление ключевой процентной ставки.

3. Дальнейшее развитие фондового рынка.Приватизация должна дать импульс его развитию. Нужно дальше расширять возможности для населения инвестировать свои сбережения прежде всего в различные виды ценных бумаг.

Основная задача фондового рынка – это предоставление инвестору возможности возврата вложенных в ценные бумаги денежных средств путем их продажи без потери в цене.

В современных условиях развитие банковского бизнеса неразрывно связано с автоматизацией, внедрением новейших технических средств и передовых банковских технологий по продвижению на рынок банковских продуктов и услуг, а также с поиском инструментов, которые повышают привлекательность банковских услуг, чему способствуют инновации. Для того чтобы завоевать доверие клиентов, недостаточно предоставлять им только традиционный спектр услуг. Необходимо менять формы и методы обслуживания, расширять возможности, предоставлять комплексный банковский сервис, принимать в повседневной работе высокие качественные стандарты обслуживания клиентов, необходимости применения передовых технологий и уважения к потребностям рядовых граждан. В условиях острой конкуренции необходимо находить новые решения, т.е. адаптировать свою деятельность к меняющейся технологической инфраструктуре.

Термин «банковская технология» вошел в деловую практику относительно недавно. Еще десять – пятнадцать лет назад его просто не существовало. С переходом к рыночной экономике казахстанские кредитные организации стали активно использовать в своей практике новейшие банковские технологии, опыт зарубежных коллег и современные технические средства. Банк – это предприятие особого рода, производственная деятельность которого носит ярко выраженный социально-экономический характер и ориентирована на удовлетворение потребностей клиентов, а также непрерывное устойчивое развитие. Наиболее распространенным суждением о сущности банка является его характеристика как предприятия. Например, в экономической энциклопедии Брокгауза банки характеризуются как «предприятия, предназначенные для денежных вкладов и финансирования, а также для проведения безналичного платежного оборота».

Банковская технология представляет собой способ организации целесообразной практической деятельности, опирающейся на совокупность приемов и методов, направленных на принятие оптимальных управленческих решений, создание банковского продукта и оказание банковской услуги. Банковскую технологию можно представить, как систему связей между отдельными структурными элементами. Учитывая специфику расчетного бизнеса банка, можно выделить следующие структурные элементы банковской технологии проведения расчетных операций:

1. Определение потребностей целевой аудитории.
2. Разработка модели технологического процесса.
3. Организация продвижения расчетных и околорасчетных услуг на рынок.
4. Система документооборота и сопровождения расчетных операций.
5. Система учета и контроля проведения платежа.
6. Система обратной связи.

К современным банковским продуктам и технологиям можно отнести следующее:

1. Интернет-услуги (интернет-банкинг, интернет-трейдинг).
2. Аутсортинг в банке.
3. Участие банков в электронной коммерции.
4. Информационный киоск.

Роль Интернета в выполнении банковских операций может быть различной и иметь разную значимость и функции. К хранению наличных денег он отношения не имеет. В области торговли кредитами и решения инвестиционных задач Интернет используется как почтовая служба.

Наиболее распространенными операциями банков в Интернете пока являются:

1. Торговля ценными бумагами.
2. Переводы безналичных денежных средств.
3. Удаленное страхование.
4. Получение справочной информации.

Использование Интернета выгодно клиенту и банку, т.к. клиент получает возможность управлять своими денежными средствами практически круглосуточно, из любой географической точки с минимальными затратами времени и средств.Сегодня клиентам банка с помощью интернет-банкинга можно покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, оплачивать счета сотовой связи, проводить межбанковские безналичные платежи, переводить средства по клиентским счетам и отслеживать их.

Рынок услуг аутсорсинга в Казахстане пока развит не очень хорошо.Основными клиентами провайдеров аутсорсинговых услуг пока являются иностранные компании. Они уже хорошо знакомы с подобным видом бизнеса и могут легко оценить его преимущества для оптимизации работы в конкретных условиях. Развитие аутсорсинга будет происходить вместе с ростом общей культуры бизнеса, когда компании станут доверять друг другу, верить в порядочность и профессионализм партнеров.

Интернет-банкинг и интернет-трейдинг относятся к сфере электронной коммерции. Банки как платежные системы заинтересованы в развитии электронной коммерции. Они действуют параллельно, причем каждый поток, который возникает в электронной коммерции, должен быть продублирован в банковской системе.

1. Привлекает клиентов, их средства, а также создает более удобные способы работы.
2. Является фактором повышения доходности банка путем освоения операций нового типа.
3. Дает возможность увеличить объем традиционных операций и сумм комиссионных, сопутствующих этому процессу.

Во-первых, для того чтобы Казахстан значительно вырос в плане экономики, нужно набраться опыту зарубежных коллег, дабы освоить ту или иную банковскую сферу и продолжать развивать уже освоинные знания.

Во-вторых, нужно развивать потребление современных продуктов, таких как: вклады, банковские карты, дорожный чек, сертификат, кредит, монеты из драгоценных металлов, и соответсвенно этому потребление технологий, т.е. прием платежей, обмен, проверка и размен валюты, оформление доверенности, завещания по вкладу, аренда сейфов, доверительное управление ценными бумагами, инкассация, различные поручения банку, онлайн-услуги, переводы, расчетно-кассовое обслуживание, оценочные компании, инвестиционные услуги, аккредитация страховых компаний и тому подобное.

Я уверена, что если действовать каждой задаче указанной в послании президента, то мы с легкостью сможем принять этот вызов и вывести Казахстан на новый уровень. Мы сможем доказать всему миру, что смогли построить такое государсвто с нуля, подняли экономику страны на глобальный уровень. Собрав уникальный богатый опыт в создании государства, мы вступили в новый этап. Какие бы трудности не встретили нас впереди, мы их преодолеем. Наша главная сила – в единстве.Мы превратим Казахстан в еще более процветающую страну для наших потомков!

Литература

1. Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь. – М., 2012. – С. 264.
2. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. – 1907-1909. – С. 405.
3. МихайловД.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: Учебн. пособие. – М.: КноРус, 2006.
4. Турбанов А.В. , Тютюнник А.В. Банковское дело: операции, технологии, управление. – М., Альпина Паблишерз, 2010.

К. Тулегенов, *студент 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина****, к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ В КАЗАХСТАНЕ: ИННОВАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ РАЗВИТИЯ

В представленной статье рассмотрена сущность и особенности интернет-банкинга. Выделены преимущества и недостатки данной услуги; проанализировано современное состояние развития интернет-банкинга в Казахстане.

Весь мир в условиях глобализации переживает динамичные инновационные изменения, где требуются внедрение передовых достижений науки и техники. Так, в наше время интернет-банкинг является одним из самых востребованных услуг на мировом рынке.

Под интернет-банкингом понимается круглосуточный дистанционный доступ клиента к счетам и пластиковым картам. Ввиду универсальности и удобства сервиса существенно экономится время, что дает возможность управлять своими финансами, не выходя из дома или офиса.

Интернет-банкинг, или как мы знаем E-Banking – это инновация в сфере банка, при которой клиент получает удаленное обслуживание. Именно так можно наблюдать и получать информацию о своем банковском счете. При этом еще и совершать разные финансовые операции. В будущем прогнозируется интенсивное развитие рынка корпоративного интернет-банка. Услуги интернет-банкинга позволяют:

– отправлять/принимать в банк разные виды финансовых документов;

– наблюдать за всеми ключевыми этапами обработки платежных документов в банке в режиме реального времени;

– оперативно получать уведомления об ошибках;

– работать в одном стиле со счетами во всех банках;

– регистрация входящих и исходящих платежных документов и т.д. [1].

Весь обмен документов стал намного эффективнее, все документы клиентов принимаются через интернет и не нужно присутствие самого лица, любую услугу можно запросить через интернет-банкинг.

Интернет-банкинг имеет следующие возможности:

– управление своими счетами. Система позволяет просмотреть состояние своих счетов, сформировать выписки за определенный период, заказать выпуск пластиковой карты, открыть текущий счет или депозитный вклад (с повышенной процентной ставкой), а также осуществить перевод средств между своими счетами;

– оплата услуг ЖКХ. Возможность оплаты услуг коммунальных предприятий по всему Казахстану. В рамках заключенных договоров на прием платежей клиент может в любое удобное для него время оплатить услуги более чем в 500 компаний;

– переводы денежных средств. Возможность осуществлять переводы со своих счетов на счета физических и юридических лиц, открытых в банке;

– расписание переводов. Возможность установить расписание регулярных переводов, и система самостоятельно будет осуществлять их по заданным реквизитам в определенный день месяца;

– создание шаблонов переводов. Функция позволяет создать собственный шаблон перевода и сохранить его для совершения повторяющихся переводов – безопасность. Для обеспечения безопасной работы в системе «Интернет-банк» используется защищенный канал обмена данными. Все платежные документы подписываются путем ввода SMS-кода подтверждения. Для входа в систему используется как постоянный пароль, который пользователь может изменить, так и динамический, который пользователь получает по SMS при каждом входе в систему.

На текущий момент лидером в оказании интернет услуг всего банковского сектора в Казахстане является АО «Kaspi bank», на втором месте АО «QazKom bank» и на третьем месте АО «Forte bank». Именно эти 3 банка вышли на первые лидирующие позиции, однако сейчас в условиях жесткой конкуренции многие банки стараются развивать интернет банкинг.

На начало 2017 г. в системе электронных денег Казахстана функционируют 25 банков и «Казпочта», которые являются эмитентами платежных карточек. Вышеуказанные банки выпускают платежные карточки интернациональных концепций (часть каких является – 99,0%): VISA International, MasterCard Worldwide, American Express International и UnionPay International. Помимо этого, банки РК издают платежные карточки местных концепций: АО «Altyn Card», АО «Народный банк Казахстана» [2].

Таблица 1. **Данные по платежным карточкам в обращении***

Данные	На начало 2016 г.	На начало 2017 г.	Изменение
Сумма карточек в обращении (тыс.ед)	16533,3	15 742,30	-4,8%
Локальные системы	804,5	153,4	-80%
Международные системы	15748,7	15588,9	-1,02%
Visa International, из них	12669,7	11156,7	-12%
– дебетные	9012,1	8549,3	-5,1%
– кредитные	2253,7	2066,2	-8,3%
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	1403,8	541,2	-61,4%
MasterCard Wordwide, из них	2475,6	3172,2	28%
– дебетные	2275,3	2877,1	26%
– кредитные	108,8	229,6	110%
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	91,6	62,5	-32%

**Таблица составлена по источнику [2]*

По состоянию на начало 2017 г. в использовании находится 15,7 млн платежных карточек, а количество имеющие данные карточки составило – 14,3 млн человек (по анализу мы сравнили с ситуацией на аналогичную дату 2016 г. – уменьшение на 4,9% и 0,4%, соответственно). Дебетные карточки более популярны, их доля составляет 81,3%, доля кредитных карточек – 14,8%. На сумму дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 3,1% и 0,8%, соответственно.

Таблица 2. **Данные по платежным карточкам в использование***

Данные	На начало 2016 г.	На начало 2017 г.
Количество использованных карточек (тыс. ед)	7306,2	7 941,30
Локальные системы	476,5	79,6
Международные системы	6829,7	7861,7
Visa International, из них:	5364,4	5579,1
– дебетные	3981	4325,4
– кредитные	400,2	920,1
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	983,2	333,7
MasterCard Wordwide, из них:	1152	1509,7
– дебетные	1045,2	1355,4
– кредитные	56,8	127,3
– дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	50	27

**Таблица составлена по источнику [2]*

В начале 2017 г. объемы операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов показало 847,4 млрд тенге (рост по сравнению с началом 2016 г. 32,7%). Количество операций на начало 2017 г. показало 28,9 млн транзакций и стало больше по сравнению с началом 2016 г. на 37,7%. При этом рост числа и суммы безналичных расчетов составил 66,5% (количество составило 12,8 млн операций) и 59,0% (объем составил 155,0 млрд тенге), и увеличился рост операции по снятию наличных денег – 21,0% (количество составило 16,1 млн операций) и 28,0% (сумма составила 692,4 млрд тенге), соответственно.

Таблица 3. **Данные по POS-терминалам***

Данные	На начало 2016 г.	На начало 2017 г.
Количество POS-терминалов (шт.)	81 510	108 361,00
– у торговых предприятий	74 084	100 306
– в банках	7 426	8 055
Количество банкоматов (шт.)	5364,4	5579,1
– с функцией выдачи наличных денег	7 783	8 019
– с функцией выдачи и приема наличных денег	1 373	1 557
Количество торговых предприятий (ед.)	47 084	67 302
Количество банковских киосков (ед.)	1 143	1 512
Количество платежных терминалов (ед.)	14 320	14 499

**Таблица составлена по данным [2]*

Основная часть безденежных платежей выполнена с помощью POS-терминалов (55,8% и 58,6% с целой количества и числа безденежных платежей) и сеть интернет (36,8% и 29,8% в соответствии с этим). Процедуры согласно выдаче доступных наличных средств в главном средств в главном происходили с помощью банкоматов (93,7% и 83,0% в целом числа и размера действий согласно выдаче доступных наличных средств.

Слабое развитие интернет-банкинга является одним из важных проблем в банках второго уровня, так как есть другие платежные системы через которые можно осуществлять платежные

операции через интернет. Эту проблему в Европе решают при помоще усиленного инвестирования в разработку и улучшение интернет-банкинга. Также существует проблема дефицита кадровых специалистов: IT-специалисты, веб-дизайнеры, маркетологи, эксперты в области по защите ЭЦП (электронная цифровая подпись).

Как известно, 21 век – информационный век, соответственно вытекает еще одна проблема по защите ЭЦП от хакерских атак и обеспечение безопасности счетов клиента. Банки защитают свою интернет-систему посредством:

– шифрования данных при помощи SSL-протокола;

– использование виртуальной клавиатуры в системах интернет-банкинга;

– использование электронной цифровой подписи, удостоверяющей личность владельца счета;

–использование системы временных паролей для подтверждения финансовых операций [3].

Таблица 4. **Основные проблемы интернет-банкинга в РК и способы их решения***

Проблемы	Способы решения
Высокая конкуренция со стороны интернет-банкинга	Большое инвестирование в систему интернет-банкинга
Нехватка кадров в области IT-специальностей	Повышение квалификации работников и открыть новые рабочие места для IT-профессий
Низкая степень финансовой грамотности населения	Проведение консультации и семинаров в области интернет-банкинга
Угроза безопасности интернет-банкинга	Повышение мер по защите безопасности информации банка

**Таблица составлена автором*

В условиях создания рынка Интернет-услуг, в том числе Интернет-банкинга особое внимание уделяется вопросам их продвижения на рынке. В связи с этим вопросы определения экономической эффективности мероприятий, направленных на увеличение числа реальных пользователей становятся все популярнее.

Резюмируя, следует отметить, что в условиях развития рынка Интернет-услуг, данная система становится все больше приоритетной для коммерческих банков в качестве инструмента для привлечения потребителей, оптимизации затрат и получения дополнительных доходов.

Литература

1. Бочкова Е.В., Назаренко В.А. Интернет-банкинг как современная форма банковского обслуживания // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 826–830. – URL: http://e-koncept.ru/2016/96078.htm

2. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан //http://www.nationalbank.kz/?docid=786&switch=rus

3. Семенов А.В. Интернет-банкинг // Банковские технологии. – 2012. – №2. – С. 35-44.

І. Ағыманова, *3 курс студенті «Бағалау» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***Ғ.С. Сартабаева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЖЕР УЧАСКЕЛЕРІН МЕМЛЕКЕТТІК МЕНШІКТЕН ЖЕКЕ МЕНШІККЕ БЕРУ БАҒАСЫН АНЫҚТАУ

Мақалада жер учаскелерін мемлекеттік меншіктен жеке меншікке сату бағасы және жетілдіру жолдары қарастырылған.

Жер бағасы – капиталға айналған жер рентасы. Егер жердің адамзаттың мекені тұрғысынан қарасақ, жерге ешқандай баға жоқ. Жерсіз адам да, жан-жануар да, өсімдіктер де өмір сүре алмайды. Жерді жаратуға ешқандай да адам еңбегі шығындалмаған. Өздігінен адам еңбегінің нәтижесі бола алмайтындықтан жердің құны болмайды. Жеке меншік жағдайында жер тауар ретінде алып-сатылады, тауар айналысына енеді, яғни жер бағаланады.

Осы мәліметтер негізінде тақырыптың өзектілігі жер учаскелерін мемлекеттік меншіктен жеке меншікке беру жағдайында жерді кадастрлық бағалауды жетілдіру жолдары болып табылады [1, 210 б.].

Тиімді бағаны анықтау жерді жеке меншікке беру барысында ғана емес жер пайдаланушылыққада беру кезіндеде дұрыс шешім қабылдауға мүмкіндік туғызады.

Қазіргі таңдағы қолданыстағы жер учаскелерінің кадастрлық бағалау әдістемесіне сүйенетін болсақ, жер учаскесінің кадастрлық құнын анықтау үшін келесідей мәліметтер қажет:

– учаскенің көлемі;

– жер учаскесінің 1 ш/м базалық ставкасы;

– аймақтық коэффициенттері.

Жер учаскелерінің базалық ставкасы-жер учаскелері жеке меншікке берілген кезде олар үшін төлемақының базалық ставкалары облыс орталықтарында, республикалық маңызы бар қалаларда, астанада, облыстық және аудандық маңызы бар қалаларда, кенттер мен ауылдық елді мекендерде жергілікті жағдайлар мен ерекшеліктерге қарай облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың, астананың өкілді және атқарушы органдарының бірлескен шешімдерімен белгіленеді [2].

Жалпы жер учаскелері үшін төлемақының базалық ставкалары нарықтық бағаға негізделе отырп анықталады.

Нарықтық баға дегеніміз – нарықтық баға өндірушілердің және тұтынушылардың өз арасындағы бәсеке нәтижесінде қалыптасады. Бұған бәсекеден басқа да көптеген факторлар әсер етеді. Жалпы нарық бағасына нарыққа қатысушылардың бәрі де әр түрлі деңгейде тәуелді болады, әсіресе сұраным мен ұсыным нарықтық баға әсерінен қалыпты жағдайдан тез ауытқиды.

Нарықтық баға 3 әдіс бойынша жүргізіледі

Жұмыс тақырыбы аясында қойылған міндеттерді шешу негізінде алынған негізгі қорытындар мен ұсыныстар келесідей:

– мемелекеттік жер кадастрлық бағалау барысында тиімді бағаны анықтау әдістемесін қарастыру;

– жерді мемелекеттік бағалау барысында, әдістемелік және ақпараттық талдау;

– жерді бағалу әдістемелерін негізгі талаптарын қалыптастыру;

– жылжымайтын мүлік объектісінің бағалау әдістері мен тәсілдерін жүйелендіру және жүзеге асырды талдау және кадастрлық бағалау мақсаты үшін тиімдісін талдау;

– нысаналы мақсатына сәйкес жерді бағалаудың тәсілдерні талдау;

– жерді кадастрлық бағалау әдістерін салыстырмалы түрде қарастырп, тәжірибеде қолданылуын қарастыру;

– жерді кадастрлық бағалау барысында жер учаскелерінің базалық ставасын анықтау жолдарын қарастырып, тәжірибеменбайланыстыру.

Жұмыста жүргізілген зерттеулер барысында ғылыми жаңалығы бар келесідей елеулі нәтижелерге қол жеткізіліп, қорғауға шығарылды:

– жерді кадастрлық бағалаудың артықшылықтары мен кемшіліктерінің жүйесі;

– жер учаскелерін бағалау әдістері бойынша салыстырмалы сипаттамасы;

– нарықтық қатынастар жағдайында жерді кадастрлық саясат нұсқасы;

– нарықтық қатынастар жағдайында жерді кадастрлық бағалаудың болжамды жобасы;

– нарықтық қатынастар жағдайында жерді кадастрлық бағалаудың стратегиялық есебін ұйымдастырудың нұсқасы [3].

Жалпы зеріттеу барысында қазіргі таңдағы жер учаскелерінің кадастрлық құнын анықтап және нарықтық қатынасты кадастрлық бағалаудың жаңаша қдістері қарастырылды.

Нарықтық баға 3 әдіс бойынша жүргізіледі.

Шығындық әдістері.

Шығындық амалды сатып алу-сату немесе жалға алу нарығы шектеулі болып табылатын жылжымайтын мүлікке бағалау жүргізу үшін, сондай-ақ мамандандырылған жылжымалы мүлікті, соның ішінде жылжымайтын мәдени мұра ескерткіштерін, құрылыстарды, таратушы құрылғыларды және т.б. бағалау кезінде қолданған дұрыс. Басқа да бағалау объектілерінің нарықтық құнын айқындау үшін шығындық амал, егер оларды ауыстыру немесе қайта шығару мүмкін болған және (немесе) экономикалық тұрғыдан мақсатқа сай келген жағдайда қолданылады [4,526б].

Шығындық әдіс қолданылған жоқ.

1. Сатуды салыстыру әдістері.

Салыстырмалы амал бағалау рәсімдерінің мынадай реттілігін көздейді:

– осы тектес жылжымайтын мүлікті сату немесе ұсыну туралы ақпаратты жинау және талдау жүргізу және салыстыру объектілерін айқындау;

– қолда бар ақпараттың көлемі мен шынайылығын ескере отырып, бағалау объектісінің құнын есептеу әдісін таңдау;

– салыстыру объектілерінің сату бағасын немесе ұсыну бағасын кейіннен түзе отырып, салыстыру объектілерімен бағалау объектілерін салыстыру;

– салыстыру объектілерінің құнына түзетілетін түзетулер шамасын есепке алу жолымен бағалау объектісінің құнын айқындау;

– алынған есептеу нәтижелерін келісу.

2. Табыстық амал әдістері.

Табыстық амал (табысты капиталға/дисконттау айналдыру негізіндегі амал) негізгі ретінде олардың табыс әкеле алатындығына байланысты сатып алынатын және сатылатын жылжымайтын мүлік объектілерінің нарықтық құнын бағалау кезінде қолданылады. Осы 3 әдіске негізделе отырып жер учаскелерінің базалық ставкасы қайта зеріттелді.

Базалық ставка жер учаскесінің нормативтік (кадастрлық) құны болып табылады. Нормативтік құн мемлекеттің жер айналымын реттеуінің құралы және барлық нарықтық экономикасы дамыған елдердегідей салық салымының мөлшерін анықтау негізі болып есептелінеді. Сондықтан, жер

учаскесінің базалық төлем ставкалары уақытша көрсеткіштер емес, керісінше салық ставкалары сияқты тұрақты. Дегенмен де, базалық ставка нарық жағдаятына сай түзетіліп отыруы қажет. Ал базалық ставкаға жерге деген сұранысты есептеу үшін, түзету коэффиценттері (арттыратын және кемітетін) қолданылады. Түзету коэффиценттерін өз кезегінде рента құраушы фактор ретінде әр жыл сайын нақтылап отыру қажет [5, 344 б.].

Жалпы қазіргі кезде, мемлекеттің бағалау жұмыстарын қажетті түрде толық үйлестіре алмауына байланысты, жер учаскесі бағаларының нормадан тыс айырмашылығы он шақты есе өсіп, кеміп өзгеріп отыр (әсіресе үлкен елді-мекендерде). Сонымен қатар, жер қатынастарында спекулятивтік көлеңкелік жағы да көрініс тауып отыр. Бұл процестер базалық ставкаларды есептеу әдістемесіне деген сенімсіздікті тудырады, себебі кадастрлық (бағалық) құн нарықтық жағдайға сай емес. Нарықта жердің құны сұраныс пен ұсыныстың әсерінен туады. Бірақ, бұл жерде жер учаскесінің кадастрлық құны жердің алғашқы нарығын қалыптастыру үшін және бірінші кезекте фискальді органдарға қажет екендігін атап өту қажет. Және де, кадастрлық (бағалық) құнның негізінде базалық ставканың және рента құраушы факторлардың нарықтық әдістемесі жатқандығын ескерсек, нарық жағдаятына сай әр кезең сайын жер төлемдерінің базалық ставкаларын қайта қарастырып, түзетуге болады деген түйін түйуге болатынын атап өту қажет.

Өкінішке орай Қазақстан нарықтық жағдайдың өзгеріп отыруына байланысты қалаларындағы, елді мекендердегі (Астанадан басқа) базалық ставкаларға жиі түзетулер мен жаңартулар енгізілмеген. Сондықтан барлық елді мекендердің базалық ставкалары нарық деңгейін сипаттап көрсетеді. Бұл жер учаскелерінің бағасындағы қисынсыздықтардың ең басты себебі.

Бұл үрдісті ретке келтіруді мемлекет екі бағытта шешкені абзал.

1. Жер учаскесіне төленетін төлемдік базалық ставкелерін және түзету коэффиценттерін нарықтағы бағаның өсу не кему ырығына, индексіне сай қайта қарастыру.

2. Үкіметтің базалық ставкаларын бекіту туралы қаулысына қажетті толықтырулар мен түзетулер енгізу.

Осындай әрекеттер арқасында бағалау процесі әрі мемлекеттік, әрі нарықтық талаптарға сай тәртіпке ие болады. Мысал ретінде, Үкіметтің базалық ставкаларды бекіту туралы қаулысына келесідей өзгертулерді енгізуді ұсынуға болады:

1. Базалық ставканы өзгерту шегінің нормасын – екі еселегеннен гөрі (бағалау кезінде базалық ставканың +/– 50% өзгеруі) халықаралық «шекті баға» стандартын енгізу керек, яғни, жер учаскесін пайдаланудағы тиімділіктің ең жоғарғы құны және аз шығыны анықталып, қолданылады.

2. Жер учаскесінің бағаларына мониторингті жүргізу институтын қалыптастыру.

3. Жылжымайтын мүліктің нарығындағы талапқа сай базалық ставкаға нарық индексін енгізу.

4. Жердің пайдалану нысанына және мақсатына байланысты, мемлекеттік мүддені ескере отырып, түзету коэффиценттерді жердің нарықтық құнына сай қайта қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Сейфуллин Ж.Т., Калиев Г.А., Нюсупова Г.Н. Государственный земельный кадастр Республики Казахстан: Моногр. Каз. нац. ун-т им. Аль-Фараби. – Алматы: Қазақ ун-ті, 2012. – 210 с.

2. Қазақстан Республикасының «Бағалау қызметі туралы Заңы» 30-қараша 2000 ж. (29.12.2014 ж. өзгертулер мен толықырулар енгізілді).

3. Стамқұлов Ә.С., Стамқұлова Г.Ә. Қазақстан Республикасының жер құқығы. Жалпы бөлім: Оқу құралы. – Алматы: Заң әдебиеті, 2004.

4. Гендельман М.А., Қырықпаев Ж.К. Жерге орналаструды жобалау: Оқулық. – Алматы: Колос, 2008. – 526 б.

5. Иванова Е.Н. Оценка стоимости недвижимости. Учебн. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. М.А. Федотовой . – М., 2007. – 344 с.

Д. Альмуханова, А. Ильяс, *студенты 3 курса*
специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***А.Е. Шахарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ВСЕОБЩЕЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ РК

Республика Казахстан намерена ввести всеобщее декларирование доходов. 18 ноября 2015 г. Президент РК подписал Закон о поэтапном введении декларирования. С нового 2020 г. в Казахстане вводится всеобщее декларирование доходов населения. Как предполагается, такая мера позволит эффективнее бороться с коррупцией, а бюджет страны получит от граждан больше налогов.

Целью всеобщего декларирования является создание системы эффективного контроля доходов физических лиц для снижения «теневой» экономики и предупреждения коррупционных проявлений.

Кто подлежит всеобщему декларированию:

– совершеннолетние граждане Казахстана;

– оралманы и лица, имеющие вид на жительство;

– несовершеннолетние лица – при наличии зарегистрированного на них имущества;

– иностранцы – при наличии на территории Казахстана имущества или получении доходов из казахстанских источников, подлежащих обложению самостоятельно (не у источника выплаты).

В декларации будут отражены доходы и имущество (деньги, недвижимость, транспортные средства), суммы кредиторской и дебиторской задолженностей при превышении 160-кратной месячной заработной платы без уточнения источников благосостояния – их будут уточнять позднее. Кроме того, физические лица обязаны будут отразить сведения по ювелирным изделиям и драгоценным металлам, произведениям искусства и прочему имуществу в случае превышения их стоимости 20 тыс. долл. (в эквиваленте в тенге) [1, с. 28].

В декларации об активах и обязательствах отражается информация на 31 декабря года, предшествующего году вхождения в систему декларирования:

– об имуществе, принадлежащем физическому лицу на праве собственности;

– о требованиях и обязательствах физического лица.

В декларации о доходах и имуществе отражаются доходы за год и факты приобретения или реализации имущества.

Рассмотрим документы, необходимые для заполнения декларации об активах и обязательствах (Таблица).

Таблица. **Документы, необходимые для заполнения декларации об активах и обязательствах**

Активы и обязательства	Определение
1	2
Недвижимое имущество	Правоудостоверяющие документы (сведения о собственнике (правообладателе) или технический паспорт на квартиру), где указан кадастровый номер или другой идентификационный номер имущества (если недвижимость находится за пределами РК)
Транспортные средства	Свидетельство о регистрации транспортного средства, в котором указан VIN-код или номер двигателя
Ценные бумаги	Правоудостоверяющий документ, в котором указан идентификационный номер эмиссии ценных бумаг
Доля участия в юридическом лице	БИН юридического лица, в котором имеется доля участия
Паи в паевых инвестиционных фондах	Правоудостоверяющий документ, в кот. указан идентификационный номер эмиссии ценных бумаг и номинальная стоимость пая
Долевое участие в жилищном строительстве	Договор долевого участия, в котором указан БИН застройщика и сумма, внесенная в счет оплаты обязательств по договору

1	2
Задолженность других лиц перед Вами (дебиторская задолженность)	Нотариально заверенный договор займа с указанием ИИН/БИН дебитора и суммы такой задолженности
Ваша задолженность перед др. лицами (кредиторская задолженность)	Нотариально заверенный договор займа с указанием ИИН/БИН кредитора и суммы такой задолженности
Биологические активы	Ветеринарный паспорт или иной документ, подтверждающий право собственности на такие активы
Культурные ценности	Документ, подтверждающий, что данное имущество включено в Государственный реестр объектов национального культурного достояния
Драгоценности	Документ, подтверждающий стоимость такого имущества

В декларации об активах и обязательствах («входная») отражается информация:

– об имуществе (деньги, ценные бумаги, недвижимость, земельные участки, транспортные средства и другое), о требованиях и обязательствах физического лица;

– о наличии денежных средствах в пределах суммы, не превышающей 160-кратный МЗП;

– о банковских депозитах, кредитах по зарубежным банкам;

– о сумме задолженности других лиц перед физическим лицом или задолженности физического лица перед другими лицами в случае превышения суммы свыше 160 МЗП при наличии договора или иного документа, являющегося основанием такой задолженности.

Предположительно ежегодно 8 млн человек представят краткую декларацию (70% от количества лиц, обязанных представлять декларацию).

В декларации о доходах и имуществе («ежегодная») подлежат отражению:

– доходы, в т.ч. доходы индивидуального предпринимателя, частного нотариуса, адвоката, частного судебного исполнителя, медиатора;

– налоговые вычеты;

– имущество, права или сделки, по которому подлежат государственной регистрации (в случае приобретения, в т.ч. безвозмездного получения или отчуждения);

– расходы на приобретение недвижимости, транспорта, ценных бумаг, доли участия, инвестиционного золота, производных финансовых инструментов. Лица, уполномоченные на выполнение государственных функций, и их супруги обязаны декларировать также источники таких расходов (собственные средства, заемные средства, безвозмездно полученные средства).

В качестве социальных вычетов для физических лиц предусмотрены дополнительные налоговые вычеты:

– для многодетных семей в размере – 24 МЗП;

– на оплату обучения – 10 МЗП;

– на оплату вознаграждения по банковским займам – 10 МЗП.

Механизм применения налоговых вычетов:

– по работнику – вычеты применяют работодатели при выплате дохода по основному месту работы;

– самозанятые лица и лица, получившие доходы из дополнительных источников – применяют вычеты при представлении Декларации о доходах и имуществе;

– налоговые вычеты предоставляются по доходам, облагаемым индивидуальным подоходным налогом по ставке 10%.

По мнению разработчиков концепции, позволяет решить две главные задачи: увеличение налогооблагаемой базы за счет полного охвата доходов граждан и сокращение теневого рынка [2, с. 28].

Планируется, что за счет полноты уплаты налогов физическими лицами рост поступлений в бюджет по индивидуальному подоходному налогу составит как минимум 10% доходов бюджета страны.

Так же ожидается, что декларации помогут, чуть ли не вдвое сократить теневой рынок. В настоящее время теневой рынок составляет 20% от ВВП.

Основной проблемой является не столько само декларирование, сколько публичность деклараций госслужащих, выполняющих функции, связанные с высоким риском коррупции, депутатов и судей.

Непредставление в срок налоговой отчетности, представление неполных, недостоверных сведений в декларациях, за исключением случаев влекущих начисление налогов и других обязательных платежей в бюджет – предупреждение.

Проанализируем отношение населения РК к всеобщей декларации (Рис. 1).

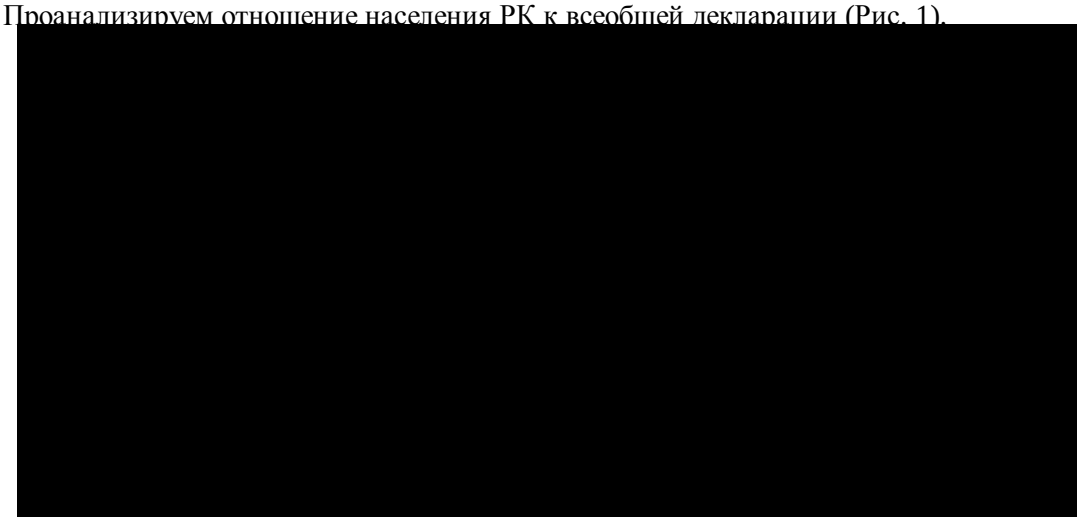


Рис. 1. **Отношение к всеобщему декларированию, %**

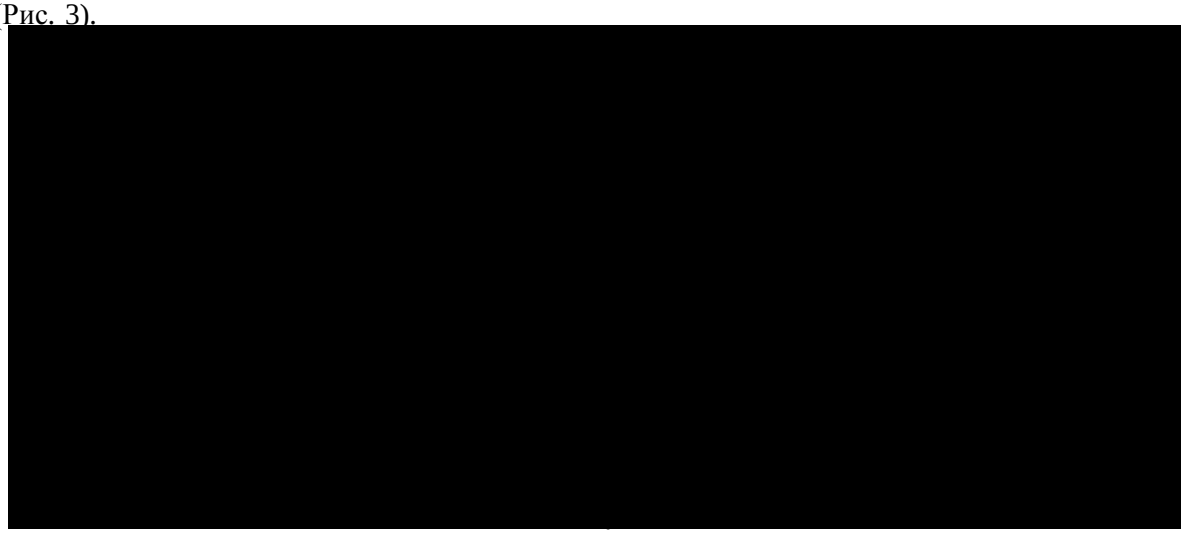
Отношение населения к декларированию в основном положительное и достаточно компетентное (только 2,4% затруднились с ответом). 39,4% респондентов считает, что введение всеобщего декларирования будет противодействовать теневой экономике и коррупции. Кроме того, подавляющее большинство налогоплательщиков (84,8%) не считает это мероприятие затратным и нагрузкой на бюджет. 35,4% респондентов считает, что население не готово к всеобщей декларации.

Р с. 2).

Рис. 2. **Физические лица, которые должны предоставлять декларацию, %**

По вопросу, кто должен декларировать, мнение высказали 97,2%, только 2,8 затруднились. Это показывает, что тема актуальна и, вероятно, обсуждаема. Население не связывает декларирование только с высокими доходами и предпринимательской деятельностью. Налогоплательщики считают, что нет смысла декларировать свои доходы только предпринимателям (90%) или только людям с высокими доходами (73%). 37% населения полагает, что декларировать свои доходы должны депутаты, судьи, госчиновники и их супруги, 36% – что все население Казахстана. Поэтому вероятно, что должна быть проведена огромная разъяснительная работа по необходимости и процедуре декларирования.

Проанализируем готовность казахстанцев к всеобщему декларированию в разрезе областей (Рис. 3).



По регионам максимальную личную готовность по 10-балльной шкале показали респонденты Костанайской (9 баллов), Кызылординской (8,5), Южно-Казахстанской (8,4) и Северо-Казахстанской (8,1). Самые низкие баллы у Астаны (4,5), Мангистауской (5,2), Жамбылской (5,6) и Карагандинской (5,8 баллов) областях.

Рассмотрим личную готовность к декларированию (Рис. 4).

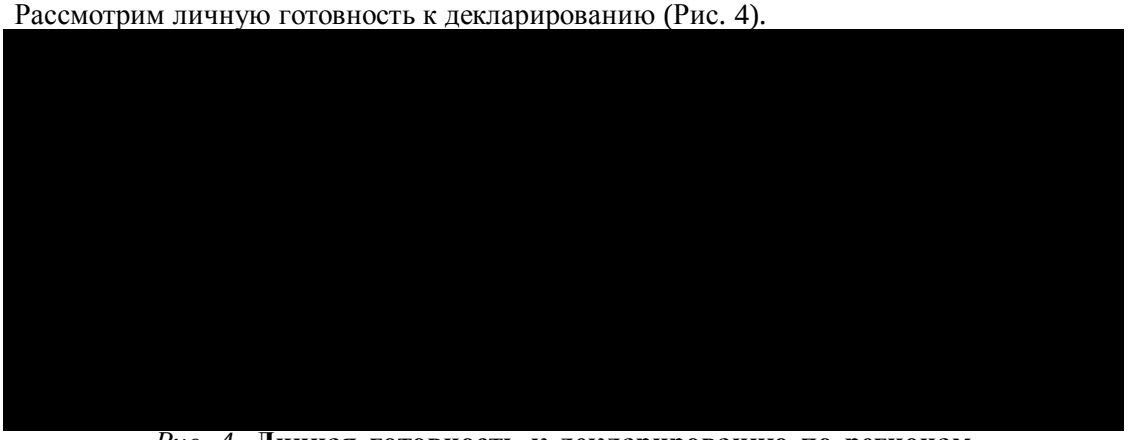


Рис. 4. **Личная готовность к декларированию по регионам, по 10-балльной шкале у бизнеса и населения**

В общем-то, наблюдается разница между регионами по готовности к декларированию у бизнеса и населения по Казахстану, но максимально она зарегистрирована в Жамбылской, где бизнес (5 баллов) гораздо менее готов, чем население (6,6), в Мангистауской (4,7 – бизнес и 6,2 – население), Атырауской (бизнес – 6,2, население – 7,1), Астане (бизнес – 4,3, население –5,2). Можно ожидать, что эта разница отражает связь бизнеса с государственными структурами или компаниями.

Другие регионы показывают противоположные тенденции: в Южно-Казахстанской, Карагандинской, Акмолинской, Западно-Казахстанской, г. Алматы наоборот, зарегистрированный бизнес более готов к декларированию, чем население. Вероятно, это связано с тем, что какая-то часть населения получает доходы без регистрации своих отношений с работодателем.

Поэтому стратегии повышения осведомленности должны быть несколько разными по регионам. Они должны быть нацелены соответственно в большей или меньшей мере на бизнес и население, предлагая населению зарегистрировать свои отношения с работодателем или контрагентом, а бизнесу – выводить свои активы из тени.

Литература

1. Экономика организации (предприятия): Учебник/ Под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2004. – 618 с.

2. http://www.stat.gov.kz

3. Кодекс РК от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый Кодекс)» (с изм. и доп. по сост. на 02.01.2017 г.).

А. Аскаров, *студент 3 курса специальности «Оценка»*
Научный руководитель: ***Е.Г. Владыкина***
КазУЭФМТ

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ

В данной статье остро рассматриваются вопросы по применению методики оценки методом сравнительного подхода. Палатам оценщиков необходимо разработать региональные методики по группам однородных объектов с созданием необходимой нормативной базы. Тогда возникает задача согласования и утверждения местных методик на уровне администрации, города или региона. Это поможет более обоснованно проводить оценку всех типов стоимости различных видов недвижимости, что снимет различные недоразумения, приведет к сравнимости результатов расчета разными оценщиками и фирмами по оценке и снизит негативные аспекты и в сфере оценочной деятельности.

Переход нашей страны к рыночной экономике потребовал углубленного развития ряда новых областей науки и практики, в частности, оценки стоимости недвижимости. Оценка – это методологически аргументированное мировоззрение профессионала о стоимости объекта недвижимости и процесс ее определения.

Стоимость не является чертой, которая сама по себе присуща недвижимости: присутствие стоимости зависит от желания людей, необходимо пребывание покупательной способности, полезности и относительной дефицитности [1].

Определение рыночной стоимости объектов недвижимости представляет собой сложный и уникальный процесс, поскольку практически невозможно найти два абсолютно идентичных объекта. Даже в том случае, когда здания построены по одному типовому проекту, но расположенные на разных земельных участках, их стоимость может значительно различаться.

Необходимость в оценке недвижимости возникает в следующих случаях:

– операции купли-продажи или сдаче в аренду;

– акционирование предприятий и перераспределении имущественных долей;

– привлечение новых пайщиков и дополнительной эмиссии акций;

– кадастровая оценка для целей налогообложения объектов недвижимости: зданий и земельных участков;

– страхование объектов недвижимости;

– кредитование под залог объектов недвижимости;

– внесение объектов недвижимости в качестве вклада в уставный капитал предприятий и организаций;

– разработка инвестиционных проектов и привлечение инве-сторов;

– ликвидация объектов недвижимости;

– исполнение прав наследования, судебного приговора, разрешение имущественных споров;

– другие операции, связанные с реализацией имущественных прав на объекты недвижимости.

В оценке недвижимости существуют три общепринятых подхода к определению стоимости: затратный, рыночный и доходный. В каждом подходе имеются свои сложившиеся методы, приемы и процедуры.

В то же время вид оцениваемого объекта определяет особенности конкретных методов, вытекающие из специфических проблем оценки, присущих, как правило, только данному виду недвижимости, которая анали-зируется исходя из принципов оценки.

Различают четыре группы принципов оценки:

– принципы, основанные на представлениях пользователя (принципы полезности, замещения и ожидания);

– принципы, вытекающие из процесса эксплуатации недвижимости (принципы вклада, остаточной продуктивности, предельной производительности, сбалансированности, экономического размера и экономического разделения);

– принципы, обусловленные действием рыночной среды (принципы альтернативности, изменчивости, зависимости, предложения и спроса, конкуренции и соответствия);

– принцип наилучшего и наиболее эффективного использования – главный принцип оценки. Этот принцип соединяет в себе все другие принципы и является фундаментом любой оценки недвижимости [2, с. 6].

Затратный подход к оценке недвижимой недвижимости осно-ван на сопоставлении затрат по созданию объекта недвижимости со стоимостью оцениваемого или сравнимых объектов. Подход основывается на изучении возможностей инвестора в приобретении недвижимости и исходит из принципа замещения, гласящего, что покупатель, проявляя должную благоразумность, не заплатит за объект большую сумму, чем та, в которую обойдется получение соответствующего участка под застройку и возведение аналогичного по назначению и качеству объекта в обозримый период без существенных задержек [7].

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе [6, с. 87].

1. Расчет стоимости приобретения или долгосрочной аренды свободной и имеющейся в распоряжении земли в целях оптимального ее использования.

2. Оценка восстановительной стоимости оцениваемого здания. В основе расчета восстановительной стоимости лежит расчет затрат на воссоздание рассматриваемого объекта, исходя из современных цен и условий изготовления аналогичных объектов на определенную дату.

3. Определение величины физического, функционального и внешнего износов объекта недвижимости.

4. Оценка величины предпринимательской прибыли (прибыли инвестора).

5. Расчет итоговой стоимости объекта оценки путем корректировки восстановительной стоимости на износ с последующим увеличением полученной величины на стоимость земельного участка.

Сравнительный подход базируется на трех основных принципах оценки недвижимости: спроса и предложения, замещения и вклада.

Основным принципом в рыночном подходе оценки недвижи-мости является принцип замещения, который гласит, что потенциальный покупатель не заплатит за имущество цену, превышающую стоимость приобретения аналогичного, с его точки зрения, имущества.

Определение рыночной стоимости объектов недвижимости с помощью доходного подхода основывается на принципе ожидания. В соответствии с этим принципом типичный инвестор, то есть покупатель объекта недвижимости, приобретает его в ожидании получения в будущем доходов от использования.

Преимущество доходного подхода по сравнению с затратным и рыночным подходами заключается в том, что он в большей степени отражает представление инвестора о недвижимости как источнике дохода, то есть это качество недвижимости учитывается как основной ценообразующий фактор. Основным недостатком доходного подхода является то, что он в отличие от двух других подходов основан на прогнозных данных.

Основные этапы процедуры оценки при данном подходе:

Составление прогноза будущих доходов от сдачи оцениваемых площадей в аренду за период владения и на основе полученных данных определение потенциального валового дохода (ПВД), который рассчитывается по формуле:

$$ПВД = S * Ca, \quad (1)$$

где S – площадь, сдаваемая в аренду, кв.м;

Са – арендная ставка за 1 кв.м.

Определение на основе анализа рынка потерь от недоиспользования площадей и при сборе арендной платы, расчет действительного валового дохода (ДВД). Как правило, собственник в долгосрочном периоде не имеет возможности постоянно сдавать в аренду 100% площадей здания. Потери арендной платы имеют место за счет неполной занятости объекта недвижимости и неуплаты арендной платы недобросовестными арендаторами. Степень незанятости объекта доходной недвижимости характеризуется коэф-фициентом недоиспользования, определяемым отношением величины не сданных в аренду площадей к величине общей площади, подлежащей сдаче в аренду.

Расчет действительного валового дохода (ДВД) осуществляется по формуле:

$$ДВД = ПВД * Кз * Кс, \quad (2)$$

где ДВД – действительный валовой доход;

ПВД – потенциальный валовой доход;

Кз – коэффициент загрузки площадей;

Кс – коэффициент сбора платежей [3, с. 60].

Следует отметить, что к ДВД, рассчитанному вышеизложенным способом, необходимо добавить прочие доходы, получаемые от функционирования объекта сверх арендных платежей (например, за использование дополнительными услугами – автомобильной стоянкой и т.п.).

Расчет издержек по эксплуатации оцениваемой недвижимости, который основывается на анализе фактических издержек по ее содержанию и/или типичных издержек на данном рынке. Расходы бывают условно-постоянные (налог на имущество, страховые взносы, платежи за земельный участок), условно-переменные (коммунальные, текущие ремонтные работы, заработная плата обслуживающего персонала и т.п.), расходы на замещение (расходы на периодическую замену быстроизнашивающихся конструктивных элементов здания).

Таким образом, расчетная величина эксплуатационных расходов вычитается из ДВД, а итоговый показатель является чистым операционным доходом (ЧОД).

Пересчет чистого операционного дохода в текущую стоимость объекта.

Метод прямой капитализации – метод определения рыночной стоимости доходного объекта, основанный на прямом преобразовании наиболее типичного дохода первого года в стоимость путем деления его на коэффициент капитализации, полученный на основе анализа рыночных данных о соотношениях чистого дохода и стоимости активов, аналогичных оцениваемому объекту, полученных методом рыночной экстракции.

Такой западный классический вариант метода прямой капитализации, при котором коэффициент капитализации извлекается из рыночных сделок, применять в отечественных условиях практически невозможно в связи с возникающими сложностями при сборе информации (чаще всего условия и цены сделок являются конфиденциальной информацией).

Исходя из этого, на практике приходится использовать алгебраические методы построения коэффициента капитализации, предусматривающие отдельную оценку нормы отдачи на капитал и нормы его возврата.

Следует отметить, что метод прямой капитализации применим для оценки действующих активов, не требующих на дату проведения оценки больших по длительности капиталовложений в ремонт или реконструкцию.

Трудности связаны с рядом проблем, возникающих при оценке недвижимости (подходы и методы), некорректностью или несогласованностью законов и постановлений в этой области.

Первая проблема по счету, а не по назначению – выбор ставки капитализации и дисконтирования.

Существует ряд рекомендаций по выбору ставки:

1. Стоимость ссуды (стоимость капитала) – для предприятий, не имеющих самостоятельного поведения (отсутствует рынок ценных бумаг).

2. Средняя маржинальная стоимость собственных финансов – для предприятий, акции которых котируются на рынке.

3. На основе средней производственной рентабельности предприятия или собственной отрасли.

4. Средние маржинальные предельные издержки изучаемых проектов (при инвестировании).

5. Нормы возмещения по займам.

6. Плановые нормы.

7. Норма ссудного процента (политэкономическое понятие, связанное с национальным доходом (НД) и внутренним национальным продуктом (ВНП)).

8. Доходность альтернативного вложения (например, депозитный счет в банке).

9. Минимальная безрисковая доходность, с точки зрения инвестора.

Вторая проблема связана с точечной оценкой стоимости недвижимости. Ситуация такая, что десять экспертов, работающих независимо друг от друга, дадут десять разных оценок стоимости одной и той же недвижимости (имущества). Это связано с процедурой расчета и выбором нормативных коэффициентов.

Другая проблема связана с выбором весовых коэффициентов при согласовании расчетов стоимости недвижимости, выполненных по трем подходам. Каждый автор (эксперт, оценщик) принимает весовые коэффициенты (коэффициенты значимости метода расчета) по своему усмотрению, и разница между оценками бывает существенна. Одним из выходов из этой ситуации является принятие весового коэффициента, равномерно распределенного в определенном диапазоне по каждому методу (подходу) оценки [4, с. 48].

Следующая проблема возникает при сравнительной (рыночной) оценке стоимости недвижимости, когда необходимо вводить поправочные коэффициенты для приведения к сопоставимому виду оцениваемого объекта и рыночных аналогов. Здесь тоже имеется значительный произвол. Особенно это касается поправочных коэффициентов при сопоставлении мест территориального размещения оцениваемых объектов недвижимости и ряд других.

Одна из самых сложных проблем – достоверность информации. Это касается как рыночной информации о запрашиваемой и проданной цене оцениваемой стоимости недвижимости, так и информации по нормативам при расчете стоимости нормативным методом в затратном подходе. Раньше эта информация была у проектных и технологических институтов всех отраслей народного хозяйства. Такая информация либо потеряна, либо устарела [5, с. 29].

Чтобы снять большинство проблем, возникающих в процессе оценки стоимости недвижимости, следует все расчеты выполнять на основе вероятностных интервалов. В результате расчета стоимость недвижимости будет представлена в виде усеченного распределения.

В качестве офертной (offer price of cost) цены стоимости следует рекомендовать медианную оценку стоимости. В этом случае шансы у продавца и покупателя одинаковы: вероятность покупателю купить дешевле предложенной цены равна вероятности продавцу продать дороже предложенной цены.

В этом случае и продавец, и покупатель имеют полную информацию о возможных ценах купли-продажи и их вероятности. В зависимости от срочности предполагаемой сделки контрагенты могут принимать взвешенные решения: для покупателя ждать и искать другой объект приобретения, если время терпит; для продавца – снижение запрашиваемой цены, если возникает срочность в реализации сделки.

Литература

1. Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Таганрог: изд-во ТРТУ, 2004.
2. Гражданский Кодекс РК от 01.07.99 № 410 -1 с учетом дополнений и изменений 10.03.04 №532 - 1. ст. 117.
3. Стандарт оценки «Оценка стоимости недвижимого имущества» МЮ РК, 2010.
4. «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» Закон РК от 30 ноября 2000 года №109 «Казахстанская правда» от 13 декабря 2000 г. №318-319.
5. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. – СПб.: МКС, 2003.

Д. Байгабулова, *студент 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***И.Н. Михайлина,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И А УДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Общественное питание играет важную роль в жизни общества. Оно наиболее полно удовлетворяют потребности людей в питании. Предприятия питания выполняют такие функции, как производство, реализация и организация потребления кулинарной продукции населением в специально организованных местах. Предприятия питания осуществляют самостоятельную хозяйственную деятельность и в этом отношении не отличаются от других предприятий. Питание населения организуется в основном небольшими частными предприятиями.

В настоящее время деятельность в сфере массового питания начинает набирать обороты. Первый всплеск уже прошел: многие рестораны и кафе, открывшиеся в начале перестроечного процесса, в связи с нерентабельностью и неконкурентоспособностью закрылись. Однако постепенно процесс пошел. В настоящий момент Астана, а также областные центры Республики Казахстан, переживают настоящий ресторанный бум: стремительно растет число гостиниц, ресторанов, кафе, баров, различных клубов. Индустрия массового питания находится в процессе развития – растет как число заведений, так и качество обслуживания.

Бухгалтерский учет как система непрерывного и взаимосвязанного наблюдения, измерения, регистрации, обработки и передачи информации о хозяйствующем субъекте с целью контроля и управления его деятельностью служит связующим звеном между хозяйственной деятельностью и людьми, принимающими решения.

На предприятии ТОО «Аврора-НС» ресторан Тифлисъ в состав издержек обращения и производства включаются расходы предприятий торговли, возникающие в процессе движения товаров до потребителей, а также расходы, связанные с выпуском и реализацией продукции собственного производства и продажей покупных товаров в предприятиях общественного питания.

Бухгалтерский учет издержек обращения и производства предприятий торговли должен обеспечить своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Номенклатура статей издержек обращения и производства предприятий торговли и общественного питания:

На статью «Транспортные расходы» относится оплата услуг организаций по погрузке товаров и продуктов в транспортные средства и выгрузке из них, плата за экспедиционные операции и другие услуги.

Предприятию торговли при осуществлении закупок товаров самостоятельно разрешается при исчислении покупной стоимости поступающих товаров включать наряду с ценой, предусмотренной

в договоре, транспортные расходы, таможенные пошлины и прочие расходы по закупке и транспортировке.

На статью «Расходы на оплату труда» относятся: затраты на оплату труда основного торгово-производственного персонала предприятия с учетом премий за производственные показатели, стимулирующие и компенсирующие выплаты, компенсации женщинам, находящимся в отпуске по уходу за детьми до определенного законодательством возраста.

В состав затрат на оплату труда включаются: выплаты заработной платы за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из сдельных расценок, тарифных ставок и должностных окладов в соответствии с принятыми на предприятии торговли формами и системами оплаты труда; выплаты стимулирующего характера по системным положениям: премии (включая стоимость натуральных премий) за производственные результаты, и в т.ч. вознаграждения по итогам работы за год, надбавки к тарифным ставкам и окладам за профессиональное мастерство, высокие достижения в труде и т.д.; выплаты компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе: надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам за работу в ночное время, сверхурочную работу, работу в многосменном режиме, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за работу в тяжелых условиях труда; оплата в соответствии с действующим законодательством очередных (ежегодных) и дополнительных отпусков (компенсация за неиспользованный отпуск), перерывов в работе матерей для кормления ребенка, а также времени, связанного с прохождением медицинских осмотров, выполнением государственных обязанностей; другие виды выплат, включаемые в соответствии с установленным порядком в фонд оплаты труда.

На статье «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам: государственного социального страхования; пенсионного фонда; медицинского страхования.

На статье «Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря» отражаются: плата за текущую аренду торгово-складских зданий, строений и помещений, сооружений, оборудования и инвентаря и других отдельных объектов основных средств, причитающаяся арендодателю; расходы на отопление, освещение, водоснабжение, канализацию и другие коммунальные услуги; стоимость электроэнергии, потребленной на приведение в движение подъемников, лифтов, транспортеров, торговых автоматов, контрольно-кассовых машин и т.п.; расходы на проверку и клеймение весов, водомеров, электрических и газовых счетчиков и других измерительных приборов; расходы на содержание и ремонт сигнализационных устройств; расходы на проведение противопожарных мероприятий.

На статье «Амортизация основных средств» отражаются суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных средств, начисленные исходя из их балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм амортизационных отчислений, включая суммы, исчисленные с применением механизма ускоренной амортизации активной части производственных основных средств, производимой в соответствии с законодательством.

Статья «Расходы на ремонт основных средств».

Расходы на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) основных производственных средств, в т.ч. расходы по ремонту арендованных основных средств (включая помещения), если это предусмотрено договором аренды, относятся на издержки обращения и производства по статье «Расходы на ремонт основных средств».

В статью «Износ санитарной и специальной одежды, столового белья, посуды, приборов, другого инвентаря и хозяйственных принадлежностей» включаются: износ находящихся в эксплуатации инвентаря и хозяйственных принадлежностей (кроме тары – оборудования), столового белья, санитарной и специальной одежды, обуви, санпринадлежностей, столовой посуды и приборов; потери от боя посуды, поломки и повреждения приборов в пределах норм, утвержденных в установленном порядке; стоимость материалов (мыла, моющих средств, иголок, ниток, пуговиц, тканей и т.п.), израсходованных на стирку и починку столового белья, санитарной и специальной одежды, обуви и санпринадлежностей.

В предприятиях общественного питания на статью «Расходы на топливо, газ и электроэнергию

для производственных нужд» относят: стоимость электроэнергии, газа и пара, израсходованных на технологические цели, на приведение в движение оборудования и механизмов (картофелечисток, овощерезательных машин, мясорубок, поточных линий для мойки и чистки овощей, конвейерных линий для комплектования и отпуска блюд и т.п.).

На статью «Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров» относят: фактическую стоимость материалов потребленных при подработке, переработке, сортировке, фасовке и упаковке товаров; расходы на содержание холодильного оборудования – стоимость электроэнергии, воды, смазочных материалов и др.; оплату услуг сторонних организаций по техническому обслуживанию холодильного оборудования; расходы на дезинсекцию (уничтожение вредных насекомых) и дератизацию (истребление мышей, крыс и других грызунов).

На статью «Расходы на рекламу» относятся расходы на оформление витрин, выставок, выставок-продаж, комнат образцов товаров; на разработку и печатание рекламных изданий; на изготовление стендов, муляжей, рекламных щитов, указателей.

Расходы на торговую рекламу, включенные в состав издержек обращения и производства, при налогообложении принимаются в пределах, утвержденных в установленном порядке норм.

На статье «Потери товаров и технологические отходы» отражаются: потери товаров и продуктов при железнодорожных, водных, воздушных, автомобильных и гужевых перевозках, хранении и продаже в пределах действующих норм естественной убыли, утвержденных в установленном порядке.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календар-ного (хозяйственного) года. Формирование итогов годового финансового результата осуществляется накопительным путем в течение всего года на счете 5510 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

По завершении первого квартала на этом счете подводится промежуточный годовой итог финансового результата за первый квартал, по завершении второю квартала – за первое полугодие, по завершении третьего квартала – за 9 месяцев года. и по завершении четвертого квартала формируется итоговый финансовый результат за весь отчетный год.

Финансовый результат представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и расходов организации. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации – прибыль, а расходов над доходами – уменьшение имущества – убыток. Полученный организацией за отчетный год финансовый результат в виде прибыли или убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению капитала организации.

Финансовый результат хозяйственной деятельности организации формируется из двух слагаемых, основным из которых является реализационный результат, полученный от продажи продукции, товаров, работ и услуг, а также от хозяйственных операций, составляющих предмет деятельности предприятия, таких, как сдача в платную аренду основных средств, передача в платное пользование объектов интеллектуальной собствен-ности и вложение средств в уставные капиталы других организаций.

Вторая часть в виде доходов и расходов, непосредственно не связанных с формированием основного реализационного финансового результата. образует прочий финансовый результат, включающий в себя операционные и внереализационные доходы и расходы. Если за отчетный период предприятие от продажи продукции, товаров, работ, услуг и других операций, составляющих предмет его деятельности, получило прибыль, то весь его финансовый результат будет равен прибыли от продаж плюс прочие доходы, минус прочие расходы. Если предприятие получит убыток от продаж, то его общий финансовый результат будет равен сумме убытка от продаж плюс прочие расходы, минус прочие доходы.

Полученный таким образом общий финансовый результат корректируется на суммы потерь, расходов и доходов в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности предприятия.

Реализационный финансовый результат от продаж определяется в конце каждого отчетного периода. Если в качестве финансового результата предприятие получило прибыль, то она отражается

в корреспонденции ДТ 5610 КТ 5510. Если результатом деятельности организации является убыток, то он отражается в корреспонденции ДТ 5510 КТ 5610.

Предприниматели и организации обеспечивают ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности на государственном и (или) русском языках.

Предмет исследования – особенности организации учета на предприятиях общественного питания.

Основные функции, выполняемые бухгалтерией предприятия общественного питания:

• учет материально-технических ценностей (основных средств, материалов, комплектующих изделий, топлива, тары, запасных частей и т.п.)

• учет расчетов по оплате труда (начисление заработной платы, удержания из заработной платы, отчисления в пенсионный фонд);

• учет финансовой деятельности (готовой продукции, товаров, реализации продукции, прибыли, фондов и резервов);

• учет затрат на производство (вспомогательного производства, простоев, потерь от брака, расходов будущих периодов, незавершенного производства, основного производства);

• составление бухгалтерской отчетности;

• учет денежных операций (денежных средств в кассе, на расчетном счете, валютном счете, прочих счетов в банке, расчетов с поставщиками, прочими кредиторами, расчетов с бюджетом, расчетов по отчислениям и платежам).

Одним из элементов учета на предприятии является инвентаризация – это проверка фактического наличия товарно-материальных ценностей в натуральном выражении. Целью инвентаризации является обеспечение достоверности данных бухгалтерского учета.

Результаты инвентаризации выявляют, сопоставляя фактические остатки товаров, указанные в инвентаризационной описи, с остатками данных бухгалтерского учета на момент проведения инвентаризации.

Выявленные в результате инвентаризации товарные потери делятся на две категории: нормируемые – естественная убыль продуктов (товаров) в весе или объеме; ненормируемые – бой, лом, порча, хищение продуктов (товаров), которые являются следствием бесхозяйственности конкретных лиц, а также потери в результате стихийных бедствий и хищений неустановленными лицами.

Недостачи в пределах норм естественной убыли относятся на издержки обращения.

На основании изученных вопросов учета и аудита предприятий общественного питания можно сделать следующие выводы.

Отрасль общественного питания имеет сложную технологическую цепочку требующую тщательного учета сырья и товаров поступающих и отпускаемых со склада, учета сырья и товаров получаемых и реализуемых в производствах и постоянного контроля за правильностью ведения учета;

Важно на стадии формирования учетной политики предприятия выбрать и обосновать такие способы ведения бухгалтерского учета, применение которых создает возможность формирования полной и достоверной информации об имущественном и финансовом положении предприятия общественного питания.

При учете сырья и товаров необходимо соблюдать методику учета сырья и товаров, регламентирующую порядок документального оформления и учета сырья, продукции и товаров на предприятиях общественного питания, правильного и своевременного отражения операций по движению сырья, продуктов и товаров, достоверную информацию об остатках и движении продуктов, способствующую установлению оперативного контроля за сохранностью и правильным использованием сырья, продукции и товаров на всех этапах их движения и в местах хранения.

Учет затрат включаемых в издержки обращения и производства предприятий торговли и общественного питания должен обеспечить своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов, а также контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Калькулирование себестоимости продукции предприятий общественного питания должно достоверно отражать стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции сырья, продуктов и товаров, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также затрат на ее производство и реализацию. Однако на сегодняшний день калькулирование себестоимости

блюд, кулинарных изделий, полуфабрикатов, мучных кондитерских хлебобулочных изделий в условиях быстрого изменения цен на сырье и товары трудоемко. Для повышения эффективности работы бухгалтеров-калькуляторов необходимо применение прикладных программ калькулирования себестоимости блюд на ЭВМ.

Особенность определения финансового результата от продаж в торговых (снабженческо-сбытовых) организациях состоит в предварительном исчислении валового дохода, который представляет собой сумму реализованной торговой наценки, определяемой в виде разницы между покупной и отпускной ценой проданного товара.

Аудит предприятий общественного питания сложен из-за большого объема необходимых для анализа документов, соответственно увеличиваются трудозатраты аудиторов, которые должны обеспечить выполнение следующих задач:

– проверка документации по сертификации услуг и оценка внутреннего контроля обязательны для подтверждения законности хозяйственной деятельности предприятия общественного питания и оценки риска системы внутреннего контроля, которая в случае положительного результата позволит скорректировать объем предстоящего аудита;

– проверка организации и правильности ведения синтетического и аналитического учета товарно-материальных ценностей важна для определения достоверности учетной информации о наличии и движении ТМЦ, правильности отражения операций в регистрах бухгалтерского учета;

– проверка отражения операций по реализации покупных товаров и продукции собственного производства и формирования финансовых результатов для целей налогообложения осуществляется для проверки правильности определения и отражения реализации покупных товаров и продукции собственного производства, себестоимости продукции и формирования достоверных финансовых результатов для целей налогообложения;

– проверка правильности проведения инвентаризации ТМЦ и отражения в учете потерь от недостачи и порчи товаров важна для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета.

Литература

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» №234-111 от 28.02.07 г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2016 г.).

2. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изм. и доп. по сост. на 02.01.2017 г.).

3. Абдрасимова Ж.К. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие. – Караганда, 2011.

4. Кравченко А.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 400 с.

5. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учебн. пособие. – Алматы, 2013. – 472 с.

6. Радостовец В.К. Бухгалтерский учет на предприятии. Изд. 3 доп. и перераб. – Алматы: Центраудит, 2012.

7. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. – Алматы: «Изд. LEM», 2011. – 548 с.

Н. Балекбаева, *студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***И.Н. Михайлина,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АУДИТА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении

путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. В настоящее время большое внимание уделяется расчётам с поставщиками и подрядчиками.

Расчеты с поставщиками и покупателями неизбежно ведут к образованию краткосрочной и долгосрочной дебиторской и кредиторской задолженностей. Как отмечалось, эта задолженность обусловлена несовпадением по времени даты оплаты и даты отпуска или получения товаров, выполнения работ или оказания услуг. Дебиторская и кредиторская задолженности представляют собой права и обязанности предприятия соответственно, т.е. право истребовать или обязанность погасить долг. Согласно гражданскому законодательству, права и обязанности могут возникнуть из договоров и иных сделок в результате создания или приобретения имущества и по иным обстоятельствам, предусмотренным ст. 7 Гражданского кодекса РК. В соответствии с положениями главы 16 ГК РК «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.д.».

По действующим правилам учета дебиторская задолженность отражается в учете в оценке, установленной договором, и зависит от количества и цены проданной продукции с учетом скидок и накидок, предоставляемых поставщиком своим клиентам и покупателям и суммовых разниц.

Синтетический учет дебиторской задолженности покупателей и заказчиков учитывается на активных счетах 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», 2110 «Долгосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков».

Синтетический учет задолженности работников предприятия учитывается на активных счетах 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» и 2150 «Долгосрочная дебиторская задолженность работников».

Синтетический учет дебиторской задолженности по вознаграждениям ведется на активных счетах 1270 «Краткосрочные вознаграждения к получению» и 2170 «Долгосрочные вознаграждения к получению».

Операции, связанные с наличием и движением прочей дебиторской задолженности, отражаются на активных счетах 1280 «Прочая краткосрочная дебиторская задолженность» и 2180 «Прочая долгосрочная дебиторская задолженность».

Учет кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам учитывается на пассивных счетах 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам иподрядчикам» и 4110 «Долгосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам».

Учет кредиторской задолженности по вознаграждениям ведется на пассивных счетах 3380 «Краткосрочные вознаграждения к выплате» и 4160 «Долгосрочные вознаграждения к выплате».

Прочая кредиторская задолженность учитывается на счетах 3390 «Прочая краткосрочная кредиторская задолженность» и 4170 «Прочая долгосрочная кредиторская задолженность».

В соответствии с законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета на основании первичных документов. Первичный учетный документ составляется в момент совершения операции или непосредственно по ее окончании.

Исходя из вышеизложенного, дебиторская задолженность может быть принята к учету на дату отгрузки продукции и предъявления поставщиком соответст-вующих документов к оплате. В этом случае она должна быть оценена в разме-ре выручки. Если долг признается на дату поступления денежных средств за проданную продукцию, тогда до момента поступления денежных средств он будет оценен по фактической себестоимости.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность – как обязательства. Однако тот и другой вид задолженности неразрывно связаны и имеют устойчивую тенденцию перехода из одного в другой. Поэтому эти два вида задолженностей необходимо рассматривать во взаимосвязи.

В обобщенном виде факторы, влияющие на порядок отражения дебиторской задолженности в учете, оценки и погашения, представляют собой правила и нормы, установленные:

– договором, определяющим порядок расчетов по сделке;

– гражданским законодательством, определяющим порядок совершения сделок;

– законодательными и административными документами по налогообложению.

В условиях рыночных отношений договор – основной юридический акт, из которого возникают обязательственные правоотношения. Он является главным средством регулирования товарно-денежных связей, определяющим содержание правоотношений, права и обязанности его участников.

Общие положения о договорах, понятие и условия договора, их заключение, изменение и расторжение предусмотрены в Гражданском кодексе Республике Казахстан. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) [ст. ст. 493 - 500 ГК РК].

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи с соблюдением правил, предусмотренных статьей 129 Гражданского кодекса.

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [ГК, ст. 506].

Дебиторская задолженность по торговым операциям в контексте классификации, установленной МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации», является финансовым активом, предоставляющим право требования по договору денежных средств в будущем.

В соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» торговая дебиторская задолженность относится к непроизводным финансовым активам с фиксированными или определимыми платежами, которые не котируются на активном рынке.

Порядок постановки на учет, оценка, списание дебиторской и кредиторской задолженности, а также возникающие в связи с этим налоговые обязательства регулируется следующими нормативными документами.

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», введен в действие Законом от 28 февраля 2007 года №234-III. (с изм. и доп. по сост. на 28.12.2016 г.).

2. Гражданский кодекс РК от 1 июля 1999 года №409-I.(с изм и доп по сост на 26.07.2016 г.).

3. Налоговый Кодекс в части I и II.

4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РК, утвержденное приказом Министерством финансов Казахстана от 31 марта 2015 года №241 (далее по тексту Положение №241). (с изм. от 25.05.2016 г.).

Источниками информации для проведения аудита расчетов поставщиками, покупателями и заказчиками, дебиторами и кредиторами являются: регистр синтетического учета и отчетность (баланс (ф. №1), главная книга), регистры синтетического и аналитического учета расчетов, первичные документы по учету расчетов (накладные, счета-фактуры, договора и др.).

Согласно основной цели аудитору в первую очередь необходимо проверить наличие договоров с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, правильность их оформления и соответствие содержания договоров экономическому смыслу совершенных сделок. При этом все сделки можно разделить на две группы в зависимости от предмета и сущности заключаемых договоров. В первую группу входят расчеты с поставщиками. Предмет договоров данной группы – приобретение любых товаров (термин «товар» применяется в контексте ГК РК) и имущественных прав. Основные формы заключаемых договоров в рамках этой группы: договор купли-продажи, договор поставки, договор энергоснабжения, договор мены. Во вторую группу входят расчеты с подрядчиками. Предметом договоров этой группы является выполнение определенной работы и сдача ее результата заказчику. Основные формы договоров: договор подряда, договор возмездного оказания услуг, договор на выполнение НИОКР. Подобное деление на группы обусловлено тем, что специфика договоров внутри каждой из групп требует различных подходов при проведении аудита. В первую очередь это разница в используемых приемах сбора аудиторских доказательств и порядке построения аудиторской выборки.

До начала проведения аудита или оказания сопутствующих услуг аудиторская организация должна ознакомиться в достаточной мере с деятельностью экономического субъекта.

Поэтому планирование следует рассматривать как важный и ответственный этап аудиторской проверки, поскольку от качества его выполнения зависит эффективность всей последующей работы аудитора. Планирование аудиторской проверки осуществляется в соответствии с Международным стандартом аудита 300 «Планирование аудита финансовой отчетности» (далее – МСА 300). Оптимальная схема планирования аудита, составленная на основе российских стандартов аудиторской деятельности, должна включать следующие стадии:

– предварительное планирование;

– изучение системы бухгалтерского учета;

– оценка системы внутреннего контроля;

– установление уровня существенности;

– построение аудиторской выборки;

– подготовка общего плана и программы аудита.

План и программа проведения аудита учета расчетов с поставщиками и подрядчиками строятся с учетом результатов проверки системы внутреннего контроля данного раздела. После проведения анализа системы внутреннего контроля, аудитору следует определить, каким образом на предприятии организован обмен информацией между службой внутреннего контроля и органом управления предприятия. Это также важный момент в понимании организации учета на предприятии, так как сами по себе результаты внутреннего контроля лишь сигнализируют о допущенных нарушениях и ошибках, но не являются подтверждением того, что обнаруженные ошибки и нарушения будут исправлены. Поэтому аудитору следует выяснить, какие действия со стороны руководства и непосредственных исполнителей были предприняты после того, как служба внутреннего контроля выявила конкретные недостатки в системе учета.

При этом план аудита должен охватить следующие основные направления проверки:

– правовая оценка договоров с поставщиками и подрядчиками с позиций действующего законодательства;

– организация первичного учета операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками;

– организация бухгалтерского учета операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками;

– организация налогового учета операций по расчетам с поставщиками и подрядчиками.

Для нормальной жизнедеятельности предприятия необходимо иметь нормальный объем дебиторской задолженности. То есть высокий удельный вес дебиторской задолженности изымает из оборота ресурсы организации. Современная компания не может в полном объеме отказаться от продажи товаров в кредит, т.к. это значительно снизит выручку от реализации. Поэтому для того, чтобы избежать критических ситуаций, связанных с большой долей дебиторской задолженности необходимо вести ежемесячный мониторинг расчетов с покупателями и заказчиками, использовать такие услуги банка как факторинг.

Бухгалтерия должна выполнять функции оценщика уровня дебиторской задолженности:

– необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств; превышение кредиторской задолженности над дебиторской может привести к неплатежеспособности предприятия;

– контролировать политику диверсификации в отношении дебиторов, то есть ориентироваться на увеличение их количества для уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями;

– постоянно контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности;

– производить классификацию покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;

– имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо начинать претензионную работу, т.е. высылать уведомления – претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность;

– разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности

предоставления покупателями скидок при досрочной оплате, т.к. снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств.

Для совершенствования бухгалтерского учета на каком-либо предприятии предлагается внедрить автоматизированную систему управления «БЭСТ-ОФИС», которая обеспечит эффективную связь бухгалтерии с другими службами предприятия. Дальнейшее увеличение объемов реализации, рост предприятия потребует увеличения штатной численности. Данное предложение позволит сократить предстоящие расходы на наемных работников, поднимет рентабельность предприятия за счет снижения себестоимости, повысит качество бухгалтерского учета. В ценовом выражении по расчетам расходы по внедрению предложения окупятся в течении 2-х лет. Так если, расходы по установке, внедрению, обучению составляют 150 000 тенге по состоянию на 1 января 2017 г. Автоматизация учета позволит снизить расходы, как минимум на одного человека (в среднем 120 000 тенге/год). Чистый доход от внедрения составит через два года 80 000 тенге.

Предлагаемая программа написана с учетом перехода с 1 января 2006 г. Республики Казахстан на Международные стандарты финансовой отчетности.

Оценивая состояние казахстанского бизнеса, можно сказать, что середина 90-х гг. и вступление в 3-е тысячелетие проходят под знаком борьбы за рентабельность. Доказательством этому является пристальное внимание к использованию имеющихся ресурсов и, соответственно, появление потребности в постановке и совершенствовании управленческого и оперативного учета на предприятиях.

Для совершенствования деятельности предприятия необходимо организовать на предприятие внутренний аудит бухгалтерского учета.

В настоящее время актуальным является внедрение в компаниях системы внутреннего аудита (СВА). При этом разные авторы по-разному определяют функциональное место СВА в системе корпоративного управления и соответствующий состав функций: от задач “повышения стоимости компании” до “консультирования и проведения специальных расследований”.

При проектировании СВА группы мы исходим из следующих представлений, соответствующих международным и казахстанским стандартам:

Из вышеизложенного можно сделать следующие выводы для улучшения финансового положения предприятия:

1) необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение кредиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

2) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком;

3) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть стоимости выполненных работ. Поэтому необходимо расширить систему авансовых платежей;

4) своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; задолженность по статье «прочие кредиторы».

Расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. По полученным займам и кредитам задолженность показывается с учетом причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов.

Состояние кредиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние предприятий.

Литература

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон РК от 28 февраля 2007г., №234-111. (с изм. и доп. по сост. на 28.12.2016 г.).

2. О налогах и других обязательных платежах в бюджет. Закон РК (Налоговый кодекс), (с изм. и доп. по сост. на 02.01.2017 г.).

3. Типовой план счетов Республики Казахстан (введен в действие с 1 января 2008 года).

4. Сейдахметова Ф.С. Развитие бухгалтерского учета и аудита в Республике Казахстан: Автореферат. – Алматы, 2012. – С. 13-18.

5. Тулешова Г. К. Учет и аудит коммерческой деятельности: Автореферат. – Алматы, 2013. – С. 28-33.

6. Кеулемжаев К.К., Сергеева О.А. Учет расчетов с поставщиками. Бух. Учет и аудит. – 2011. – №3.

7. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухучет на предприятии: – Изд. 3. доп. и перераб. – Алматы: Центраудит, 2012. – С. 134-141.

N. Bekmurzaev, *3rd course student of «Account and Audit» group*
Scientific advisor: ***G.S. Tussibaeva,*** *PhD, senior lecturer*
KazUEFIT

CONTROL OF QUALITY OF AUDIT SERVICES AND AUDIT ORGANIZATIONS IN REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Recently in Kazakhstan, the growth and expansion of the sphere of services as spheres of commercial (entrepreneurial) activity has been outlined. In recent decades, special interest has been generated by audit services, whose market is currently developing dynamically. However, in the domestic legislation on audit activities, scientific research in the field of audit, the content of the concept of "audit service" is not determined. Auditing services are the whole range of services that an audit organization can provide. The audit service is considered as a result of the audit activity on the performance of the audit task and the expression of varying degrees of confidence provided by the auditor.

In the scientific work under the audit service, it is necessary to consider the sequence of actions carried out by an audit organization or an independent auditor on a contractual basis, consisting in using a set of knowledge and methodological support in the process of checking the processes, procedures and methods of functioning of the economic system in order to evaluate its effectiveness and express opinions on Its compliance with legislative norms and / or internal criteria of the system. We believe that this definition reflects the basic principle of providing an audit service – "independence of verification results".

This definition also extends the meaning of the category, takes it beyond the verification of the reliability of the financial statements, since it is applicable to various types of activities, involves the study of a particular process, the performance of procedures for verifying all or part of the financial and economic processes of the enterprise's activities to comply not only with legislative norms, but also with internal Requirements of the industry and the audited organization.

The development of audit in the Republic of Kazakhstan and abroad indicates that very high demands are placed on auditors on the part of users. This is due to the fact that reducing the information risk is possible only with confidence in the professionalism of the auditor and the quality of his work. Increasing the requirements for auditing by users and increasing competition in the market for audit services put before the audit the main task of improving the quality of audit services as a tool for ensuring confidence among participants in the economic community. The problem of the quality of audit services and the possibility of its control is studied in the works of domestic and foreign scientists in the field of audit. However, up to the present time there are still open questions about what to consider as quality in the audit, about the criteria for the quality of the audit. There are no theoretical studies on the quality of audit services, no terminology has been formed in this area. Analyzing and summarizing all formulations of the concept of "quality" of audit services, the scientific work under the quality of the audit service is understood as a characteristic of audit activity that manifests itself in the totality of the theoretical, methodological and

organizational properties of the audit service that can satisfy the needs of interested users and increase the confidence in the auditor.

The study revealed that the quality of audit and audit services is a complex concept, and to be able to assess it, it is necessary to put clear quality criteria. Three groups of audit quality criteria were singled out:

1) legislative, based on the requirements of licensing, attestation of audit;

2) normative standards based on mandatory requirements (assessment of the level of materiality and audit risk, development of a general audit plan and program, documenting the audit, compliance of auditor's findings with audit evidence, etc.);

3) ethical, based on common ethical principles of audit, enshrined in the ethics code of auditors or other document.

The market of audit services in the Republic of Kazakhstan and its development is one of the important factors determining the development of the country's economy as a whole. Integration of domestic organizations into the world economy is intensifying, which entails a toughening of the requirement that organizations put forward to the level and quality of audit services are growing. At the same time, the market of audit services in Kazakhstan is growing and undergoing significant changes.

In 2016, 159 audit organizations (including 15 organizations belonging to international networks) and more than 500 auditors operated on the domestic market. For comparison, in Russia – 37,000 auditors and about 7,500 audit organizations. The need for auditing services in Kazakhstan is unevenly distributed: about 73% of all audit organizations are located in Almaty and Astana.

The study showed that during 1999-2016. In the domestic market of audit services there was an increase in the number of audit organizations for 151 audit organizations, which amounted to more than 1000%. In general, it is noticeable that during the analyzed period, the growth of the number of audit organizations in Kazakhstan is very significant. The largest number of audit organizations in 2011 is observed in Almaty – 101 organizations and in the South Kazakhstan region – 14 organizations.

The development of the market of audit services in the Republic of Kazakhstan is directly influenced by the development of the legislative base as a result of state regulation. State regulation of the market of audit services and assessment of their quality in the Republic of Kazakhstan is expressed in a combination of legislative and regulatory acts, as well as rules (standards) governing audit activities. Thus, the rapid development of the market for audit services pushes to strengthen the elements of its market and state regulation: increased competition between audit organizations, the emergence of new types of audit services, the formation of new audit associations to monitor the quality of the audited services, the development of new auditing standards, which are becoming more and more Similar to international standards, as well as the development of the legislative framework and others. It should be noted that further development of the audit services market increases the role of its state regulation, since it is necessary to continuously improve the legislative base and control the state over the quality of audit services.

The system of quality control of the work of auditors and audit organizations in the Republic of Kazakhstan includes in all four levels presented on slide 5

The need to monitor the quality of audit services is largely related to the likelihood that some inspections may prove to be untenable. In the scientific work, the methodology of external quality control of audit services is defined and expanded on the example of domestic audit organizations: "Ayaudit" LLP and "Synergy-Audit" LLP.

In the process of research, objects of external quality control of audit work of audit organizations are identified, which are:

1) the system of internal standards of audit organizations;

2) the system of internal quality control of audit organizations;

3) separate audits.

The study showed that external quality control should be established on the one hand, availability of necessary internal standards and instructions and compliance of their content with international audit standards, on the other hand, that the quality assurance procedures provided by standards are properly implemented in the work of the audit organization. All this will testify to the fact that the audit organization has established and implements the principles and specific procedures for ensuring the internal quality of

the audit, both within the entire activity of the audit organization, and during each audit.

The most important tool for quality control of audit services is the system of internal quality control in the audit organization. The effective functioning of the quality control system within the auditing organization itself is the necessary prerequisite for the effective work of the audit organization, as well as the methods of internal control.

Audit organizations, being commercial organizations, face in carrying out their economic activities with various risks. And the most significant, among them is the risk of poor quality audit services, which can lead to both loss of the client and cancellation of the license for auditing. The internal control system includes checking the professionalism of the employees of the organization, monitoring the inspection of the economic entity, and monitoring the level of effectiveness of the internal quality control procedures adopted by the organization. This system is the last, but probably one of the most important part in the overall quality control structure of the audit.

Great importance and attention in the process of external quality control of audit work is paid to the quality of a separate audit. The source of information when monitoring the quality of a separate audit of audit organizations are the auditor's working documents, formed in audit files. The formation of such working documentation is provided by law.

To assess the quality of a separate audit, we suggest that we carry out quality control in three main areas:

1. Verification of compliance of the conducted audit with the requirements of the current standards and internal standards of auditing. The purpose of the audit in this area is to obtain confirmation of compliance with the established audit methodology at all stages of the audit (from planning to completion) in strict accordance with the regulatory documents. To evaluate the quality of a separate audit, we suggest using the "Checklist for verifying the compliance of the audit conducted with the requirements of the current standards for auditing activities". The application of the checklist will allow the audit organization to analyze the compliance of the audit conducted with the requirements of the current auditing standards that establish the basic principles of the audit. The questions are distributed in accordance with the main audit processes. The control sheet provides a graph - a reference to the standard.

2. Verification of the requirements for the preparation of working documents during the audit of financial statements. The separation of this control direction is due to the need to prove that the audit was conducted in accordance with the International Standards on Auditing. To do this, it is proposed to use the test test "Checklist for verifying compliance with the requirements for the preparation of documentation in the audit of financial statements". This test will show how the audit firm's documentation meets the requirements for its compilation.

3. Verification of the implementation of procedures for ensuring internal quality control during the audit. The purpose of such a verification is to obtain confirmation of the effectiveness of internal control procedures established for individual inspections. The paper presents a checklist for checking the implementation of procedures for ensuring internal quality during the audit developed for this purpose. This document will allow the auditing organization to determine whether the internal quality assurance procedures actually implemented in the course of the audit are actually implemented.

After the external audit quality audit is completed, the results of its audit are discussed with the head of the audit organization and a report is prepared and sent to the "Committee for the Implementation of External Quality Control of Audit Organizations". The Committee on the results of the external quality control carried out and on the basis of the Report of the Working Group issues an appropriate assessment of the audited organization. Thus, "1" means the provision of audit services by the organization in accordance with the ISA and the Code of Ethics. If the organization provides the audit services in an acceptable form, but if some areas require improvements (there are some shortcomings in the application of the ISA), the score is "2". Score 3 means that significant areas need improvement – the use of the ISA methodology is limited or poorly implemented - possibly. If the quality of the auditor services is not satisfactory, the score "4" is set. It also means that for certain audit tasks – the work performed is not a sufficient basis for the issued audit report, serious shortcomings in the application of the ISA, the audit report does not correspond to the circumstances. A proposal is submitted to the Council of the Chamber of Auditors of the Republic of Kazakhstan on the application of measures of influence to this member of the Chamber of Auditors of

the Republic of Kazakhstan. Slide 6 provides information on the number of inspections conducted by external quality control of audit services in the Republic of Kazakhstan.

As can be seen from the above table, the number of audits of external quality control of audit services in the Republic of Kazakhstan in 2016 compared to 2015 increased by 42 inspections and compared to 20114 by 9 inspections, respectively. The main number of inspections in 2016 was carried out in the cities of Almaty, Shymkent and Astana (31, 5 and 4 inspections respectively). In 2016 in the Republic of Kazakhstan 12 audits of external quality control of audit services were carried out, half of which were conducted in Almaty. Having passed the quality control procedure, these audit organizations thereby confirmed their professionalism and objectivity of the inspections. This achievement further strengthens their status in the market of audit services, opens up new horizons for the organizations and, most importantly, raises the confidence of consumers.

Also provides information on the results of audits of external quality control of audit services in the Republic of Kazakhstan for 2009-2011.

As shown in the table, in 2016, all of the 5 external quality checks carried out by the Committee were rated at 2, meaning that these organizations provide audit services in an acceptable form, but in some areas improvements are required. In 2016, 38 audited audit organizations were assessed, 2 of which, according to 33 organizations, the Committee decided to monitor the audit reports of these organizations. The situation changes dramatically in 2016. The rating "1" was assigned to 5 audit organizations. It:

1. KPMG Audit LLP.
2. Ernst & Young LLP.
3. PricewaterhouseCoopers LLP.
4. Deloitte LLP.
5. BDO Kazakhstanaudit LLP.

Score 1, as previously noted, means the provision by these organizations of audit services in accordance with the ISA and the Code of Ethics. The work of these organizations is conducted at the proper level to ensure the quality of the audit and their activities are aimed at full compliance with audit standards. As can be seen in the list of organizations with an "1" rating, the auditing organizations of the "Big Four" and the domestic audit organization "BDO Kazakhstanaudit", which is one of five international audit firms, were the first to receive the right to audit the largest joint-stock companies and Republican state enterprises (National companies).

A score of "2" was received by 20 audit organizations, of which 3 auditing reports will be monitored in 3 organizations. It:

1. LLP "NAC" Kazakhconsulting "(Almaty).
2. LLP "Azamataudit" (Almaty).
3. LLP "Ayaudit" (Almaty).

Audit practice shows that it is often necessary to provide for serious organizational reforms within the auditing organization to ensure the quality of the audits. EExternal quality control can identify short-comings that allow us to speak of incomplete compliance with the requirements of audit standards. To these audit organizations, the Committee assigns a score of "3" based on the results of the audit.

In 2016, the "3" rating was given to 14 audit organizations (mainly in the cities of Taraz, Almaty, Aktau, Karaganda, Shymkent). Audit organizations that received a score of "3" are required to provide a plan of actions to eliminate identified shortcomings and improve the quality control system. To confirm the elimination of identified shortcomings, a second check is appointed. Two audit organizations were assigned an additional audit. In particular, according to LLP "JPA International Audit-guarantor", the Board of the Chamber of Auditors of the Republic of Kazakhstan was assigned an additional audit of LLP "MAR'K Audit" (Almaty), and on the basis of a letter from KASE, the Board appointed an additional audit of FinEx LLP Almaty)

A score of "4" indicates an unsatisfactory quality of the organization's audit services. In these audit organizations there are serious shortcomings in the application of ISA, the audit report does not correspond to the circumstances. A proposal is submitted to the Council of the Chamber of Auditors of the Republic of Kazakhstan on the application of measures of influence to these members of the Chamber of Auditors of the Republic of Kazakhstan.

The study showed that in 2016 8 audit organizations were awarded an "4" rating based on the results of external quality control. These are the following organizations:

1. LLP "Otrarudit" (Shymkent city).
2. LLP "SKB Group Audit" (Almaty).
3. LLP "BAT-Consulting" (Almaty).
4. LLP "Atyrauaudit-kyzmet" (Atyrau city).
5. LLP "Audit Accounting Business" (Astana).
6. LLP "NAC" Kostanay-Consulting "(Kostanay).
7. LLP "AK" Asiaaudit "(Shymkent city).
8. LLP "NAC" Service-Audit "(Almaty).

LLP "Otrarudit" (Shymkent) for non-compliance with the ISA and the Code of Ethics in 2015 was excluded from the members of the Chamber of Auditors of the Republic of Kazakhstan.

As for the year 2016, in this year in the Republic of Kazakhstan 12 audits of external quality control of audit services were carried out. The following audit organizations received the "2" rating:

1. LLP "Ar-Audit" (Astana city).
2. LLP "Victoria Audit" (Pavlodar).
3. LLP "NAK" Optium Audit (Almaty).
4. RP Audit LLP (Almaty).

Out of 10 organizations that received an "2" rating in 2016 as a result of external quality control, 6 audit organizations will be monitored in 6 organizations. It:

1. LLP "Accounting and audit-97" (Kokshetau city).
2. LLP "Auditing company" Salyk-service "(Kokshetau city).
3. LLP "SUN Audit Aktau" (Aktau city).
4. LLP "Capital-audit LTD" (Shymkent city).
5. LLP "Audit company" Busar "(Almaty).
6. LLP "MAR'K Audit" (Almaty).

The assessment of "3" was received by 2 Kazakhstani audit organizations located in Almaty. It:

1. LLP "Plankion Audit".
2. LLP "Audit and Consulting Group" Rigor".

Thus, the dissertation research allows to draw a conclusion that in the market of audit services in its global representation there is an active reassessment of relations to the issues of external and internal quality control of audit of subjects of audit services. The reason for this is not only the global financial crisis, which revealed the problems of reliability seemingly beyond reliable financial systems, but also the adequacy of the activity of various indicators monitoring the state of financial institutions, which include not only various regulators, rating agencies, but also the audit community that is an integral part of the global economic System.

Currently, the issues of quality of audit services and its enhancement are the most discussed topic of auditors and professional audit organizations. One of the main factors affecting the effectiveness of audit activity are human resources and their qualifications. In our opinion, there is a directly proportional relationship between the level of qualification of the staff of the audit organization and its effectiveness indicators, therefore, it is proposed to develop a system of interrelated performance indicators for the provision of services by an audit organization. As a basis for developing a system of interrelated indicators, we will consider the goals set by the management or the owners of the audit organization.

To assess the level of achievement of strategic goals, the management of audit organizations was invited to use the following indicators:

A) the level of tenders won. This indicator gives information to the management of the audit firm on the level of trust of potential customers to it compared to other audit organizations-competitors and can be used to plan the necessary human resources, to predict the amount of work. This indicator is important to consider separately in the context of new and old customers, and special attention should be paid to the dynamics of acceptance of the offer among old customers;

B) the level of attracted human resources, which is defined as the ratio of the number of concluded

labor contracts during the current period to the required number of human resources at a given time, expressed as a percentage. In our opinion, the management of an audit organization should consider this indicator in terms of attracting human resources of various levels and qualifications, as different levels of employees perform different functions.

In order to specify the financial goals of the management of the auditing organization, in our opinion, it is advisable to use the following indicators. These indicators should be analyzed in a complex and calculated separately in the context of each employee:

A) the level of effective working time, which is defined as the ratio of the employee's working hours spent on the provision of audit services and hours spent on training to the total number of hours worked during the analyzed period, expressed as a percentage. When calculating, it is necessary to ignore the hours of regular annual leave of employees;

B) the level of implementation of the plan for the budget. This indicator shows how effective this or that employee was during the provision of audit services.

The importance of this indicator is that project budgeting is used to agree on the initial price of the audit, which is fixed in the contract for the provision of audit services, and the price level ultimately affects the revenue indicators of the audit organization. As a rule, this indicator should be analyzed after the end of the audit project and the signing of the audit report;

C) the level of error dynamics of employees. This indicator is very important, because correcting mistakes can entail quite considerable time costs. It should also be remembered that the settlement of issues with the client, resulting from errors committed by employees of the audit organization, always causes a negative reaction, which can subsequently affect the reputation of the audit organization.

The main indicators for analyzing the achievement of marketing goals are the following:

A) the level of concluded contracts with first-class clients, which is defined as the ratio of the number of concluded contracts with first-class clients to the total number of the largest customers in the domestic market;

B) the level of modern audit services, which is defined as the ratio of the number of audit services provided, to the total volume of audit services that are in demand on the market.

In our opinion, the main indicators of achieving the personal goals of the management should be considered the dynamics of the growth rates of the main indicators of the economic activity of the audit organization, such as indicators of the economic potential of the audit organization, its financial stability, efficiency and dynamism of development. The positive dynamics of these indicators indicates that the management of the audit organization has been established for personal purposes. The considered system of the functioning of the audit organization and the developed system of interrelated indicators characterizing the evaluation of the quality of audit services allows us to assess the level of quality of the audit services provided, to specify the goals of the management and the owners of the audit organization and use the results to analyze and control the efficiency of the main activity of the audit organization.

The most important tool for quality control of audit services is the system of internal quality control in the audit organization. In modern conditions, there is a need to protect the audit organizations from the claims of customers to the quality of the audit.

The auditees are increasingly beginning to understand what kind of work the auditor does after all: conducting an audit or providing consulting services on accounting and taxation issues. At present, the urgency of work to improve the system of internal and external quality control of audit services is growing. Currently, the level of quality of audit by audit organizations is not high enough.

To standardize internal audit quality control, we propose to modify the system of the implementation of internal control of the quality of audit services, which would include: stages, processes responsible for quality control and the results of its design.

Standardization will signal the effectiveness of internal audit quality control and be implemented through the development of a methodology for the implementation of monitoring activities.

This will allow to unify approaches to its implementation, to detail the professional behavior of auditors, to improve the quality of work, to reduce labor intensity, to provide additional control over the work of employees.

At the same time, the proposed methodology for internal audit quality control will cover all stages of the audit, such as: planning; Audit procedures; Expression of opinion; Design and evaluation of results. With such a standardized process, the fulfillment of the required requirements will be less labor-intensive and the sequence of performance of all the necessary control stages will be ensured.

The algorithm of sequence of stages, processes and results of registration of internal quality control of audit services is presented. As can be seen from the table, at each stage of the control work, a type of internal document will be formed, which will update the present stage.

For example, the result of the planning phase will be the formation of an annual verification plan that is of practical relevance to the audit in order to ensure the correctness of the audit and compliance with the legal and regulatory framework. At the stage of implementation of audit procedures, working documentation is formed by collecting audit evidence. It is the evidence base for the conclusions and proposals made.

The result of the stage of registration of audit results will be information on the results of the audit, including an audit report and a report on the effectiveness of the audit. The effectiveness of internal audit quality control and compliance with the audit requirement are assessed on the assessment tab. At this stage, conclusions are drawn about the effectiveness of internal audit quality control and compliance with auditing requirements prepared by independent quality controllers.

Speaking about control over the quality of audit activities, it should be noted that it is implemented at each stage and the result of its completion is the formation of an information base serving as a basis for subsequent audits and making decisions on the continuation of the activities of the audit organization.

Thus, the result of control affects both the processes of control itself and the processes of government. The presented methodology of internal audit quality control is aimed at the sequence of performance of verification procedures in accordance with a standardized approach, implemented as much as possible. The unified structure of the methodology will allow to form a document management system for each control phase. At the same time, the sequence of steps should be clearly defined within the methodology. Thus, each stage will represent a separate test work with a logical sequence.

The proposed methodology is universal in nature, but audit organizations can develop additional procedures that will be based on the basic structure of the main methodology, with certain modifications related to verification.

The monitoring monitoring organization is proposed to be implemented with the help of the internal quality control document presented by us, which can be developed by the audit organization in cases of necessity and expediency.

Provides an example of a description of the workflow that regulates the organization of internal quality control and monitoring its effectiveness. The schedule of document circulation can regulate (including) issues of responsibility for the creation and updating of internal regulatory documents, the procedure for bringing them to the employees of the audit organization (individual auditor), etc. The proposed form of the workflow schedule can be used both for internal monitoring and for external quality control of the work of the audit organization (individual auditor). Thus, the key elements of the audit service management system are the quality of audit activity and its control, since only a qualitatively conducted audit will allow expressing an objective opinion on the reliability of the financial statements of audited persons and the compliance of the accounting procedure with the legislation of the Republic of Kazakhstan.

New directions to improve internal audit quality control will significantly reduce transaction costs, the functioning of quality control systems and reduce the asymmetry of information that adversely affects decisions made by external users of financial statements that will ultimately ensure a more sustainable development and functioning of the market of audit services and audit entities Activities.

The analysis of the existing systems of internal and external quality control of the audit made it possible to formulate theoretical and methodological provisions for quality control and determine further directions for improving the quality of audit services. On the basis of the results obtained, it is possible to conduct on an ongoing basis research activities to improve the quality control system both at the level of regulatory legal regulation and at the level of methodological support of audit quality control.

List of used literature

1. Дюсембаев К.Ш. Теория и эволюция аудита. – Алматы: Экономика, 2012. – 722 с.
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: Учебн. пособие. – М.: Магистр, 2011. – 463 с.
3. Сагиндыкова Г.М. Практический аудит. Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФиМТ, 2012. – 180 с.
4. Нурсеитов Э.О. Аудит: краткое руководство. – Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2010. – 236 с.
5. Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита. – М.: «Филин», Рилант, 2009. – 656 с.

Д. Вакульчик, *студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***Л.В. Легостаева,*** *к.э.н, доцент*
СКГУ им. М.Козыбаева

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Строительство – специфический вид деятельности материального производства. Капитальное строительство занимается созданием новых объектов, основных объектов, основных средств, реконструкцией, модернизацией и капитальным ремонтом действующих объектов.

Строительство – одна из материалоемких отраслей производственной деятельности, потребляющая огромные объемы строительных материалов и изделий.

Бухгалтерский учет в строительных организациях является одним из проблемных направлений современного учета. Для успешного управления строительной организацией необходимо знать, что строить, в каком количестве и, во что обходятся работы по возведению отдельного объекта строительства и др. Вместе с тем, для наиболее выгодного использования трудовых, материальных, денежных, финансовых ресурсов управленческому персоналу строительной организации необходимо наблюдать, измерять, контролировать и регистрировать все факты ее хозяйственной жизни. Такие сведения наиболее полно и достоверно можно формировать путем осуществления системного бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете хозяйственные процессы, имеющие место в деятельности строительной организации, отражаются не только с количественной, но и с качественной стороны. Например, определяется не только объем выполненных строительных работ, но и их себестоимость, полученный в результате их реализации доход и др. Из задач, стоящих перед системным бухгалтерским учетом следует, что он является одной из функций управления хозяйствующим субъектом.

В настоящее время важнейшей целью бухгалтерского учета является формирование полной, достоверной и своевременной информации о финансовой и хозяйственной деятельности строительной организации, необходимой управленческому персоналу для подготовки, обоснования и принятия решений [1].

Данные учета системного бухгалтерского учета незаменимы при анализе, аудите, планировании, прогнозировании и принятии текущих управленческих решений.

К настоящему моменту можно выделить следующие основные задачи бухгалтерского учета строительной организации:

• формирование полной и достоверной информации о деятельности строительной организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам, а также внешним – инвесторам, кредиторам, партнерам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

• обеспечение необходимой информацией внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности для контроля над соблюдением законодательства РК при осуществлении строительной

организацией хозяйственных операций, а также за их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами на строительные работы;

• предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности строительной организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости;

Для строительного производства характерна тесная взаимосвязь между бухгалтерским учетом и производственным учетом, который ведется сметно-производственными отделами; а также невозможность участия в производственном процессе стационарных средств труда, как во многих других отраслях хозяйства [5].

Строительные механизмы и машины используются на различных объектах последовательно; кроме того, динамичность строительных машин требует рационального сочетания маневренного технического обслуживания и ремонта со стационарной технической базой. Эксплуатационную деятельность строительных машин и механизмов целесообразно рассматривать как производство особого рода, с присущими ему характерными особенностями.

В состав строительных организаций могут входить подсобные и вспомогательные производства и хозяйства, поэтому в бухгалтерском учете следует отдельно отражать результаты деятельности основного производства, подсобных и вспомогательных производств [2].

Строительство как отрасль материального производства имеет свои особенности, обусловленные следующими факторами:

а) характером ее конечной продукции;

б) специфическими условиями труда;

в) спецификой применяемой техники, технологии производства и организации труда.

К настоящему моменту можно выделить следующие особенности строительного производства, которые оказывают существенное влияние на организацию бухгалтерского учета, формирование себестоимости строительной продукции:

1) нестационарность строительного производства;

2) неоднотипность выпускаемой продукции;

3) высокая мобильность трудовых и технических ресурсов;

4) неподвижность изготовляемой продукции (связь с земельным участком);

5) технологическая взаимосвязь и строгая последовательность всех операций, входящих в процесс производства строительных работ;

6) неустойчивость соотношения строительно-монтажных работ по их сложности и видам в течение отчетного (налогового) периода, что значительно затрудняет расчет численного и профессионально-квалификационного состава рабочих;

7) участие различных организаций в производстве строительной продукции;

8) тесная взаимосвязь со всеми другими отраслями хозяйства страны;

9) высокая степень материалоемкости;

10) влияние климатических и сезонных условий на процесс осуществления строительных работ;

11) конструктивная сложность сооружаемых объектов;

12) нарушение сложившихся природных условий.

13) единичный и мелкосерийный характер выполняемых видов работ;

14) различные методы реализации (сдачи) объекта и выявления финансового результата [1].

Следует отметить, что в части определения понятия «строительная продукция» имеется несколько точек зрения. В методологии учета наблюдается стремление объединить проблемы формирования денежных потоков с получением данных о стоимости строительной продукции в целом по возводимому объекту.

Бухгалтерский и налоговый учет в строительных организациях ведется в соответствии с нормативными документами и «Учетной политикой», разработанной каждой организацией для внутреннего пользования. При создании такого документа необходимо учесть специфику отрасли и самого предприятия, которое может выступать как в роли застройщика (заказчика), так и в роли подрядчика (генподрядчика, субподрядчика).

Особенностью строительной деятельности является ее продолжительность. Период от даты подписания договора на строительство до даты его исполнения может составлять несколько лет и обычно охватывает несколько отчетных периодов, поэтому строительные работы имеют целый ряд специфических особенностей, а именно:

– долгосрочный и переходящий характер;

– многоэтапность;

– использование расчетных (сметных) показателей;

– применение авансовых, промежуточных и премиальных платежей;

– отклонения планируемых и фактических сроков исполнения работ;

– отклонения между сметной и фактической стоимостью работ.

В силу указанных особенностей возникают объективные расхождения между плановыми графиками и фактическими сроками исполнения работ, несоответствие оценки фактически выполненных работ и величины их предварительной оплаты, произведенной в соответствии с договором, поэтому одной из главных задач бухгалтерского учета в строительной деятельности является достоверное определение доходов и затрат по каждому отчетному периоду. Для этого на конец отчетного периода бухгалтер должен использовать единый надежный критерий, который имеется в его распоряжении, – степень фактической завершенности работ.

Для использования этого критерия необходимо классифицировать затраты, относимые на произведенные работы по конкретному договору, и соответствующую им выручку, которую подрядчик должен получить по завершении работ. Все эти вопросы, а также методы, в соответствии с которыми должны признаваться затраты, доходы и определяться финансовый результат по выполненному объему работ за отчетный период, регламентирует МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» [3].

Затраты на строительно-монтажные работы у заказчика организации учитываются следующим образом.

Начисление проектно-изыскательским организациям и подрядчикам за выполнение проектных и строительно-монтажных работ с учетом налога на добавленную стоимость отражается на счетах бухгалтерского учета следующей записью:

– дебет счета 2930 «Незавершенное строительство» – на сумму затрат на проектные и строительно-монтажные работы без налога на добавленную стоимость;

– дебет счета 1420 «Налог на добавленную стоимость» – на сумму налога на добавленную стоимость по выполненным работам;

– кредит счета 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщиков и подрядчиков» – на всю сумму к оплате проектно-изыскательным организациям и подрядчикам;

– передача оборудования к установке в монтаж подрядной организации отражается в бухгалтерском учете следующей записью на счетах: Дебет счета 2930 «Незавершенное строительство», кредит счета 2415 «Прочие основные средства» субсчет «Оборудование к установке».

При начислении компенсации по отводу земельного участка под строительство (снос домов, очистка территории и т.д.) с учетом налога на добавленную стоимость делается следующая бухгалтерская запись: Дебет счета 2930 «Незавершенное строительство» – на сумму начисленной компенсации без налога на добавленную стоимость, Дебет счета 1420 «Налог на добавленную стоимость» – на сумму налога на добавленную стоимость от начисленной компенсации, Кредит счета 3390 «Прочая краткосрочная кредиторская задолженность» – на сумму, подлежащую к оплате.

При оплате счетов проектно-изыскательной и подрядной организации за выполненные строительно-монтажные работы дается следующая бухгалтерская проводка: Дебет счета 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщиков и подрядчиков» Дебет счета 3390 «Прочая краткосрочная кредиторская задолженность» Кредит счета 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах».

Сумма налога на добавленную стоимость, зачтенная в уменьшение платежей в бюджет, по мере оплаты счетов проектно-изыскательной и подрядной организации и приемки выполненных работ отражается следующей корреспонденцией счетов: Дебет счета 3130 «Налог на добавленную стоимость» Кредит счета 1420 «Налог на добавленную стоимость».

После совершения капитальных затрат по определенным объектам, которыми пополняются основные средства, и определения их себестоимости оприходование этих объектов в эксплуатацию на основании акта приемки-передачи основных средств отражается в бухгалтерском учете следующей записью на счетах: Дебет счета 2410 «Основные средства» Кредит счета 2930 «Незавершенное строительство».

При этом затраты, связанные со строительством, но не включаемые в первоначальную стоимость объектов, списываются следующей записью на счетах бухгалтерского учета: Дебет счета 7210 «Общие и административные расходы» Кредит счета 2930 «Незавершенное строительство».

Следует отметить, что налог на добавленную стоимость, уплаченный при приобретении зданий и легковых автомобилей, включается в их первоначальную стоимость и погашается путем начисления амортизации [4].

В наше время совершенно по новому определяется место строительных организаций в экономике. Эффективность их работы во многом зависит от управленческой деятельности, обеспечивающей реальную экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентноспособность и стоимостное положение на рынке.

Именно поэтому на данном этапе развития экономики бухгалтерский учет основных средств в строительных организациях должен обеспечивать правильное документальное оформление, а также своевременное и достоверное отражение в учете: поступления основных средств, первоначального признания, внутреннего перемещения, начисления амортизации, последующих затрат, результатов от реализации и прочего выбытия основных средств.

Литература

1. Предеус Н.В. Бухгалтерский учет в строительстве. Издательство «Финансы и статистика», 2010.

2. Межуева Т.Н. Строительство. Бухгалтерский учет, налогообложение, отчетность. Издательство «ГроссМедиа», 2011.

3. МСФО 11 «Договоры на строительство».

4. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31072103#pos=0;0

5. Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве: Учебн. пособие. – Алматы: Экономика, 2007.

А. Джанигизова, М. Абикеева, *студенты 3 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***А.Е. Шахарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Целью развития бухгалтерского учета и отчетности является создание приемлемых условий и предпосылок последовательного и успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности присущих ей функций в экономике Республики Казахстан.

В частности, функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями (собственниками, инвесторами, кредиторами, органами государственной власти, управленческим персоналом хозяйствующих субъектов и др.).

Суть дальнейшего развития состоит в активизации использования МСФО для реализации этой функции путем создания необходимой инфраструктуры и построения эффективного учетного процесса.

Дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

2) создание инфраструктуры применения МСФО;

3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;

4) усиление контроля качества финансовой отчетности;

5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом финансовой отчетности, а также пользователей финансовой отчетности.

Бухгалтерский учет должен развиваться как часть единой системы учета и отчетности в Республике Казахстан, которая включает также статистический и оперативно-технический учет. Важнейшим фактором, обеспечивающим единство этой системы, является первичный учет как источник данных для последующего накапливания, систематизации и обобщения их в соответствии с задачами, требованиями и методологией каждого вида учета.

В процессе развития особую актуальность для поддержания единства и целостности системы бухгалтерского учета и отчетности приобретает обеспечение стабильности этой системы.

Первостепенное значение в этом имеет выявление рисков развития (неадекватность реальной экономической ситуации, несопоставимость информации, непоследовательность регулирования, однобокость развития и др.). Предотвращение или смягчение последствий этих рисков требует осуществления органами государственной власти и профессиональным сообществом комплекса соответствующих мер.

Как показывает отечественный и мировой опыт, развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Недопустимо неоправданное затягивание процессов преобразования бухгалтерского учета и отчетности. В то же время, форсирование изменений в бухгалтерском учете и отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины. Кроме того, переход на МСФО требует времени для практической отработки новых методов и процедур сбора и обработки информации [1].

Изменения в бухгалтерском учете и отчетности должны происходить постепенно с учетом возможностей, потребностей и готовности профессиональной и другой заинтересованной общественности, а также органов государственной власти.

Основное направление развития бухгалтерского учета и отчетности – повышение качества информации, формируемой в них. Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности.

Современный бухгалтерский учет представляет собой информационную базу, на основе которой хозяйствующие субъекты подготавливают финансовую отчетность юридического лица и консолидированную финансовую отчетность группы. Кроме того, информация, формируемая в бухгалтерском учете, используется для составления управленческой, налоговой, статистической отчетности, отчетности перед надзорными органами. При необходимости на основе данной информации должны составляться также другие виды отчетности.

В связи с этим главная задача в области бухгалтерского учета заключается в обеспечении относительной независимости организации учетного процесса от какого-либо определенного вида отчетности. Принципы и требования к организации учетного процесса, а также базовые правила бухгалтерского учета должны устанавливаться с учетом принципов и требований МСФО таким образом, чтобы хозяйствующие субъекты имели возможность формировать информацию для разных видов отчетности, в том числе по МСФО. Некоторые категории хозяйствующих субъектов могут применять упрощенные процедуры бухгалтерского учета.

Необходимым условием широкого применения МСФО в экономике Казахстана является

создание инфраструктуры, обеспечивающей использование этих стандартов в регулировании бухгалтерского учета и отчетности и непосредственно хозяйствующими субъектами. Основные элементы: процедура одобрения МСФО; механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО; порядок официального перевода МСФО; контроль качества финансовой отчетности, подготовленной по МСФО, в том числе аудит; обучение МСФО.

Для активного применения МСФО в Республике Казахстан важное значение имеет законодательное признание. В частности, консолидированной финансовой отчетности, подготовленной по МСФО, должен быть придан статус одного из видов официальной отчетности.

Цель процедуры одобрения каждого МСФО (включая разъяснения) – включение их в систему нормативных правовых актов Республике Казахстан. Она должна состоять из профессиональной общественной экспертизы и введения в действие каждого стандарта. Такая процедура должна обеспечивать: придание юридической силы МСФО на территории Казахстана; недопущение отступлений от МСФО; учет особенностей экономической ситуации в Республике Казахстан; сопоставимость финансовой информации в экономике. В отдельных, крайне редких случаях, исходя из сложившейся экономической ситуации в Республике Казахстан, возможен на ограниченный срок отказ от одобрения определенного МСФО. Вместе с тем недопустимо одобрение части какого-либо стандарта.

Механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО важен для последовательного и единообразного использования стандартов хозяйствующими субъектами и, как результат, сопоставимости финансовой информации о них. Такой механизм предполагает, в частности, наличие различных информационно-методических материалов по применению МСФО, которые носят исключительно рекомендательный характер.

Применению в Республике Казахстан подлежит официальный текст МСФО на казахском и русском языках. В связи с этим необходим постоянно действующий негосударственный орган, который должен: подготавливать официальный текст на казахском и русском языках; отслеживать изменения в тексте на английском языке и своевременно вносить их в официальный текст на казахском и русском языках; вести глоссарий терминов МСФО на казахском и русском языках. Данный орган должен состоять из высококвалифицированных переводчиков и профессионалов в области бухгалтерского учета и отчетности, аудита, финансового анализа, менеджмента и иных смежных областях.

Развитие системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности должно быть направлено на построение такой модели, которая учитывала бы интересы всех заинтересованных сторон, обеспечивала снижение издержек и повышение эффективности регулирования. В основе этой модели – разумное сочетание деятельности органов государственной власти и профессионального сообщества (профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественности) [2].

Распределение функций между органами государственной власти и профессиональным сообществом должно исходить из следующего. Обеспечивая реализацию конституционного права на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики, бухгалтерский учет и отчетность являются одной из гарантий единого рынка и единства экономического пространства в Республике Казахстан. Регулирования бухгалтерского учета и отчетности должно обеспечивать единство системы бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан и целенаправленность развития ее, учет интересов широкого круга заинтересованных пользователей, а также преемственность.

Принимая во внимание общественную значимость стандартов бухгалтерского учета и отчетности, необходимо их широкое признание, основанное, в первую очередь, на доверии к ним и убежденности в их адекватности и качестве. Для признания стандартов необходимо включение в процесс их принятия профессионального сообщества. При этом профессиональное сообщество разрабатывает проекты национальных стандартов и (или) проводит профессиональную общественную экспертизу стандартов. Органы государственной власти организуют разработку национальных стандартов, подготавливают стандарты к утверждению (одобрению) и утверждают (одоб-

ряют) их, обеспечивают юридическое оформление, регистрацию и ведение реестра стандартов.

Включение профессионального сообщества в процесс принятия стандартов целесообразно осуществить через специальный орган из высококвалифицированных, широко известных и авторитетных представителей профессионального сообщества, включая пользователей финансовой отчетности. Первоначально этот орган должен действовать в рамках системы утверждения (одобрения) стандартов в качестве совещательного при органе исполнительной власти, на который возложена выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в области бухгалтерского учета и отчетности. Основной задачей специального органа должна стать профессиональная общественная экспертиза: проектов национальных стандартов в области бухгалтерского учета и отчетности и разъяснений их; МСФО в процессе одобрения их; официального текста МСФО на казахской и русском языках, включая глоссарий терминов.

Профессиональная общественная экспертиза проектов стандартов и иных нормативных правовых актов предполагает определение соответствия их, в первую очередь, потребностям заинтересованных пользователей информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности. При этом потребности органов государственной власти принимаются во внимание наряду с потребностями иных пользователей и не рассматриваются в качестве приоритетных. Кроме того, должно определяться соответствие проектов стандартов и других нормативных правовых актов: общим принципам финансовой отчетности в рыночной экономике; законодательству РК; экономическим условиям хозяйственной деятельности в РК; МСФО; отраслевой специфике деятельности хозяйствующих субъектов; требованию практической реализуемости.

В дальнейшем по мере накопления опыта государственно-общественного регулирования бухгалтерского учета и отчетности, создания широко признаваемых и проявивших себя в достаточной степени профессиональных общественных объединений, а также с учетом международного опыта целесообразно рассмотреть вопрос об изменении организационной формы участия профессионального сообщества в процессе принятия стандартов (в частности, наделении соответствующими функциями негосударственного органа).

Как показывает отечественная и мировая практика, важнейшим элементом обеспечения качества финансовой отчетности является действенный контроль качества.

Основой системы контроля должен быть институт аудита как форма независимой проверки финансовой отчетности хозяйствующих субъектов лицами, обладающими необходимой квалификацией и наделенными соответствующими полномочиями. В этом отношении институт аудита становится одним из основных инструментов развития бухгалтерского учета и отчетности [3].

Наряду с аудитом, система контроля качества финансовой отчетности предполагает соответствующую надзорную деятельность уполномоченных государственных органов. Основной задачей их является обеспечение гарантированного доступа к качественной финансовой отчетности заинтересованным пользователям.

С этой целью государственные органы должны контролировать, насколько хозяйствующие субъекты своевременно и полно раскрывают финансовую отчетность, а также в какой степени информация в публичной финансовой отчетности соответствует принятым стандартам.

Система контроля качества финансовой отчетности должна также включать комплекс мер финансовой, административной и уголовной ответственности хозяйствующих субъектов и их руководителей.

Немалое значение для качества финансовой отчетности имеет система корпоративного управления (поведения) хозяйствующих субъектов, соответствующая передовому мировому опыту в этой области.

Развитие бухгалтерского учета и отчетности невозможно без совершенствования бухгалтерского образования.

С одной стороны, задача заключается в подготовке достаточного количества квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, понимающих концепции и конкретные правила формирования информации в бухгалтерском учете и отчетности, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета, подготовки и аудита финансовой отчетности.

С другой стороны, качественная система бухгалтерского учета и отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности, определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим. Наличие заинтересованных пользователей является одной из важнейших предпосылок развития бухгалтерского учета и отчетности.

Литература

1. Гетьман В.Г. Резервы совершенствования учета и финансовой отчетности // Все для бухгалтера. – 2012. – № 23(143). – С. 2-5.

2. Исакова С.А. Современные проблемы бухгалтерского учета и аудита текст: Монография. LAP LAMBERT Academic Publishinq GmbH & Co.KG Dudweiler landstr. 99, 66123 Saarbrucken, Germany, 2011. – 328 с.

3. Noreen E. Managerial Accounting for Managers / E.Noreen, P. Brewer, R. Garrison. Irwin/McGraw-Hill. – 2010.

4. Jan Mouritsen, Kristian Kreiner Accounting, decisions and promises – Accounting organizations and society. – Vol. 49. – February 2016. – P. 21-31.

Б. Әділ, *Қ-106*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Аскарова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЫЗ КАПИТАЛЫН БАСҚАРУДА ҚАРЖЫЛЫҚ ӘДІСТЕРДІ ҚОЛДАНУ

Кәсіпорынның меншікті және қарыз капиталын басқарудың қаржылық әдістерін қолданудың корпоративтік саясаты мен стратегиясы компанияның қаржылық көрсеткіштеріне әсер ететін макроэкономикалық факторлармен және олардың бизнес ерекшеліктері ретінде анықталады. Капитал құрылымы компанияның қаржылық саясаты мен стратегиясының негізгі мақсаттарының бірі болып табылатын меншікті капитал мен қарыз капиталы арасындағы арақатынас. Мұндай құрылым компания левериджімен байланысты қолайлы деңгейдегі тәуекелімен меншікті капиталдың табыстылығын қамтамасыз ету керек. Осы үрдісті басқарудың қаржылық әдістерін қолданудың ерекшелігін анықтайтын компанияның меншікті және қарыз капиталын құрудың маңызды факторларының бірі экономиканың циклдік дамуы болып табылады [3, б. 25].

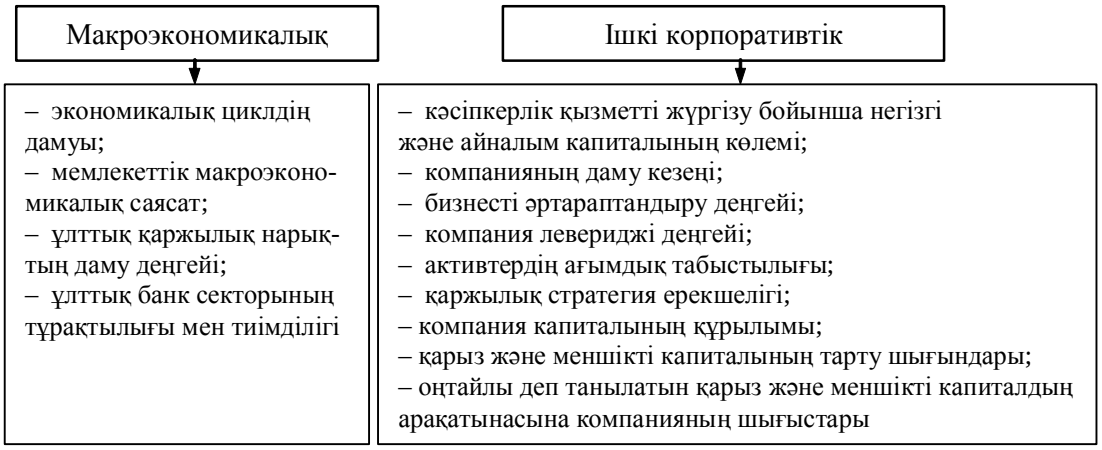
Экономикалық жүйенің ауытқуы, бізге белгілі қысқа, орташа және ұзақ сипатта болып табылады. Олардың негізгі себептері экономикалық процестердің белгісіздігімен байланысты. Циклдық ауытқулар меншікті және қарыз капиталының оңтайлы көлемде өзгеруіне, сонымен қатар капиталды тартудың орташа өлшенген шығындарының өсуіне немесе төмендеуіне әкеледі.

Ішкі корпоративтік фактор ретіндегі меншікті және қарыз капиталын тартудың шығындары компания қызметінің барлық тәуекелдер кешенінің нарығының бағасымен, несиеқабілеттілігімен, дивидендтік саясатымен байланысты. Капиталды тартудың шығындарының минималды деңгейін экономиканың әр түрлі саласында коммерциялық қызметін жүзеге асыратын және арзан жұмыс күші бар елдерде өндірістерді орналастыруды кеңінен қолданатын әртараптандырылған және трансұлттық компанияларда болады. Салыстырмалы төмен деңгейлі шығындар өз құрамында коммерциялық банктер бар холдингтік құрылымдар жатады. Компанияның меншікті және қарыз капиталын құру факторлары 1-суретте көрсетілген.

Оңтайлы деп таңдалынған меншікті және қарыз капиталы арақатынасына компанияның үйренісу шығыстарына мыналарды жатқызады: компанияның қаржылық стратегиясында орналасқан

мақсатты көрсеткішпен сәйкестікте көрсетілген арақатынасты көрсету бойынша қаржылық операциялар жүргізуге шығыстарды қосады.

Шаруашылық циклдің нақты фазаларында каржылық әдістерді қолдану компанияның меншікті және қарыз капиталына экономикалық жүйе ауытқуларының негативті әсерлерін азайтуды және басқа жағдайда қолайлы жағдайды қолдануды максималдауды қамтамасыз етеді. Циклдың жоғарылау фазасында компанияның меншікті және қарыз капиталын басқару кезінде қолданылатын қаржылық әдістерге пайдаланылатын капиталдың оңтайлануы үшін құнға бағытталған менеджмент жүйесін ұйымдастыру, қаржылық леверидж, меншікті және қарыз капиталының теңдестірілген өсуін қамтамасыз ету жатады.



1-сурет. **Кәсіпорынның меншікті және қарыз капиталын құру факторлары***

**Жиналған мәліметтер негізінде автормен құрастырылды*

Экономикалық көтерілу фазасында компанияның инновациялық дамуы, құнның, құнның жоғарылауы, бәсекеге қабілеттіліктің өсуі, нарықта үлесінің жоғарылауы үшін қолайлы жағдайлар қалыптасады. Сәйкесінше, негізгі және айналым капиталына деген қажеттілік өседі. Бірақ оларды көбейту шешімі бар капиталдың қолданылу тиімділігін бағалауға негізделуі керек. Экономикалық өсуге келе жатқан кезеңде компанияда төмен тиімділікті немесе төмен профильді активтер жинақталуы мүмкін. Оларды жүзеге асыру қосымша меншікті қаржылық ресурстарды жұмылдыруға мүмкіндік береді.Сонымен қатар, құндық бағытталған менеджмент жүйесінің әрекет етуі есебінен негізгі капиталды қолдану тиімділігін арттыру бойынша шаралар жүзеге асуы мүмкін. Осы басқару жүйесінің шеңберінде өндірістік қызметтің әр бір жұмыс орнында және бөлігінде құнның үстелуі қамтамасыз етіледі. Компанияның капиталдану негізі ретінде компанияның құнын жоғарылату нәтижесі болып табылады. Ақшалай ағындарды және тауарлы-материалдық қорларды циклдік жоғарылау фазасында, яғни экономикалық ортаның динамикалы өзгеру жағдайында айнымалы капитал WACC деңгейін азайтуға мүмкіндік береді. Бұл компанияларға жаңа циклдік жоғарылаудың ғылыми-техникалық және технологиялық тенденциясына сәйкес келетін жаңғырту мен инновациялық дамуға қажетті жиынтық капиталдың көлемін дәлелді анықтауға жағдай жасайды [1, б. 345].

Циклдық жоғарылау фазасында жағымды конъюктуралық жағдай кезінде компанияның меншікті және қарыз капиталының теңдестірілген өсуін қамтамасыз ету керек. Бұл меншікті капиталды қосымша қарыз капиталын тартумен меншікті капиталды жоғарылату есебінен болады. Меншікті капиталдың қарыз капиталмен салыстырғанда жоғары өсу қарқыны компанияның динамикалық капитал құрылымын құруға мүмкіндік тудырады. Оның ерекшелігі циклдық динамикаға бейімділік, қаржылық тәуекелдерге, оның ішінде несиелік, банкроттық, WACC артық көлеміне жағымды әсері, меншікті капиталдың жоғары табыстылығын қамтамасыз ету, компанияның құнына жағымды әсер болып табылады. Циклдық дағдарыс кезінде қаржылық әдістерді қолдану компанияның қаржылық тәуекелдерінің төмендеуін, WACC оңтайлануын, компанияның ағымдық қызметі үшін капитал жеткіліктілігін қамтамасыз ету керек. Циклдік дағдарыс фазасында меншікті және қарыз

капиталын басқару үшін қолданылатын қаржылық әдістерге WACC көлемін азайту, меншікті акцияларды сатып алу, қаржылық левериджді минималдау, бөлінбеген пайда мен резервтік капиталды қолдану, компанияның территориалды бөлімшелерінің және еншілес құрылымдарының қаржылық ағындарын орталықтандыру. WACC көлемін минималдау қаржылық әдіс ретінде дивидендтік төлемді уақытша тоқтата тұру немесе азайту есебінен меншікті капиталды тарту шығындарын төмендетуден және айналым капиталын толықтыруға, қарыз капиталын қолдануды төмендетуден тұрады. Бұл дағдарыс жағдайда компанияның экономикалық қосылған құнын тұрақтауға мүмкіндік береді.

Қаржылық әдістердің жүйесін қолданудың басты мақсаты компанияның дамуы үшін алғышарттар құруда және оның экономикалық циклдің кез келген фазасында операциялық, инвестициялық және қаржылық сфералары қызметін қамтамасыз ету.

Отандық компаниялардың меншікті және қарыз капиталын басқарудың тиімді қаржылық әдістері келесідей: қосымша шығарылған акцияларды орнату үшін қолайлы конъюктуралық жағдайды таңдау, негізгі капитал элементтерін кепіл ретінде қолданумен ірі банктерде несиелеу, конвертацияланатын облигациялық займдарды отандық нарықта орнату, қор нарығының төмендеуі кезінде меншікті акцияларды сатуды қолдану, инвестициялық жобаларды жүзеге асыру кезінде бөлінбеген пайданы бірінше кезекте қолдану, дебиторлық берешекті минималдау кезінде кредиторлық берешектің едәуір көлемін ұстап тұру, тауарлы-материалдық қорларды оңтайландыру, бас компания мен еншілес құрылымның ақшалай ағындарын орталық басқару, валюталық тәуекелді орталық басқару, компанияның интеллектуалды капиталын құру. Қаржылық әдістерді қолданумен компанияның меншікті және қарыз капиталын стратегиялық басқару компания қызметінің операциялық және инвестициялық сферасында дамудың ұзақмерзімді потенциалын қамтамасыз ететін ұзақмерзімді құруына мақсатты әсер болып табылады.

Кәсіпорын жаңдайында ағымдағы кезеңде қаржы қызметі саласындағы қандай да болмасын басқарушылық шешімдерінің жобасы тиімді болып көрінгенімен, егер ол кәсіпорынның басты мақсатына, оны дамытудың стратегияның бағыттарына қарама-қайшы келсе, алдағы уақытта қаржы ресурстарының ішкі көздері әсерінен меншікті қаржы ресурсын құрудың экономикалық базасын бұзса, ол қабылданбау керектігін анықтаймыз. Ақша айналымын ұйымдастыру мен ағымдық шығындарды басқару кәсіпорынның ақша айналымын ұйымдастыру жөнінде шешімдер қабылдауына әсер етеді [2, б. 35].

Шаруашылық циклдің нақты фазаларында компанияның меншікті және қарыз капиталын басқарудың қаржылық әдістерінің жүйесі 2-суретте көрсетілген.

Қаржылық стратегия тұтастай алғанда және оның меншікті және қарыз капиталын құру сияқты элементі компанияның өндірістік, маркетингтік, инвестициялық, инновациялық стратегияларына негізделеді. Қаржылық стратегия ықпалдастырушы қызмет атқаратындықтан қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз етеді және оларға ресурстық шектеулерді орнатады. Мұндай шектеулер дамудың негізгі көзі ретіндегі табысты үстемелеу бойынша компанияның мүмкіндіктерімен және капиталды тарту көзі ретіндегі қаржылық нарықтың болжамды жағдаймен анықталады. Өндірістік стратегияны жүзеге асыру сферасында меншікті және қарыз капиталын басқарумен байланысты келесі көрсеткіштер қалыптасады: өндіріс көлемі, шикізат қорлары мен материалдардың көлемі, тұрақты және өзгеретін меншікті және қарыз капиталын ұзақмерзімді басқарудың өзара әрекеті кезінде келесі жоспарлы көрсеткіштер анықталады: негізгі және айналым капиталының құндық көлемі, амортизациялық қор, қаржылық леверидж, меншікті және қарыз капиталын тартудың орташа өлшенген шығындар, компанияның нарықтық құны.

Маркетингтік стратегия мен меншікті және қарыз капиталын ұзақмерзімді басқарудың өзара әрекет етуі кезінде қаржылық стратегия ретінде келесі көрсеткіштер анықталады: пайда көлемі, сауда шығындары, операциялық табыс, рентабельділік, дайын тауар қорларының көлемі, капиталдың табыстылығы (ROE), активтердің табыстылығы (ROA), экономикалық қосылған құн (EVA), нарықтық қосылған құн (MVA). Компанияның инвестициялық стратегиясын жүзеге асыру кезінде инвестициялық жоба қалыптасады және олардың табыстылығы бағаланады, ұқсас жобалардан ең рентабельдісі анықталады. Ұзақмерзімді меншікті және қарыз капиталын басқарудың инвести-

циялық стратегиясымен өзара әрекетінде инвестициялық жобалардың таза келтірілген құны (NPV), инвестициялық жобаның ішкі табыстылық нормасы (IRR), компания перспективасына қарай инвестицияның нарықтық болжамдары, компанияның орташа және ұзақмерзімді кезеңінде тәуекел көрсеткіші ретінде В коэффициенті, қаржылық леверидж, компанияның нарықтық капиталдануы құрылады. Инновациялық стратегияны жүзеге асыру кезінде компанияның бәсекелі потенциалы қалыптасады, олардың технологиялық дамуының негізгі бағыттары және тауар қатарының жетілдірілуі жүзеге асады, интеллектуалды капитал құрылады, лицензия, ноу-хау, патенттер түріндегі материалдық емес активтер құру қамтамасыз етіледі.

Экономикалық циклдің нақты фазаларында қолданылатын меншікті және қарыз капиталын басқарудың қаржылық әдістері

Көтерілу жағдайында қолданылатын қаржылық әдістер	Дағдарыс жағдайында қолданылатын қаржылық әдістер	Тоқырау жағдайында қолданылатын қаржылық әдістер	Жандану жағдайында қолданылатын қаржылық әдістер
Қолдану тиімділігін арттыру мақсатында негізгі және айналым капиталын тексеру; Қосымша капиталға қажеттілікті төмендету үшін төмен рентабельді және профильді емес активтерді жүзеге асыру; Қолданылатын капиталды оңтайландыру үшін құнға бағытталған менеджмент жүйесін ұйымдастыру; Ақшалай ағындар мен тауарлы-материалдық қорларды оңтайландыру; Меншікті және қарыз капиталының теңдестірілген өсуін қамтамасыз ету; Жәй және артықшылықты акциялар эмиссиясы; Бөлінбеген пайданы құру; Дивидендтік саясат	WACC көлемін азайту; Меншікті акцияларды сатып алу; Қаржылық левериджді азайту; Бөлінбеген табысты қолдану; Резервтік капиталды қолдану; Компанияның және оның еншілес құрылымдарының территориалды бөлімшелерінің ақшалай ағындарын орталықтандыру	WACC көрсеткішін тұрақты ұстау; Экономикалық қосылған құн көрсеткішін бақылау; Мөлшері мен сомасы бойынша активтер мен пассивтердің сәйкесінтігіне бақылау; Қаржылық левериджді тұрақты ұстап тұру; Дивидендтік төлемдерді төмендету; Меншікті акцияларды сатып алу мен қарыз капиталын басқару есебінен В коэффициентін реттеу	Қаржылық левериджді жоғарылату; Жай және артықшылықты акцияларды орналастыруды жүргізу; Ұзақмерзімді облигациялық займдарды орналастыру; Банктік несиелеуді тарту; Дивидендтік төлемдерді жоғарылату; Меншікті және қарыз капиталын тарту шығындарына бақылау; Резервтік капитал құру

2-сурет. **Экономикалық циклдің нақты фазаларында қолданылатын меншікті және қарыз капиталын басқарудың қаржылық әдістері***

**Жинақталған мәліметтер негізінде құрастырылды*

Сонымен қатар, капитал құрылымына әсер ететін әртүрлі факторлар бар. Негізгі идеясы қаржылық нарықтағы жағдайды байқау және қалыптасқан жағдаймен байланысты белгілі бір шешім қабылдауда болып табылатын нарықты байқау тұжырымдамасына сәйкес негізгі факторлар келесідей: ұйым акциялары құнының қайта бағалау деңгейі, көшбасшы ұйымның әсер ету деңгейі болып табылады. Капитал иелері (акционерлер мен кредиторлар) жалдамалы менеджерлерге басқарушылық шешімдерді қабылдау мен оны жүзеге асыруды берген кезде пайда болатын қатынастар мен онымен байланысты шығындарды бейнелейтін агенттік қатынастар тұжырымдамасы болып табылады [4, б.143].

Компанияның капиталды қолдану тиімділігін талдау негізгі көрсеткіштер арасындағы өзара байланысты құрылымдау мен теңестіруге мүмкіндік беретін әр түрлі тип модельдерінің көмегімен жүргізіледі. Капитал құрылымына әсер ететін факторлар сыныптамасы 3-суретте көрсетілген.

3-сурет. **Капитал құрылымына әсер ететін факторлар сыныптамасы***

**Жиналған мәліметтер негізінде құрастырылды*

Менеджерлерге билікті берген соң мүдделердің әлеуетті шиеленісін тудырады бұл өз кезегінде ұйымдардың ағымдағы нарықтық құнының төмендеуіне әкеледі және оны шешуге ұйымның капитал құрылымын қолдануға болады. Осы тұжырымдама аясында негізгі факторлар болып меншік иесі басқаруының бақылау деңгейі, кредитордың ұйымды басқаруды бақылау деңгейі табылады. Факторлардың екінші тобы сыртқы ортамен байланысқан және ұйым тарапынан қабылданатын шешімдерге мұқтаж емес. Мұндай факторларға үйренісу керек және қаржылық-шаруашылық қызмет барысында ұйым өз әрекеттерін түзеп отыруы қажет. Менеджменттің меншікті және қарыз капиталдарының белгілі бір қатынасын таңдау туралы шешіміне әсер ететін көрсетілген факторлар сыныптамасы капитал құрылымын қалыптастыру процесін тереңірек ұғынуға, мұндай таңдаудың себебін түсінуге, сонымен қатар ұйымның стратегиялық жоспарын негіздеуге мүмкіндік береді.

Осылайша, капитал құрылымына әсер ететін факторлар әр түрлі болып табылады. Сәйкесінше, әр фактордың әсер ету деңгейі өзінше ерекше.

Қорытындылай келе, компанияның меншікті және қарыз капиталын құру факторлары сан қилы болып табылады. Сонымен қатар, меншікті және қарыз капиталын басқаруда қаржылық әдістерді қолдану кеңінен танымалдылыққа ие болып келеді. Оларды пайдалану арқылы компания нарықта белгілі бір орынға шыға алады. Сонымен бірге, компанияның экономикалық циклінің нақты фазаларында меншікті және қарыз капиталын басқару үшін соған тән қаржылық әдістерді қолдану компанияның жандану кезінде сол қалпын тұрақты ұстап тұруына, ал құлдырау шағында ол кезеңнен ауыртпашылықсыз шығуына жағдай жасайды.

Әдебиеттер

1. «Қазақстанның үшінші жаңғыруы жаһандық бәсекеге қабілеттілік» Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана, 2017.
2. Кадерова Н.Н. Корпоративтік қаржы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика баспасы, 2008.
3. Көпешова Б.Қ. Корпорациялар қаржысы: Оқу құралы. – Алматы, Қазақ Университеті, 2010.
4. Дюсембеков К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2009.
5. ӨсербайұлыС., Турлыбекова А.Ж. Корпоративтік қаржы: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ Университеті, 2009.
5. Өтебаев Б.С., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Қаржылық талдау: Оқулық. – Астана: КАЗЭКХСУ, 2008.

Б. Жайлау, *студент 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***У.Б. Юсупов,*** *Ph.D, ст.преподаватель*
КазУЭФМТ

МЕТОДЫ СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрена классификация расходов предприятия по различным критериям. Автор предлагает методы снижения затрат, а именно сокращение финансового цикла на предприятии. Также уделено внимание предварительному анализу, поэтапно расписанному в данной статье. Показано роль консалтинговых компаний как экспертов, имеющих опыт разработки методов сокращения расходов на предприятии.

В сегодняшней непростой экономической ситуации многие задумываются о том, как увеличить прибыль от своей деятельности. Даже начинающий предприниматель знает, что прибыль определяется как разница между выручкой и затратами. Когда сумма, полученная от выручки, равна сумме постоянных и переменных затрат, то предприятие находится в точке безубыточного производства. Конечно, пребывание в точке безубыточности лучше, чем оказаться ниже ее. Как следствие, чтобы увеличить прибыль, нужно либо увеличить выручку, либо снизить затраты.

Чтобы увеличить выручку, нужно или расширить объем производства, или повысить цены. Однако увеличить выручку получается не всегда, потому что в первом случае потребуется сделать существенные вложения (приобретение или аренда дополнительных площадей, приобретение дополнительного оборудования, проведение маркетинговых исследований, выпуск большего объема продукции), во втором – изучить конкурентную среду (вероятно, рыночная цена уже сформировалась и ее изменение не представляется возможным).

В этом случае внимание следует направить на снижение затрат. Каждый руководитель сам определяет, какой из множества методов оптимизации расходов подходит для его предприятия. Ведь каждый из методов направлен на снижение себестоимости продукта или услуги, с сохранением их качества. При оптимизации расходов редко применяется один метод – наиболее эффек-

тивным оказывается комплекс мер, но при условии, что эти меры подобраны верно. Что прекрасно подходит для одного предприятия, совершенно не подходит для другого. И правильный выбор методов – ключевое условие для успешного сокращения расходов [1].

На предприятии возможны эффективные затраты (относятся к получению доходов за счет продажи продукции, для изготовления которой были выделены) либо неэффективные (относятся к задачам, которые не связаны с получением доходов, предполагают потери). Среди неэффективных расходов отмечаются любые виды потерь – по причине брака, хищений, простоя, недостачи, порчи и др. Поэтому нужно ориентироваться на сокращение размера неэффективных расходов. Следовательно, нужно устанавливать допустимые технологические затраты, определяя ответственность при нарушении допустимых норм. Другое направление сокращение затрат – анализ эффективности вспомогательных работ с привлечением по некоторым направлениям компании на аутсорсинге. Привлечение сторонних исполнителей на конкурсной основе – реальный и действенный вариант по снижению затрат средних и крупных организаций. Хотя порой выгоднее содержание собственных подразделений по сравнению с привлечением сторонних организаций, но данная ситуация больше считается не правилом, а исключением. Релевантные и нерелевантные. Любому руководителю необходимо контролировать, зависят ли контроль и планирование от его управленческих решений. Если они зависят, то такие в числе расходов релевантные, а в противном случае будут нерелевантны. В частности, расходы в течение прошлых периодов являются нерелевантными, поскольку гендиректор уже не может повлиять на них своими решениями. А альтернативные издержки входят в число релевантных, поэтому руководство должно обращать на них особое внимание.

Также возможны переменные, постоянные или смешанные затраты – зависит от уровня производства. Переменные затраты являются прямо пропорциональными уровню производства, не влияя на постоянные производственные объемы, смешанные содержат одновременно постоянную и переменные части. За счет данного разделения обеспечивается оптимизация затрат – особенно важное условие для контроля постоянных расходов. Прямые и косвенные. Возможны прямые или косвенные расходы в зависимости от способа отнесения на себестоимость продукции. Можно отнести прямые расходы к определенному виду продукции или услуги. В этой категории отмечаются затраты для приобретения сырья, материалов, заработной платы производственных рабочих. Косвенные расходы не имеют прямую связь с продукцией конкретного вида. В число косвенных расходов входят затраты по управлению и обслуживанию подразделений для управления и обслуживания предприятия в целом. Если предприятие занимается производством лишь одного продукта, то все расходы по его изготовлению и реализации будут прямыми. Если предприятие начнет приобретение сырья для изготовления продукта лишь после получения полной предоплаты, предполагается отрицательный финансовый цикл. Следовательно, компания будет располагать свободными финансовыми средствами. Но все же большинство организаций оказывается в ситуации, когда товар произведен, уже осуществлена оплата поставщику, а деньги от покупателей пока не поступают. Руководителям приходится прибегать к привлечению заемных средств, что провоцирует дополнительные траты. В таком случае необходимо сокращение финансового цикла.

Первый шаг – классификация расходов по четко обозначенным категориям.

Второй шаг – определяем, какие затраты подлежат корректировкам.

Третий шаг – планируем и сокращаем расходы.

6 способов снижения затрат:

1. Сокращение затрат труда. Положениями действующего отечественного законодательствами допускается для компаний сокращение и количества работников, и заработной платы.

2. Сокращение затрат на материалы и сырье. Чтобы снизить расходы на приобретение материалов и сырья, могут быть предприняты следующие шаги предприятия:

– пересмотр условий контрактов с действующими поставщиками;

– поиск новых поставщиков;

– применение менее дорогих компонентов по возможности;

– помощь поставщикам в сокращении своих расходов;

– осуществление закупок материалов вместе с другим покупателем у одного поставщика;

– самостоятельное производство необходимых материалов;

– внедрение ресурсосберегающих технологических процессов, способствующих экономии на стоимости сырья;

– придание первостепенного значения процессу закупок материалов и сырья.

3. Сокращение производственных затрат. Рассмотрим вопросы, которые могут применяться при оценке эффективности усилий, направленных на снижение расходов:

1) Арендные платежи:

– возможен ли у компании пересмотр условий текущего соглашения аренды?

– возможен ли переезд в другое помещение либо здание?

– возможна ли сдача части занимаемой площади компании в субаренду?

– может ли компании быть выгоднее выкуп арендуемого помещения?

2) Коммунальные платежи:

– возможен ли в компании более жесткий контроль расходования энергоресурсов?

– есть ли у компании возможность внедрения более экономичны процессов?

– возможен ли переход к новым условиям оплаты коммунальных тарифов?

3) Ремонт и обслуживание оборудования:

– возможно ли отложить на длительное либо короткое время определенные работы в рамках текущего обслуживания оборудования?

– может ли для компании быть более выгодным отказ от услуг подрядчиков, занявшись ремонтом оборудования самостоятельно. Либо более дешевым будет привлечение специализированной организации, если текущим обслуживанием занимается сама компания?

– может ли компания прийти к договоренности с текущими подрядчиками по улучшению условий договора на обслуживание оборудования в свою пользу?

– возможен ли поиск новых поставщиков сервисных услуг для компании?

4) Интеграция и дезинтеграция

– возможно ли сокращение расходов компании благодаря вертикальной интеграции с поставщиками либо клиентами, либо благодаря горизонтальной интеграции с другими производителями? Оборотные активы предприятия: понятие, управление и анализ.

– возможно ли сокращение затрат компании, расширяя сферу своего бизнеса на другие звенья производственного цикла, с отказом от работы со смежниками? Либо более выгодным будет сужение производственной сферы, часть цикла производства либо проведение вспомогательных работ уступив другому производителю?

5) Транспорт:

– возможно ли ограничить количество служебного транспорта?

– может ли быть рассмотрен вариант передачи на аутсорсинг автотранспортной компании функций автотранспортного цеха?

– не легче ли будет привлечение логистической компании (либо профессионального логиста) с целью консультаций по сокращению издержек на транспорт?

4. Сокращение затрат на рекламу продукции.

С этой целью предстоит предпринять следующие шаги:

1) Пересмотр рекламного бюджета. – приносит ли реклама дополнительный доход выше рекламных издержек? – существуют ли данные, которые подтверждают – сочетаемость роста рекламных трат с увеличением объема продаж.

2) Свой рекламный бюджет следует сконцентрировать на рекламу самых эффективных видов.

3) Проведение переговоров со своим рекламным агентством, чтобы пересмотреть условия договора в свою пользу. В противном случае можно заняться поиском рекламного агентства, готового предложить более выгодные условия.

4) Изучение возможность оплаты рекламных услуг по бартеру.

5. Дополнительные меры по снижению затрат. Возможно ли снижение затрат компании по следующим направлениям:

– ведение опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ;

– исследование рынка, продвижение и реклама продукции;
– поддержание широкого товарного ассортимента;
– поддержание определенного качества предоставляемых услуг;
– поддержание широкого круга своих клиентов;
– механизация производственного процесса;
– повышение уровня квалификации персонала;
– тщательный отбор компонентов и сырья, соответствующих определенным техническим параметрам;
– скорость выполнения заказов;
– организация производства;
– поддержание гибкости процесса производства;
– сохранение существующей политики по обслуживанию техники и оборудования; – поддержка каналов дистрибуции произведенной продукции.

6. Государственная поддержка. Возможно ли для компании получение выгоды от определенной государственной программы по поддержке предпринимательства за счет следующих действий:
– лоббирование принятия соответствующих федеральных и местных законодательных норм;
– получение субсидий и льгот.

Пути сокращения затрат:

1. Снижение налоговых издержек:
– заключить договор с ИП;
– заключить договоры с юридическими лицами;
– организовать холдинговую структуру, действующую по упрощенной системе налогообложения;
– управленческие функции перевести на отдельное юр. лицо.

2. Снижение затрат на содержание неиспользуемого имущества:
– реализовать материалы, которые образовались в процессе демонтажа;
– не списывать, а продать амортизированные основные средства.

3. Инновационное снижение издержек:
– внедрить более экономичное оборудование и технологии;
– развивать малозатратные производства [2].

Однако общим для всех компаний является то, что принимать решение необходимо на основании предварительного анализа.

Во-первых, руководитель должен иметь на руках объективную, а не приукрашенную, информацию о своем предприятии. Возможность контролировать затраты появляется с того момента, когда мы понимаем, что организован достоверный и прозрачный учет.

Во-вторых, следует разработать стратегию снижения затрат:
– изучить факторы, влияющие на затраты;
– проверить соответствие технологических процессов нормам, которые закладывались еще в период проектирования предприятия;
– рассчитать оптимальную нагрузку производственных цехов;
– выяснить причины перерывов в работе;
– контролировать наличие сбоев при отгрузке или приемке товаров;
– выявить затаривание склада и т.п.;
– выявить наличие и объемы непроизводительных потерь (боя, порчи и т.д.).

Однако собрать такую «честную» информацию силами сотрудников самой организации можно далеко не всегда. Для этого на каждом участке производства должны присутствовать лояльные компании и руководству работники, готовые к изменениям. Поэтому такую работу лучше предоставить внешним специалистам.

В-третьих, произвести анализ и оптимизацию расходов, то есть разработать программу сокращения выявленных затрат. Пунктами такой программы могут стать: централизованная закупка основного сырья, более эффективная работа с клиентами и т.п.

По результатам проведенного в компании анализа, в первую очередь, необходимо урезать те расходы, которые можно безопасно уменьшать без каких-либо значительных потерь в долгосрочном и в краткосрочном плане:

Устранение потерь на производстве: экономия топлива, электроэнергии, сырья, материалов, снижение боя и порчи.

Отказ от «случайных» выплат премий, надбавок.

Сокращение общехозяйственных расходов. Это может быть «уплотнение» служб, подразделений, персонала в занимаемых помещениях, отказ от излишних площадей и сдача их в аренду, субаренду и так далее. Или снижение расходов на служебный автотранспорт, в частности за счет его сокращения.

Скрытые или неявные затраты - это, например, издержки неполученной или упущенной выгоды. Эти затраты не отражаются ни в каких отчетах, поэтому с ними никто и не борется. В то же время, если зайти на любое крупное промышленное предприятие, то мы, скорее всего, увидим, что далеко не каждый метр площади и не каждый станок используются эффективно. А ведь все ненужное на данный момент можно сдать в аренду. Неполностью загруженных людей лучше направить на какие-то другие участки работы. И в этом случае не только не потерять деньги, но еще и заработать.

Офисные расходы – стоит обратить внимание на экономное использование электричества, воды, тепла и так далее.

Помимо снижения расходов, необходимо обратить внимание еще на два важнейших принципа снижения расходов организации.

1. Контроль за инвестициями. Инвестиции в покупку нового оборудования и во внедрение современных технологий необходимы предприятию для сохранения его конкурентных преимуществ. Но принимая решение о вложении средств в какой-либо проект, не стоит забывать о ранее поставленной задаче – увеличение эффективности снижения затрат. Инвестиционные проекты должны проходить строгий отбор. Сначала подразделение, которому необходим проект, должно обосновать его целесообразность. Затем желательно пригласить независимых экспертов, которые произведут технико-экономический расчет и помогут отобрать из нескольких предложений самое перспективное и выгодное.

2. Управление бизнес-процессами. Большинство из сегодняшних технических специалистов на вопрос: как добиться снижения расходов на предприятии, ответят: купить новое производительное оборудование. однако это неверный ответ. В первую очередь необходимо снизить расходы на непроизводительные потери, которые никогда не оплатит ваш клиент: брак и переделки, перепроизводство, перемещение товаров, запасы, ожидания и т.п. При этом на все эти операции компания должна тратить свои деньги. Следовательно, расходы на них нужно сокращать или вовсе избавляться от таких процессов [3].

Далеко не все представляют себе, как грамотно и квалифицированно провести контроль над расходами в своей компании. Выбор тех или иных методов оптимизации расходов должен проводиться взвешенно, и только после тщательного анализа деятельности компании. Такой анализ сложно провести своими силами, поэтому стоит обратиться к экспертам, имеющим опыт в этой области.

Литература

1. Учет расходов предприятия. URL: http://www.studfiles.ru (дата обращения: 09.02.2017).

2. URL:http://www.kom-dir.ru/article/1042-snijenie-zatrat-na-predpriyatii (дата обращения: 03.03.2017).

3. Минимизация расходов – этот способ увеличить прибыль есть у каждой компании. URL:http://www.ural-audit.ru/press_center/pressa-o-nas_/minimizacija-raskhodov-ehtot-sposob-uvelichit-prib/(дата обращения: 05.04.2017).

Ж. Қарашаш, *студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***А.А. Кажмухаметова,*** *к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ

Рациональная организация расчетов с подотчетными лицами способствует укреплению расчетной дисциплины, повышению ответственности предприятий за соблюдение расчетов, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности предприятий.

Расчеты с подотчетными лицами представляют собой неотъемлемую часть хозяйственной деятельности организации. Учитывая, что данные операции постоянно присутствуют в ГКП на ПВХ «Астана су арнасы» и в расчетах участвует определенный круг должностных лиц, особое внимание должно быть уделено контрольным процедурам за правильностью отражения расчетов с подотчетными лицами в бухгалтерском и налоговом учете. Расчеты с подотчетными лицами – один из примеров, когда определяющее значение придается достоверности отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Подотчетными суммами называются денежные авансы, выдаваемые работникам субъекта из кассы на хозяйственные расходы и расходы по командировкам. Порядок выдачи денег регламентируется правилами ведения кассовых операций [1].

Определенные виды хозяйственных и других расходов ГКП на ПВХ «Астана су арнасы» не могут быть оплачены с расчетного счета или непосредственно из кассы организации. В этих случаях допускается расход наличных денежных средств через подотчетных лиц, которыми являются сотрудники организации. Круг должностных лиц, имеющих право получать денежные средства под отчет, определяется и утверждается руководителем ГКП на ПВХ «Астана су арнасы» в учетной политике. Денежные средства, выдаваемые под отчет, классифицируются по направлениям расходования:

– административно-хозяйственные расходы;

– операционные расходы.

Выдаваемые из кассы ГКП денежные средства расходуются строго на определенные цели: приобретение горюче-смазочных материалов (ГСМ), канцелярских принадлежностей, оплата мелких ремонтных работ, командировочные и представительские расходы в соответствии с приказом руководителя организации. Обязательными условиями выдачи денег под отчет являются: наличие утвержденного руководителем организации списка подотчетных лиц; сметы расходов с указанием основных статей расходов с разбивкой по кварталам; расходование выданных денежных средств строго по целевому назначению; полный расчет по ранее выданным суммам.

Расчеты с работниками по суммам, выданным под отчет на административно-хозяйственные и операционные расходы, осуществляются на счетах 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» и 2150 «Долгосрочная дебиторская задолженность работников». На счете может образоваться дебетовое сальдо при задолженности подотчетных лиц перед организацией, кредитовое сальдо – при наличии задолженности организации перед работником, а также одновременно сальдо по дебету и кредиту счета [2].

В ГКП установлены сроки представления отчетов о расходовании денежных средств на хозяйственные нужды. Эти сроки должны быть предусмотрены в учетной политике и могут быть оформлены в виде приказа. Обычно это 5-10 дней, но может быть и более длительные период, однако он должен быть ограничен 1 месяцем. Данные операции оформляются следующей корреспонденцией счетов, показанной в таблице 1.

Размер подотчетных сумм, выдаваемых на хозяйственные нужды, и сроки сдачи авансового отчета, а также возврата неиспользованных подотчетных сумм определяет руководитель организации. Передача другому лицу наличных денег, выданных под отчет, запрещена. Неизрасходованные подотчетные суммы должны быть возвращены в кассу.

Суммы сложной проводки по дебету и по кредиту должны быть равны.

Таблица 1. **Корреспонденция счетов ГКП на ПВХ «Астана су арнасы»***

№ п.	Наименование проведенной операции	Сумма тенге	Корреспонденция счетов	
			Дт	Кт
1.	Выдана сумма из кассы подотчетному лицу	7000	1250	1010
2.	Приобретены канцелярские товары	5000	1315	1250
3.	Возвращен в кассу остаток	2000	1010	1250

**Составлено по данным бухгалтерского учета ГКП*

Схема первичной документации по расчетам с подотчетными лицами показана на рисунке.

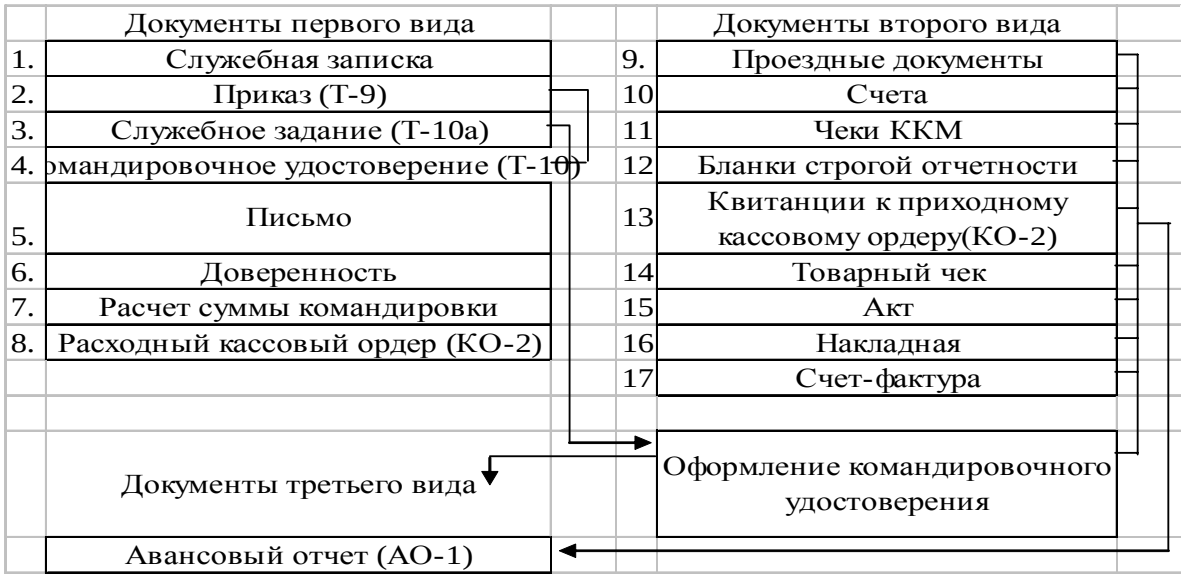


Рис. **Схема первичной документации по расчетам с подотчетными лицами**

После возвращения из командировки работник обычно в течение дней (это должно быть закреплено в учетной политике компании) обязан представить в бухгалтерию авансовый отчет об израсходованных в связи с командировкой суммах и произвести окончательный расчет по ним. К авансовому отчету прилагаются командировочное удостоверение, оформленное в установленном порядке; документы о найме жилого помещения, документы, подтверждающие фактические расходы по проезду, включая плату за пользование постельными принадлежностями в поездах и другие документы, подтверждающие произведенные работником расходы. Для утверждения и списания израсходованных подотчетных сумм применяется авансовый отчет по унифицированной форме.

Работник ГКП на ПВХ «Астана су арнасы» должен представить в качестве приложения к авансовому отету служебное задание с заполненным и подписанным отчетом о его вывешивении. На оборотной стороне авансового отчета подотчетное лицо записывает перечень документов, подтверждающих произведенные расходы (билеты на транспорт, счета на проживание, прочие документы, подтверждающее во время командировки) и суммы расходов.

Лица, командированные за границу, обязаны представлять в течение одного отчетного месяца после истечения срока командировки авансовый отчет об использовании командировочных сумм с приложением документов:

1) квитанция по найму жилого помещения;

2) копия паспорта;

3) билеты на проезд (за исключением такси) в оба конца с обязательным приложением счета-фактуры; в случаях, предусмотренных администрациями аэропортов, – квитанции административных сборов;

4) копия командировочного удостоверения.

Остаток неиспользованных командировочных валют-ных средств подлежит возврату подотчетным лицом в течение трех рабочих дней на валютный счет.

Суточные и расходы по найму жилого помещения, выплачиваемые за время нахождения в командировке за пределами РК, не должны превышать норм, установленных Правительством РК. Нормы суточных, выплачиваемых за время нахождения в командировке за пределами РК согласно Налогового кодекса составляют, суточные не более 6-кратного размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, в сутки – за период нахождения в командировке в пределах Республики Казахстан до сорока суток [3].

Суточные не более 8-кратного размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, в сутки – за период нахождения в командировке за пределами Республики Казахстан до сорока суток

Записи в бухгалтерском учете по операциям, производимым в иностранной валюте, должны отражаться на счетах бухгалтерского учета в тенге в пересчете по рыночному курсу. При этом для первоначального отражения в бухгалтерском учете операция в иностранной валюте оценивается с применением курса на дату сдачи авансового отчета.

Для оплаты вышеперечисленных расходов работникам выдают аванс, т.е., согласно произведенному расчету, выдаются в подотчет наличные денежные средства. Предприятие имеет право удержать неиспользованные суммы у подотчетного лица из заработной платы (если это лицо не против), но распоряжение по этому поводу должно быть подано не позднее того месяца, в котором были выданы неиспользованные подотчетные суммы.

Аналитический учет по счету 1250 «Краткосрочная дебиторская задолженность работников» ведется в разрезе подотчетных лиц организации по каждой авансовой выдаче и каждому авансовому отчету.

При погашении работником долга по подотчетной сумме можно также использовать счет 1254 «Прочая задолженность работников». Например, если подотчетное лицо внесло деньги в кассу после просрочки: Дебет 1253 «Задолженность работников по возмещению материального ущерба» – Кредит 1254 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»; Дебет 1254«Прочая задолженность работников» – Кредит 1010 «Денежные средства в кассе».

Если работник не израсходовал аванс и не вернул по истечении установленного срока денежные средства в кассу организации, то остаток невозвращенного аванса должен быть отнесен на счет 1254 «Недостачи и потери от порчи ценностей» (Таблица 2).

Таблица 2. **Корреспонденция счетов невозвращенного аванса***

№ п.	Наименование проведенной операции	Сумма тенге	Корреспонденция счетов	
			Дт	Кт
1.	Отражена сумма невозвращенного аванса	21 000	1254	1250
2.	Удержана задолженность по подотчетным суммам из заработной платы работника	21 000	3350	1254

**Составлено по данным бухгалтерского учета ГКП*

В подотчет выдаются средства не только на командировки и хозяйственные расходы, но и на представительские расходы.

К представительским расходам относятся расходы налогоплательщика по приему и обслуживанию лиц, производимые в целях установления или поддержания взаимного сотрудничества, а также участников, прибывших на заседание совета директоров для проведения общего собрания акционеров. К представительским расходам относятся расходы:

1) по проведению официального приема указанных лиц, на официальные обеды, ужины, кофе-брейки, фуршеты во время переговоров;

2) на оплату проживания и транспортных расходов до пункта назначения лиц, приглашаемых в Республику Казахстан для участия в мероприятиях, в случаях, указанных выше;

3) музыкальное сопровождение;

4) приобретение сувениров, памятных подарков;

5) автотранспортное обслуживание;

6) по оплате услуг переводчиков, не состоящих в штате организации;

7) аренду зала;

8) иные расходы, разрешенные законодательством Республики Казахстан.

Не относятся к представительским расходам и не подлежат вычету расходы на организацию банкетов, досуга, развлечений или отдыха. Во время обеда, ужина или другого аналогичного мероприятия, связанного с официальным приемом иностранных делегаций, количество со стороны Республики Казахстан не должно превышать количества участников со стороны иностранных делегаций. При составе делегации свыше пяти человек количество сопровождающих лиц и переводчиков, обслуживающих делегацию, должно определяться из расчета один переводчик или сопровождающий не менее чем на 5 членов делегации [4].

Нормы представительских расходов, которые разрешено относить на вычеты (Таблица 3).

Таблица 3. **Нормы представительских расходов, утвержденные действующим законодательством***

Наименование расходов	Стоимость (МРП)
Расходы на проведение официальных обедов, ужинов производятся для делегации из расчета на одного человека в день	до 8,0
Буфетное (фуршетное) обслуживание во время переговоров, мероприятий культурной программы на одного человека в день, включая переводчика и сопровождающих лиц	до 1,5
Оплата труда переводчиков, не состоящего в штате организации, принимающей делегацию (в час)	до 1,0
Транспортное обслуживание (час)	до 1,0

**Составлено по источнику [5]*

После проведенного мероприятия необходимо составить:

– акт о списании представительских расходов;

– отчет о проведенном мероприятии;

– авансовый отчет, к которому прикладываются первичные документы, подтверждающие расходы (квитанции к приходному ордеру и фискальные чеки, закупочные акты с приложенными разовыми талонами, билеты, счета и т.п.).

Представительские расходы, превышающие вышеизложенные нормы, но подтвержденные документально, не относятся на вычеты и не являются объектом обложения индивидуальным подоходным налогом, если эти расходы не являются доходом конкретных физических лиц. Данные расходы производятся за счет чистой прибыли предприятия, т.е. собственных средств, оставшихся после налогообложения.

Списание подотчетных денежных сумм с подотчетного лица производится на основании данных утвержденного авансового отчета. Следующая выдача наличных денег подотчетному лицу может производиться только при условии полного отчета конкретного подотчетного лица по ранее выданному авансу. Если у подотчетного лица на руках осталась сумма неиспользованных средств, выдача другой подотчетной суммы не допускается.

Таким образом, синтетический и аналитический учет расчетов с подотчетными лицами в ГКП на ПВХ «Астана су арнасы»составляется из авансовых отчетов в разрезе задолженности работников, учет ведется по счетам 1250, 2150, где представлены сведения и о выдаче денежных средств в подотчет и об их расходовании.

Литература

1. Проскурина В.П. Бухгалтерский учет от азов до баланса: Практическое пособие. – А.: Издательство «Лем», 2014. – 165 с.
2. Сборник бухгалтерских проводок. – Алматы: Lem, 2009. – 174 с.
3. Учет командировочных и представительских расходов. group-G-global.org
4 Нурумов А.А., Бекболсынова А.С. Налоги и налогообложение: Учебник. – Астана: Изд. КазУЭФТМ, 2009. – 583 с.
5. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. Практика бухгалтерских расчетов. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Алматы, 2010. – 928 с.

С. Қисамедин, *студентка 3 курса специальности «Оценка»*
Научный руководитель: ***Д.Е. Нуржумина,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ

Инвестиционные процессы играют ключевую роль в рыночной экономике. Практика ее развития показывает, что именно эффективность инвестиционной деятельности, осуществляемой на принципах самофинансирования, окупаемости и рентабельности, является одним из важнейших факторов экономического роста.

Проблема повышения эффективности казахстанской экономики неразрывно связана с инвестиционным обеспечением процесса функционирования всех отраслей народного хозяйства.

Термин «инвестиции» происходит от латинского слова «invest» , что означает вкладывать. В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает: «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму их в будущем». При этом прирост капитала должен быть достаточным, с тем чтобы компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде, вознаградить его за риск, возместить потери от инфляции в предстоящем периоде.

Под инвестициями нередко понимается процесс вложения средств в любой форме для получения дохода или какого-либо иного эффекта. Иногда инвестиции трактуются как акт отказа от сегодняшнего потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в последующий период. Еще одно определение акта вложения капитала трактует инвестиции как обмен удовлетворения сегодняшней потребности на ожидание удовлетворить ее в будущем.

Сущность инвестиций в условиях рыночной экономики заключается в сочетании двух сторон инвестиционной деятельности: затрат ресурса и получения результата. Инвестиции осуществляются с целью получения дохода (результата) и становятся бесполезными, если они дохода не приносят. В этом заключается сущность так называемого рыночного подхода к инвестициям, что в целом отличается от понимания сущности инвестиций в плановой экономике.

Из результатов анализа можно выделить три направления в толковании категории «инвестиционная привлекательность»: на основе целей инвестора; на основе совокупности различных факторов; на основе соотношения доходности и риска.

Инвестиционная привлекательность является не только основой развития предприятия, но и отрасли, региона и страны в целом, так как от уровня инвестиционной привлекательности зависит величина притока инвестиций. Поэтому инвестиционная привлекательность и факторы, лежащие в ее основе, рассматриваются на различных уровнях ее проявления: на макроуровне – инвестиционная привлекательность страны, на мезоуровне- региона, и на микроуровне – отрасли.

Инвестиционная привлекательность страны – это совокупность экономических, политических, финансовых условий, оказывающих влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны. Уровень благоприятности инвестиционной привлекательности показывает ранжирование стран мирового сообщества по индексу инвестиционного климата либо по обратному показателю – индексу инвестиционного риска.

Инвестиционная привлекательность региона тождественно понятию инвестиционного климата и включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал-это совокупность имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала. По мнению В. Жданова и И. Ройзмана инвестиционный потенциал региона – это возможная экономически оправданная величина вложений капитала на данной территории. Инвестиционная привлекательность отрасти – это совокупность специфических внутренних и внешних факторов для данной отрасти, ее финансовых показателей, возможностей снижения отраслевых рисков, а также прогноза тенденций ее развития, что позволяет привлечь инвестора в соответствии с поставленными им целями. Анализ отрасли позволяет определить место и роль предприятия в этой отрасли.

Исходя из того что функционирование любой социально-экономической системы (к которым относится и действующее предприятие) происходит в условиях сложного взаимодействия комплекса внутренних и внешних факторов, то в агрегированном виде факторы инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся факторы, которые оказывают косвенное воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия, т.е. те факторы, на которые предприятия не способно оказывать прямого воздействия. Сюда можно отнести три группы факторов: инвестиционная привлекательность страны, инвестиционная привлекательность региона, инвестиционная привлекательность отрасли.

К основным факторам, характеризующим инвестиционную привлекательность страны, относятся: социально-политическая стабильность, экономическая стабильность, развитость кредитно-финансовой системы и фондового рынка, уровень коррупции, правовое поле страны, проводимая государством налоговая политика, уровень научно-технического прогресса, степень вмешательства государства в регулирование рыночной экономики.

Инвестиционная привлекательность региона включает следующие факторы: географическое положение, экономическое развитие, социальное положение, демографическая политика, налоговые льготы.

На инвестиционную привлекательность отрасли оказывают влияние такие факторы, как емкость отраслевого рынка, наличие конкуренции, существование или отсутствие барьеров входа и выхода на рынок, эластичность цен, капиталоемкость, доступность ресурсов, амортизационная политика, уникальность продукции, применение современных и инновационных технологий.

Внутренние факторы – это факторы, которые оказывают прямое воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия и могут контролироваться предприятием. Количество внутренних факторов не является лимитированным, а выбор основных факторов или групп факторов зависит от предпочтений и целей инвестора. В результате проанализированного материала можно выявить семь основных групп внутренних факторов: производственные факторы, финансовое положение, качество менеджмента, инвестиционная и инновационная деятельность, проводимая на предприятии, рыночная устойчивость, а также юридические факторы.

Инвестиционная привлекательность предприятия определяется, таким образом, совокупностью влияющих на нее факторов, которые в дальнейшем могут использоваться в модели оценки инвестиционной привлекательности. В данном случае в целях минимизации отклонений и погрешностей для построения модели предлагается выбрать четыре наиболее значимые группы факторов:

1) финансовое положение;

2) производственный потенциал;

3) качество менеджмента;

4) рыночная устойчивость.

Финансовые ресурсы предприятия и эффективность их использования отмечаются боль-

шинством ученых как значимый фактор инвестиционной привлекательности предприятия. Учитывая тот факт, что финансовый анализ положен в большинство используемых методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия, а в ряде методик присутствует как один из этапов ее оценки, финансовая сторона деятельности предприятия является необходимой для рассмотрения и в рамках предлагаемой методики. К финансовому положению относятся ликвидность, платежеспособность, деловая активность, финансовая устойчивость.

Производственный потенциал показывает эффективность использования производственных ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия. От уровня менеджмента, грамотного и эффективного управления предприятием зависит его дальнейшее стратегическое развитие. Поэтому качество менеджмента выступает в роли одного из ключевых факторов принятия инвестиционного решения для стратегического инвестора. Производственный потенциал включает в себя такие факторы, как предметы труда, средства труда, трудовые ресурсы и технологии, и характеризуется эффективностью их использования.

Качество менеджмента определяется наличием у предприятия стратегии развития и соответствия его работы этой стратегии, степенью оптимизации протекающих бизнес-процессов, наличием связей с поставщиками и потребителями и значимостью на рынке. На рыночную устойчивость влияют параметры предприятия.

В качестве четвертого основного фактора выбрана рыночная устойчивость как фактор, объединяющий эффективность маркетинговой деятельности и рыночную конъюнктуру.

Предложенная классификация факторов позволяет глубже разобраться в причинах изменения исследуемых явлений, точнее оценить место и роль каждого фактора в формировании величины результативных показателей и построить модель оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Литература

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учебн. пособие. – М.: Дело, 2000.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х т. – СПб: Ника-Центр, 2001.
3. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб: Питер, 2009.
4. Касьяненко Т.Г. и др. Оценка недвижимости .– М. : КНОРУС, 2010.

А. Купеева, *студентка 2 курса специальности «Менеджмент»*
Научный руководитель: ***С.И. Ашкербекова,*** *магистр, ст.преподаватель*
КазУЭФМТ

КОНТРОЛЬ И УЧЕТ МЕНЕДЖМЕНТА

Бухгалтерский учет в настоящее время играет ведущую роль в системе управления организацией. Он отвечает требованиям международных стандартов, удовлетворяет потребности внутренних и внешних пользователей информации, выявляет резервы повышения эффективности деятельности. Управление предприятием основано на непрерывной оценке финансового положения предприятия, исходя из поставленных стратегических целей. Управленческие воздействия бывают текущими и оперативными.

Модернизация экономического механизма любого государства самым тесным образом связана с бухгалтерским учетом, анализом и контролем.

Бухгалтерский учет в настоящее время играет ведущую роль в системе управления организацией. В условиях рыночной экономики повышаются требования к ведению бухгалтерского учета:

он должен отвечать требованиям международных стандартов, удовлетворять потребностям внутренних и внешних пользователей информации, выявлять резервы повышения эффективности деятельности и быть «языком бизнеса».

Обеспечивая достоверность и прозрачность отчетности, МСФО предъявляет высокие требования к ее информативности, которая достигается методом учета и финансового анализа, позволяющими оценить достигнутые результаты и эффективность деятельности предприятия, обосновать перспективы его развития. В этой связи вопрос повышения информативности и надежности информации, полученной на основе интерпретации данных бухгалтерского учета и отчетности, становится весьма актуальным и практически значимым.

Управление предприятием должно быть основано на непрерывной оценке финансового положения предприятия, исходя из поставленных стратегических целей.

Переход к рыночным отношениям меняет наши представления о месте и роли бухгалтерского учета и аудита в системе управления. Формируются новые методические подходы к ведению бухгалтерского и налогового учета, получению итоговой финансовой информации в интересах внешних и внутренних пользователей, осуществлению контроля за финансовой деятельностью хозяйствующих субъектов со стороны инвесторов, акционеров и контролирующих органов, проведению аудита в организациях.

В мировой практике считается, что МСФО и СМК – это путь к глобальной финансовой отчетности, устраняющей различия американских и европейских стандартов финансовой отчетности.

Управление финансовой устойчивостью организации в реальном режиме времени предполагает, что управленческие воздействия могут быть текущими и оперативными.

Текущее управление означает, что анализ финансовой устойчивости предприятия осуществляется на базе аналитических финансовых таблиц, включает в себя рассмотрение обменных, распределительных и финансовых операций. Отдельно рассматривается также движение собственного капитала в денежной форме.

Соответственно, такой анализ должен основываться на достаточном информационном массиве данных, а поэтому текущее управление финансовой устойчивостью целесообразно проводить не реже 2-3-х раз в месяц и обязательно при закрытии отчетного периода. Помимо организационных и информационных аспектов проведения текущего аудита, необходимо выявить состав показателей, подлежащих отслеживанию со стороны руководителя организации, т.е. критических показателей. Мы предлагаем использовать укрупненную систему критических показателей, детализируя ее по мере необходимости. Именно при таком анализе можно проводить текущий контроль спрогнозированных финансовых показателей методом сравнения и на основе полученных результатов разработать мероприятия по улучшению финансовой устойчивости, организации используя уже методы оперативного управления.

Оперативное управление, в отличие от текущего, имеет совсем другой временной разрез – сутки, и поэтому управленческие воздействия могут осуществляться ежедневно, а в течение одного рабочего дня – неоднократно. В этом случае используются другие выходные формы – формы внутренней отчетности, анализа и аудита, которые называют сводными отчетами. Основная задача данных форм отчетности – обеспечить руководство организации оперативной информацией о движении материальных, финансовых потоков, собственных и заемных средств, расчетах с покупателями и заказчиками. Эти внутренние формы отчетности могут составляться не только за истекшие сутки, но и за любой отрезок времени и нарастающим итогом. Они содержат натуральные, стоимостные и финансовые показатели, а также дают исчерпывающую информацию о работе структурных подразделений. Отсюда можно сделать вывод, что оперативное управление – это управление по отклонениям фактических значений показателей от нормы.

Оперативное управление финансовой устойчивостью очень тесно взаимосвязано с бухгалтерским, финансовым и управленческим учетом, поскольку через сводные формы отчетности наиболее наглядно проявляется взаимосвязь между бюджетированием, учетом, анализом и контролем, с одной стороны, и движением материальных, финансовых и документарных потоков – с другой. Следовательно, необходимо разработать внутренние формы отчетности, которые позволили

бы создать мощный информационный блок для руководства организации.

При совмещении оперативного управления финансовой устойчивостью с текущим в финансово-экономической службе предприятия появляется надежный инструментарий анализа, оценки и контроля финансово-экономического состояния предприятия в реальном режиме времени. В результате директор предприятия получает надежную, полную и объективную информацию, необходимую для принятия управленческих решений, понимания механизма хозяйственных процессов, существующего финансово-экономического состояния, перспектив развития и устойчивого экономического роста в будущем.

Предлагаемый подход позволяет наиболее точно оценить влияние управленческих воздействий на реализацию финансовой политики организации, а также приближает критические показатели к прогнозным.

Таким образом, оперативный аудит как важная часть системы управления финансовой устойчивостью должен носить комплексный характер и выступать во взаимосвязи с другими разделами внутрихозяйственного аудита финансового состояния организации. Практическая реализация приведенных методических рекомендаций по проведению оперативного аудита финансовой устойчивости, на наш взгляд, позволит повысить оперативность и обоснованность принимаемых текущих и стратегических управленческих решений, эффективность финансово-хозяйственной деятельности.

Литература

1. Макаров В.Г. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2013.
2. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета. – М., 2005.
3. Китебаева К.А. Теория бухгалтерского учета: Уучетно-бухгалтерское пособие для дистанционного обучения. – КЭУ, 2010.
4. «О труде в Республике Казахстан» Закон РК от 6 апреля 2016 г. №483.
5. Антони Р. Основы бухгалтерского учета / Пер. с англ. – М.: СПб «Триада», 2012.
6. Бакаев А.С., Шнейдман Л.З. Учетная политика предприятия. – М., 2014.
7. Глушков И.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. – Новосибирск: Жар, 2006.
8. Жакупова О.М. Финансовый учет: Учебно-практическое пособие. – Караганда, 1999.

Т. Лепесбаев, *студент 2 курса специальности «Менеджмент»*
Научный руководитель: ***С.И. Ашкербекова,*** *магистр, ст.преподаватель*
КазУЭФМТ

ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Финансовый учет как основная часть информационной системы предприятия не обеспечивает управленцев всех уровней оперативной информацией и не предоставляет информацию для планирования координации будущего развития предприятия в условиях рынка. В этих условиях неизбежным становится появление управленческого учета как самостоятельного направления бухгалтерской деятельности. Управленческий учет является составляющей частью бухгалтерского учета.

В условиях развивающихся рыночных отношений значительно усложняется процесс управления предприятием, которому предоставлена полная хозяйственная финансовая самостоятельность. Эффективность работы предприятия во многом зависит от управленческой деятельности, обеспечивающей ему реальную экономическую самостоятельность, конкурентоспособность.

Финансовый учет как основная часть информационной системы предприятия не обеспечивает управленцев всех уровней оперативной информацией и не предоставляет информацию для

планирования координации будущего развития предприятия в условиях рынка.

В этих условиях неизбежным становится появление управленческого учета как самостоятельного направления бухгалтерской деятельности. Эффективность управления во многом зависит от полноты информации с деятельности структурных подразделений, служб, отделов предприятия.

Управленческий учет является составляющей частью бухгалтерского учета. Задачей, управленческого учета является составление отчетов для целей периодического планирования и контроля, для принятия решений в нестандартных экономических ситуациях. Эти отчеты составляются для внутренних пользователей бухгалтерской информации и должны содержать информацию не только об общем финансовом положении предприятия, но и о состоянии дел непосредственно в области производства.

Управленческий учет является связывающим звеном между учетным процессом и управлением предприятием.

Вопросы теории управленческого учета исследовались многими научными предшественниками. С позиций исторического подхода исследование управленческого учета должно установить предпосылки его возникновения, условия распространения, социально-экономическую, техническую, технологическую и иную обусловленность, выявить этапы развития и совершенствования. Анализ отечественной и зарубежной специальной литературы показывает, что исторические аспекты управленческого учета достаточно исследованы с позиций наиболее поздних по времени – промышленного (вторая половина XIX в.) и современного (XX начало XXI вв.) периодов развития.

Можно выделить семь исторических эпох, общепризнанных в мировой науке, в рамках которых в системно-хронологическом порядке обнаруживаются предпосылки создания, либо анализируется методология управленческого учета:

- первобытнообщинный мир (ориентировочно 9-6 тыс. лет до н.э.);
- древний мир (5 тыс. лет до н.э. – 500-е гг. до н.э.);
- античный мир (500-е гг. до н.э. – 476 г. н.э.);
- средневековый период (476-1492 гг.);
- новое время (1492-1750 гг.);
- промышленный этап (1750-1920 гг.);
- современный этап (1920-е гг. по настоящее время).

Управленческий учет выделился как отдельная дисциплина, потому что для принятия управленческих решений требуется оперативная информация, чего обычный бухгалтерский учет в силу своей периодичности, оперирования с уже совершенными операциями и законодательным регулированием не может обеспечить, от этого может страдать конкурентоспособность фирмы на рынке. Так как создание отдельной системы управленческого учета требует больше затрат, чем развитие данной системы на базе бухгалтерского учета, бухгалтеры часто считают управленческий учет подсистемой бухгалтерского, что может быть верно на раннем этапе его развития. Дальнейшее развитие учета необходимой управленческой информации на предприятиях ведет к развитию более объёмной системы сбора информации, нежели это возможно в рамках бухгалтерского учета.

В управленческом учете предъявляются высокие требования к предоставляемой информации. Информация, предоставляемая принимающему решения человеку, должна быть полной для принимаемых решений и в то же время краткой. Чем больше объем информации, тем больше информации остается без внимания, при отсутствии вспомогательных механизмов (систем автоматического принятия «качественных» решений по теории принятия решений). Предприятие вольно выбирать такие методы управленческого учета, которые ему удобны: в данной области нет таких жёстких законодательных требований как в налоговом (бухгалтерском) и финансовом учете (многие страны стандартизировали формы финансовой отчетности).

Традиционной задачей управленческого учета является калькулирование себестоимости, и, соответственно, учет затрат. Необходимо выбирать наиболее подходящие для предприятия методы учета, которые не будут излишней бюрократизацией мешать процессу производства, а позволят без лишних затрат отнести издержки к тому или иному процессу, проекту, и как следствие, конкретной продукции. В управленческий учет включаются следующие процессы:

• определение точки безубыточности;

• бюджетирование;

• процессный расчет затрат (попроцессный метод) применяется при серийном производстве однообразной продукции или при непрерывном производственном цикле, учет затрат соотносится с продукцией, произведенной за определенный период;

• проектный расчет затрат (позаказный метод) – метод, используемый при изготовлении изделия по специальному заказу. Затраты на материалы, труд рабочих и общехозяйственные расходы относят на каждый индивидуальный проект или на партию продукции;

• передельный расчет затрат (попередельный метод) характерен для массовых производств, когда исходное сырье или материалы последовательно превращаются в готовую продукцию. Группы производственных процессов образуют переделы, каждый из которых завершается выпуском промежуточного продукта (полуфабриката), который может пойти на следующий передел, или быть реализованным;

• нормативный расчет затрат (учет по отклонениям фактической себестоимости от нормативной) по каждому изделию на основе действующих норм и смет расходов составляется предварительная калькуляция нормативной себестоимости, в конце периода считаются отклонения; отклонения делятся на отрицательные (перерасход сырья, материалов, топлива, полуфабрикатов вследствие поломок оборудования, некачественного инструмента, замены материалов); положительные (достижение экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, более рациональный раскрой материалов, использование отходов взамен полноценных материалов, применение более производительного оборудования и приспособлений); условные (могут быть отрицательными и положительными и появляются в результате различий в методике составления плановой и нормативной калькуляций);

• инвентарно-индексный метод учета затрат отличается от нормативного тем, что учет прошлых затрат организуется без подразделения по нормам и отклонениям: себестоимость выпущенной продукции определяют на основе данных инвентаризации и оценки остатков незавершенного производства на конец месяца;

• директ-костинг себестоимость продукции определяют в объеме прямых затрат, а накладные расходы относят непосредственно на счета реализации.

Финансовый учет – учет наличия и движения финансовых ресурсов предприятий. Основой финансового учета является бухгалтерский учет. Финансовый учет служит целям внешнего анализа финансово-экономической деятельности предприятий, базирующегося на данных публичной финансовой (бухгалтерской) и статистической отчетности.

Финансовый учет возник в XV в. как единая система учета имущества, капитала и прибыли единичного хозяйства. По сути это и был финансовый учет, в который с началом мануфактурной и фабричной организации производства постепенно встраивались калькуляционный учет и калькуляционные расчеты.

Во второй половине XIX в., в период широкого распространения акционерных обществ, появилась необходимость в публичной отчетности, что послужило толчком к обособлению финансового учета, подвергавшегося публичному аудиту, и калькуляционного учета, который не подвергался аудиту и признавался внутренним делом акционерного общества.

Данные финансового учета используются акционерами фирм, банками, кредитующими предприятия, инвесторами, органами государственного управления и т.д. В совокупности они характеризуют эффективность использования финансовых и производственных ресурсов, количество и качество произведенной и реализованной продукции, величину затрат ресурсов (себестоимость) и примененных ресурсов (авансированного капитала). Объемы реализации и себестоимости определяют размер прибыли предприятий. Соотношение объема реализации с примененными ресурсами характеризует отдачу основных и оборотных средств в виде продукции и оборачиваемость капитала. В совокупности эти показатели предопределяют рентабельность примененного капитала и реализованной продукции, использование собственных и заемных средств и общие финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий. Величина полученной прибыли в сочетании

с оборачиваемостью оборотных средств и движением денежных средств определяет финансовое состояние и платежеспособность предприятий.

Взаимодействие управленческого и финансового учета достигается на основе преемственности и комплексного использования, данных первичного учета, единства норм и нормативов, а также нормативно-справочной информации, дополнения одного вида учета показателями учета другого, однократной фиксации всей исходной переменной информации в первичном учете, взаимопроникновения методов или их элементов, приближения учетных процедур к местам принятия решений, единого подхода к разработке задач управленческого и финансового учета производства при проектировании или совершенствовании систем управления.

Взаимосвязь присущих каждому виду учета элементов проявляется через единый массив первичной информации, которая служит объединяющим фактором финансового и управленческого бухгалтерского учета.

Большинство элементов финансового учета можно найти в управленческом учете. И в финансовом и в управленческом учете рассматриваются одинаковые финансовые операции.

Поэлементно отражаются в системе финансового учета данные о виде затрат (заработной платы, амортизационных отчислений и других) используются одновременно и в управленческом учете:

– однократное ведение первичной информации не только для управленческого учета, но и для составления финансовой отчетности;

– общепринятые принципы финансового учета применяются и в управленческом учете;

– единый подход к выбору целей и задач учета;

– использование общих методов в каждом их видов учета (документация, инвентаризация, оценка и калькуляция, группировка объектов учета, отчетность подразделений, внутренняя и внешняя отчетность предприятия).

Рассматривая бухгалтерский учет как систему, следует заметить, что в обоих ее компонентах присутствуют одни и те же хозяйственные операции. Например: учет затрат в незавершенное производство в бухгалтерском финансовом учете организуется в суммовом выражении, то в бухгалтерском управленческом учете производства на основе выявленных в натуральном выражении остатков незаконченного производством продукта происходит их оценка путем калькулирования.

Бухгалтерский финансовый учет использует остатки незавершенного производства для определения величины затрат, включаемых в себестоимость продукции, и исчисления финансовых результатов. Управленческий учет обрабатывает эту информацию для расчета себестоимости каждого вида выпущенной и реализованной продукции.

Следующим моментом, подтверждающим взаимодействие двух компонентов бухгалтерского учета, является оценка.

Все активы предприятия отражаются в финансовом учете в стоимостном измерении. При принятии к учету имущества, оно оценивается по стоимости приобретения или изготовления. Последняя в свою очередь рассчитывается в системе управленческого учета. В этой оценке активы принимают на учет и показывают в балансе.

Оба вида учета играют регулирующую роль в управлении и предусматривают существование прямых и обратных связей при выполнении наблюдения, измерении различных характеристик деятельности или ее отдельных частей, обработке информации по данным первичной документации.

Взаимосвязь финансового и управленческого учета зависит от принятой на предприятии методики формирования внутрипроизводственных отчетных показателей и степени их согласованности с показателями внешней отчетности. Степень взаимосвязи финансового и управленческого учета проявляется в системах организации управленческого учета:

• интегрированная, или единая система счетов представлена традиционным вариантом российского бухгалтерского учета, который повсеместно принимается на практике;

• автономная, т.е. самостоятельная система счетов для финансового и управленческого учета.

В международной практике ни одна из перечисленных систем счетов не применяется в чистом виде. Для ориентации предприятия в сложных рыночных условиях необходима разнообразная информация.

В каждом из учетов присутствуют свои особенности, они имеют общие характеристики в принципах построения, принимаемых методах. В управленческом и финансовом учете в процессе текущего управления производством в качестве единых объектов выступают средства труда и сам труд, то есть материальные и трудовые ресурсы, а также хозяйственные операции. Только в финансовом учете они статичны, а в управленческом находит отражение их использование.

Данные финансового учета помогают инвесторам в оценке перспектив развития предприятия. Данные управленческого учета используются для решения проблем ценообразования, снижения затрат и других.

Литература

1. Стефанова С.Н., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский учет: 100 экзаменационных ответов. – РнД., 2014.
2. Вильяме Я. Справочник GAAP с комментариями. – М.: «ИНФРА-М», KPMG, 2010.
3. Камордженова Н.А., Карташова И.В. Бухгалтерский финансовый учет. – СПб: «Питер», 2012.
4. Литовченко В.П. Финансовый учет. – М.: «Омега-Л», 2009.
5. Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: «Омега-Л», 2013.
6. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Цели и задачи управленческого учет. – М.: «Гном-Пресс», 2009.
7. Ивашкевич В.Б. Управленческий учет в информационной системе предприятия. – «ИПБ – БИНФА», 2008.
8. Шеремет А.Д. Управленческий учет: Учебн. пособие. – «Пресс», 2011.
9. Палий В.А. Управленческий учет – новое прочтение внутрихозяйственного расчета. – 2008.

А. Муканова, *«Есеп және аудит» мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Қажмұхаметова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

«INVEST CITY» ЖШС-ДЕҢЫСҚА МЕРЗІМДІ АКТИВТЕРДІҢ АУДИТІ

Қысқа мерзімді активтердің аудиті кәсіпорынның іс-қызметінде де, мемлекеттің экономикасын басқарудың жалпы жүйесінде де өте зор мәнге ие болып келе жатыр. Қысқа мерзімді активтер шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық әлеуетінің өзгеше құрамдасы екендігі белгілі, сондықтан әрбір кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен одан әрі экономикалық дамуы олардың есебінің дұрыстығына, тиімді қолдану мен кешенді талдауына байланысты болады.

«Invest City» ЖШС-нің аудитінің мақсаты – мекеменің қаржылық жағдайы туралы және қаржылық жағдайының өзгерісі туралы бақылау жүргізу.

Ақша қаражаттары тез жайылатын активтерге жатады және банк пен касса шоттарында жатқан қолма-қол ақша қаражаттары болып табылады. Ақша қаражаттарының аудиторлық тексеру бағдарламасы «Invest City» ЖШС-нің аудитінің суретте көрсетілген процедуларынан тұрады.

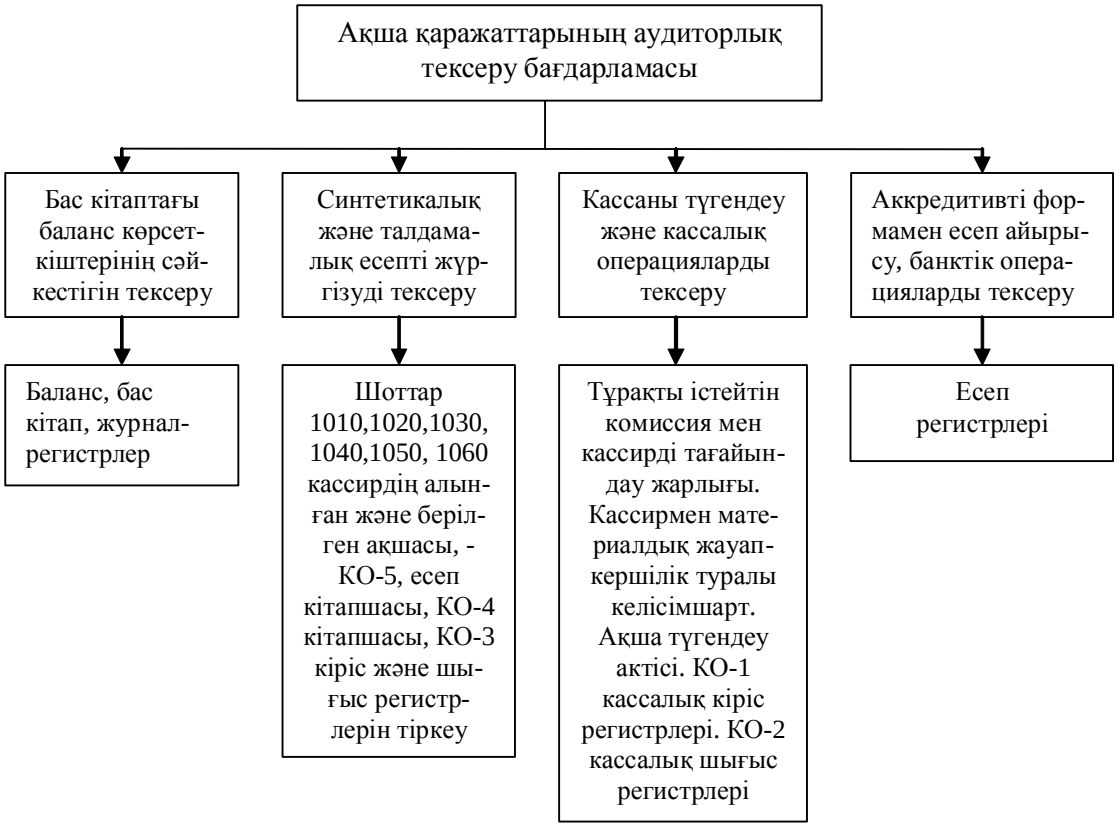
Аудитор ақша қаражаттарының есебіне тексеру жүргізген кезде, құжаттар бойынша жүргізілетін жаппай тексеру әдісін қолдануға тиісті. Аудитор ақша қаражаттарын сақтау және заңды тұлғалармен есеп айырысу үшін Қазақстан Республикасының және шет елдердің банк мекемелерінде ұлттық және шетелдік валютада ашылған шоттарын анықтауға міндетті. Сондай-ақ, шаруашлықытың ішіндегі кассаларын санында қоса анықтайды [1].

Аудитор шаруашылықтың есеп айырысу шоттарын және кассаларының құрылымымен танысқанннан кейін, ақша қаражаттарының есебін тексерудің аудиторлық бағдарламасын жасайды.

Бағдарламалық тексеруді талап ететін мәселелер ретімен жазылып, тексеру барысында басшылыққа алынып, кездескен факторлерге байланысты толықтырулар мен түзетулер енгізіліп отырылады.

Аудитор ақша қаражаттарын тексеруді жүзеге асыра отырып, олардың сақталу орнының жаға-

дайына касса бөлмесінің ақша қаражаттарын сақтауды қамтамасыз ету бойынша техникалық беріктігі өрт қауіпсіздігін сақтау қауіп төнген жағдайларда ыдыс беретін құралдармен жабдықталуының ережеге сәйкестігіне баса назар аударады. Анықталған кемшіліктер түгендеу актісінде көрсетіледі.



Сурет. **Ақша қаражаттарының аудиторлық тексеру бағдарламасы**

Дебиторлық қарыз аудитінің мақсаты – дебиторлық қарыздың нақты қалдығын көрсетіп,есеп айырысу мен төлем тәртібін сақтаудың жауапкершілігін көтеру және аудит жүргізілетін субъектінің қаржылық жағдайын жақсарту болып табылады.

Кесте. **«Invest City» ЖШС-нің дебиторлық қарызды тексерудің аудиторлық бағдарламасы**

№	Аудит тәртіптемесі	Ақпарат көзі
1	2	3
1.	Баланс көрсеткіш мен Бас кітаптың деректерінің сәйкес келуін тексеру	Баланс, Бас кітаптың 1210, 2110, 1280, 1290, 1220, 1250, 2150, 1610, 2910, 1620, 1230, 2130, 1420, 1270, 2180, 1250, 2150 шоттары бойынша
2.	Жинақтамалық және сараптамалық есептің дұрыс жүргізілуін тексеру	Жоғарыда көрсетілетін шоттардың Бас кітабы, есеп-регистрлері, берілген аванстардың тізімдемесі, тапсырыс берушілер мен сатып алушылармен есеп айырысудың есебі, алғашқы құжаттар
3.	Дебиторлық қарыздың жағдайын дебиторлармен есеп айырысуды түгендеу жолымен тексеру	Сатып алушылардан, есептесуге тиісті адамдармен, ұйым жұмыскерлерімен және басқа дебиторлармен есеп айырысуды түгендеу материалдары

1	2	3
4.	Күдікті қарыздар бойынша құрылған резервтің негізделгенін және дұрыс жұмсалғанын тексеру	Бас кітаптың 1210, 2110, 1280, 2180 шоттары тобының сараптамалық деректері, субъект басшысының дебиторлық қарыздарды және басқа берешектерді есептен шығару туралы бұйрығы
5.	Сатып алушылар және тапсырыс берушілермен есеп айырысудың дұрыс жүргізілгенін,вексель төлемі операциясының көрсетілген тексеру	Есеп регистірлері,сатып алушылар және тапсырыс берушілермен есеп айырысу есебінің тізімдемесі, бас кітаптың 1210, 2110, 1280, 2180 шоттары есебі шоттары есебінің сараптамалық деректері
6.	Дебиторларға қойылған талаптың дұрыс құжатталып, уақытында берілгенін және осы істердің қозғалысына бақылауды ұйымдастыруды тексеру	Сатып алушылармен және тапсырыс берушілермен келісімшарт, дебиторлар мен басқаларға талап-арыз
7.	Тәуелді серіктестіктермен есеп айырысу операцияларының шотында көрсетілгендердің дұрыстығын тексеру	1220, 2120, 1230, 2130 шоттарындағы есептің сараптамалық деректері
8.	Басқа да дебиторлық қарызды тексеру	Бас кітаптың 1420, 1270, 1250, 2150, 1280, 2180 шоттарындағы деректер, аванстық есеп, есеп айырысу-төлем тізімдемелері, жетпей қалу, талан-таражға салу т.б. туралы талаптардың материалдары
9.	Қарыздың сарабы және есеп айырысуды тәртіпке келтіру туралы ұсыныстарды дайындау,дебиторлық берешекті төмендету	Есеп айырысудың талдауы және одан шығатын аудитордың қорытындысы мен ұсыныстары

Қорлар есебінің аудитінің негізгі мақсаты болып – олардың есебінің дұрыс құрылғаны жүргізілгендігі анықтау болып табылады:

– олардың сақталу және қолдану орындарындағы қозғалыстары мен нақты қолда барлығы туралы дәлелдеме мәліметтерді алу;

– қолардың сақталу ережелерін қамтамасыз ете білу;

– өндіріске жұмсалу нормаларының сақталуын қадағалау;

– өндіріске қажеті жоқ материалдық қажеттіліктерін табу, анықтау және оларды сату.

Аудитор қорлардың есебі көлемін кеңейтіп, аудиторлық тексеру барысында қаралатын мәселелердің мазмұнын ашатындай іс-әрекеттерді жүзеге асыру мақсатында бағдарламалар жасап, тексеру барысында түзетулер мен өзгерістер енгізіп, толықтырып отырады. Қорлардың есебінің аудиторлық бағдарламасы келесідей басты маңыздымәселелерді қамтиды:

– бас кітаптағыбаланстың көрсеткіштері және мәліметтерімен салыстырып тексеруді;

– синтетикалық және аналитикалыққорлардың есебінің дұрыс жүзеге асырылғандығын тексеруді;

– қолда бар қорлардың сақталуын, оларға уақытылы түгендеу асырылғандығын тексеруді;

– қоймадағы есебінің, қорлардың қозғалысының бастапқы құжаттарының уақытылы дұрыс толтырылғандығын, соңғы қорытынды есеп беру күніне, субьектінің өндірістік қорларымен қамтамасыз етілуін тексереді;

– келіп түскен қорлардың уақытылы толық кіріске алынғандығын және бухгалтерлік жазулардың жүзеге асрылғандығын тексеруді;

– дайын өнімдерді шығаруға жұмсалған өндіріс қорларын босату нормаларының сақталғандығын, бухгалтерлік есеп шоттарына дұрыс таратылып жазылғандығын тексеруді;

– қорларды бағалау әдістерін анықтауды;

– сатылып жөнелтілген және қайта өңдеуге берілген материалдық құндылықтардың операцияларының дұрыс құжатталып, бухгалтерлік жазуларының жүзеге асырылғандығын тексеруді;

– табиғи кему нормасынан жоғары жетіспейтін материалдық құндылықтардың шығысқа шығарылу тәртіптерін тексеруді, өндіріске жұмсалмай ұзақ уақыт жатып қалған және басқадай себептермен бүлінуінің нәтижесінде бағасы төмендетіліп, арзандатылған материалдарға жасалған актілердің, әкімшіліктің ұйғарымдарын және басқа да құжаттарын тексеру [2].

Аудитор материалдық құндылықтарға аудит жүргізгенде субъектінің есеп жүргізу саясатында қаралған материалдарды бағалау әдістерімен салыстырып тексеруге міндетті.

«Invest City» ЖШС-нің қысқа мерзімді активердің аудиторлық қорытынды нәтижелері бойынша бухгалтерлік есептің дұрыстығы мен объективтілігі рәсімделеді. Осы қамтылған ақпараттар аудиторлық қорытынды барысында осы кәсіпорынның бухгалтерлік есебінің бағалануын сенімділігін, сондай-ақ материалдық өндірістік қорлардың дұрыстығы туралы пікір білдіреді және де барлық нормативтік актілермен аспектілерге сәйкес реттеледі.

«Invest City» ЖШС-нің қысқа мерзімді активерге аудиторлық қорытындыдан бухгалтерлік есепте анықталған қателіктер мен бұрмалаулардың кемшіліктерін жою ұсынылады. Кәсіпорынның қысқа мерзімді активтерінің анықталған кемшіліктерін қалпына келтіру бойынша ұсынымдар мен бухгалтерлік есебін тәжірибеде қолдану мүмкіндігі жүзеге асырылады.

Сонымен қатар, аудиторлық қорытынды нәтижелерін қалпына келтіру бойынша ұсынымдар бухгалтерлік есебін жүргізу, қаржы-шаруашылық қызметтерді талдау, баға беру активтер мен пассивтердің экономикалық субъектінің, сондай-ақ кеңес беру мәселелері қаржылық, салықтық, банктік және өзге де шаруашылық заңдарымен реттеледі.

Қысқа мерзімді активтердің жүргізілген аудиті жеткілікті пікірін білдіруге дұрыстығы туралы ағымдағы есеп және бухгалтерлік есепті жүргізу тәртібін активтерінің деректері бойынша Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жүргізіледі. Бухгалтерлік есеп және есептілік «Invest City» ЖШС-нің көрсетілген барлық сенімді қарым-қатынас қысқа мерзімді активтер есебіне сәйкес және қолданыстағы нормативтік құжаттармен қамтамасыз етілген аналитикалық және синтетикалық есебі көрсетіледі.

Аудиторлық тексеру барысында есепте елеулі бұрмалаулар анықталмаған.Осылайша, аудиторлық тексеру қысқа мерзімді активтердің анықтау үшін жүргізіледі және есеп көрсеткіштерінің дұрыстығының баптары бойынша ағымдағы активтер мен сәйкестігін қолданылатын ұйымдастыру әдістемесі есепке алу нормативтік құжаттарға сәйкес жүргізіледі.

Әдебиеттер

1. Шарипов А.Қ. Аудит: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2010. – 288 б.

2. Абленов Д.О., Әбле Д.Д., Смағұлова Д.Д., Абленова А.Д. Қаржылық бақылау, ревизия және аудит: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2014. – 560 б.

3. Абленов Д.О., Смағұлова Д.Д., Абленова А.О. Аудит. – Алматы: Экономика, 2013. – 496 б.

4. Ажибаева З.Н. Аудит: Учебник. – Алматы: Экономика, 2005.

5. Нурсеитов Э.О. Аудит: Краткое руководство. – Алматы: LEM, 2009.

А. Нурахманкызы, *студентка 4 курса специальности «Учет и аудит»*
Научный руководитель: ***И.Н. Михайлина,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ

В условиях рыночной экономики налоги являются основным источником финансирования деятельности государства и содержания его аппарата. Мировой опыт показывает, что налоговый механизм заключает в себе огромные возможности воздействия на развитие предпринимательской деятельности, динамику и структуру общественного производства, его размещение.

Используя налоговые рычаги, государство в состоянии активно воздействовать на экономически процессы, происходящие в стране, подталкивая их развитие в направлениях, выгодных

обществу. Денежные средства, собранные посредством налогов, дают государству возможность проводить социальную политику, в т.ч. оказывать материальную помощь тем слоям и группам населения, которые не в состоянии обеспечить свое существование на минимальном уровне. Очевидно также, что источником этих финансовых ресурсов могут быть только средства, которые правительство собирает со своих «подданных» в виде физических и юридических лиц.

Налоговые доходы составляют основу бюджета. Любая бухгалтерия, как сердце предприятия, особенно чувствительна к изменениям в налогах. От четкости или нечеткости налоговой системы непосредственно зависит планирование и прогнозирование деятельности предприятия, зависят взаиморасчеты с бюджетом, в правильности, быстроте и своевременности которых, последние заинтересованы не меньше самого государства.

Поэтому, наряду с менеджментом, маркетингом, бухгалтерским учетом денежных средств и некоторыми другими направлениями расчетных операций, учет расчетов по налоговым обязательствам занимает одно из важнейших мест и является неотъемлемой частью деятельности бухгалтерской службы любого предприятия. Различные налоги, обеспечивающие основные поступления в бюджеты различных уровней, имеют особенности начисления и уплаты, поэтому их необходимо рассматривать тщательно. Это обуславливает актуальность темы научной работы.

Механизм налогообложения – один из самых сложных в любой экономической системе. Налогообложение выступает важнейшим методом государственного регулирования, от его эффективности зависит успех социальной и экономической политики.

Цель научной работы – раскрыть сущность налоговых обязательств, описание методики отражения в бухгалтерском учете предприятия расчетов с бюджетом по налогам.

Доходы бюджетов Республики Казахстан формируются в основном из налогов в соответствии с ее бюджетным и налоговым законодательством. Современная налоговая система РК базируется на требованиях рыночных отношений с учетом перспектив социально-экономического развития.

С помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода, что создает возможность маневрировать денежными средствами и целенаправленно влиять на темпы и уровень развития общественного производства. Это позволяет осуществлять единую экономическую и финансовую политику на всей территории страны.

Доходы бюджетов формируются на налоговой основе: предусмотренные налоговым законодательством, региональные и местные налоги, пени и штрафы; и неналоговых доходах – доходах от внешнеэкономической деятельности, доходах от имущества, находящегося в государственной собственности. К неналоговым доходам относится и возврат бюджетных ссуд.

Доходная часть бюджета Республики Казахстан образуется за счет следующих основных видов поступлений: корпоративный подоходный налог, индивидуальный подходный налог, налог на добавленную стоимость, акцизы.

Рассмотрим функции налогов. Вообще понятие «функция» широко применяется в научной и практической деятельности. Дословно, в переводе с латинского языка «функция» означает «исполнение» или «совершение».

Основной функцией налогов является фискальная, с ее помощью происходит формирование государственных денежных фондов, то есть создаются материальные условия для функционирования государства. Фискальная функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев населения. Фискальная функция создает объективные предпосылки для вмешательства государства в экономические отношения. Это означает, что фискальная функция обуславливает действие регулирующей функции.

Регулирующая функция означает, что налоги как активный участник перераспределительных процессов оказывает воздействие на производство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения. Эта функция неотделима от фискальной и находится с ней в тесной взаимосвязи.

Распределительная функция налогов проявляется в сложном взаимодействии с ценами, дохо-

дами, процентами. Налоги выступают инструментом распределения и перераспределения национального дохода, доходов юридических и физических лиц. Распределительная функция налогов влияет на распределение не только доходов, но и капиталов, инвестиционных ресурсов.

Общие принципы построения налоговых систем находят конкретное выражение в общих элементах налогов, которые включают субъект, объект, источник, единицу обложения, ставку, льготы и налоговый оклад.

Субъекты налога выступают либо в виде налогоплательщика, несущего юридическую ответственность за уплату налога, либо в виде носителя налога или конечного налогоплательщика, который формально не несет юридической ответственности, но является фактическим плательщиком через законодательно установленную систему переложения налога.

Объект налогообложения – это различные виды доходов, сделки, а также различные формы накопленного богатства или имущества.

Источникам налога является налоговый доход, т.к. все предметы обложения представляют собой ту или иную форму реализации национального дохода.

Единица обложения зависит от предмета обложения и может выступать как в денежной, так и в натуральной форме.

Налоговый оклад представляет собой сумму налога, уплачиваемую налогоплательщикам с объекта обложения.

Ставка налогам – это величина налога на единицу обложения.

Налоговые льготы представляют собой полное или частичное освобождение от налогов плательщиков в соответствии с налоговым кодексом.

Налоговая система представляет собой совокупность предусмотренных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения или отмены, уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушение налогового законодательства.

Система налогов – это совокупность налогов, сборов, пошлин и других приравненных к налогам платежей, взимаемых на территории государства в тот или иной период времени. Основными налогами, посредством которых формируется преобладающая масса бюджетных доходов являются: налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, налог на прибыль (доход) юридических лиц, подоходный налог с физических лиц; таможенные пошлины, платежи в социальные фонды, налог с продаж.

Налоговый механизм – понятие более объемное, чем налоговая система, представляет собой совокупность всех средств и методов организационно-правового характера, направленных на выполнение налогового законодательства. Посредством налогового механизма реализуются налоговая политика государства, формируются основные количественные и качественные характеристики налоговой системы, ее целевая направленность на отношение конкретных социально-экономических задач.

Наиболее важную роль в налоговом механизме имеет налоговое законодательство, а внутри него – механизм налогообложения (уровня налоговых ставок, система льгот, порядок исчисления налогооблагаемой базы, состав объектов налогообложения и другие элементы, связанные с исчислением налогов).

Посредством изменения механизма налогообложения можно придать налоговой системе качественно новые черты, например, изменить ее структуру, не меняя при этом количественного и видового состава налогов.

Совокупность видов налогов, взимаемых в государстве, форм и методов их построения, органов налоговой службы образует налоговую систему государства.

Налоговая система Республики Казахстан включает в себя определенные виды налогов, сборов и пошлин, правовые нормы, регулирующие налоговые отношения и органы налоговой службы (Министерство государственных доходов Республики Казахстан и его местные органы).

В соответствии с налоговым законодательством в Республике Казахстан взимаются налоги, которые являются регулирующими источниками государственного бюджета (суммы отчислений

по ним поступают в доходы соответствующих бюджетов в порядке, определяемом законом о республиканском бюджете на очередной год), сборы, платы и таможенные платежи, являющиеся доходными источниками как республиканского, так и местных бюджетов.

К налогам относятся:

– налог на добавленную стоимость;

– акцизы;

– корпоративный подоходный налог;

– индивидуальный подоходный налог;

– налог на имущество;

– земельный налог;

– налог на транспортные средства;

– налоги и специальные платежи недропользователей;

– социальный налог.

Сборы включают:

– сбор за государственную регистрацию юридических лиц;

– сбор за государственную регистрацию индивидуальных предпринимателей;

– сбор за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

– сбор за проезд автотранспортных средств по территории Республики Казахстан;

– сбор за государственную регистрацию радиоэлектронных средств и высокочастотных устройств;

– сбор за государственную регистрацию механических транспортных средств и прицепов;

– сбор за государственную регистрацию морских, речных и маломерных судов;

– сбор за государственную регистрацию гражданских воздушных судов;

– сбор за государственную регистрацию лекарственных средств;

– сбор за проезд автотранспортных средств по территории Республики Казахстан;

– сбор с аукционов;

– лицензионный сбор за право занятия отдельными видами деятельности;

– сбор за выдачу разрешения на использование радиочастотного спектра телевизионным и радиовещательным организациям.

К платам относятся:

– плата за пользование земельными участками;

– плата за пользование водными ресурсами поверхностных источников;

– плата за загрязнение окружающей среды;

– плата за использование особо охраняемых природных территорий;

– плата за использование радиочастотного спектра;

– плата за пользование судоходными водными путями;

– плата за размещение наружной (визуальной) рекламы.

С 1 января 2017 г. в Республике Казахстан выписка счетов – фактур должна будет осуществляться исключительно в электронном формате, для всех плательщиков НДС (Закон №432-V от 3 декабря 2015 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения и таможенного администрирования»).

Порядок выписки счетов-фактур в электронном виде определен Правилами документооборота счет-фактур, выписываемых в электронном виде, которые утверждены Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 9 февраля 2015 г. №77 (далее Правила документооборота).

Электронный счет-фактура (далее ЭСФ) – это счет-фактура, выписанный в электронном виде, посредством информационной системы ЭСФ (далее ИС ЭФС) и соответствующий требованиям норм налогового законодательства и Правилам документооборота ЭСФ.

ЭСФ выписывается по законодательно утвержденной форме и заверяется электронной цифровой подписью (далее ЭЦП) уполномоченного лица поставщика. Оригиналом (подлинником) ЭСФ является электронный документ, содержащийся в системе ИС ЭСФ. При этом ЭСФ может иметь копии на бумажном носителе или в электронном виде.

Таким образом, при регистрации электронного счета-фактуры в ИС ЭСФ, ему присваивается уникальный регистрационный номер. Наличие регистрационного номера является одним из признаков выписки счета-фактуры в электронном виде.

Получатель счета-фактуры вправе отнести НДС в зачет на основе электронного счета-фактуры с учетом требований налогового законодательства, установленных ст. 256 и 263 Налогового Кодекса РК. В случае если счет-фактура выписан как на бумажном носителе, так и в электронном виде, то в соответствии с пунктом 3 правил документооборота ЭСФ основанием для отнесения в зачет НДС получателем товаров, работ, услуг является счет-фактура, выписанный в электронном виде.

Внедрение электронных счетов-фактур предоставит возможность поставщикам товаров, работ, услуг выписывать счета-фактуры покупателям в электронном виде, что позволит снизить время и затраты (трудозатраты оператора, бумага, принтер, упаковка, почтовые марки, доставка) на обработку информации, тем самым это позволит повысить эффективность работы предпринимателей в части выписки счетов-фактур.

Таким образом при совершенствовании учета необходимо:

– максимально снизить корректировки налогооблагаемой базы там, где они делаются в значительных размерах (в первую очередь, по налогу на прибыль);

– система налогообложения должна исключать возможность разного толкования определения налогооблагаемой базы налогоплательщиками и налоговыми органами, а это возможно лишь в условиях, когда налоговые расчеты строятся полностью или в максимальной степени на базе системы бухгалтерского учета;

– в свою очередь, реформирование бухгалтерского учета должно быть также максимально направлено на то, чтобы учесть все особенности построения системы налогообложения;

– не менее важно формировать у налогоплательщика сознательного отношения к его обязательствам перед государством и это достигается не только продуманным законодательством, но и качеством деятельности налоговых органов, компетентностью их сотрудников, работой средств массовой информации.

Литература

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 г. №234-111. (с изм. и доп. по сост. на 28.12.2016 г.).

2. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2008 г. № 99-IV. (с изм. и доп. по сост. на 02.01.2017 г.).

3. Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии. – Алматы: НАК «Центраудит», 2007. – 576 с.

4. Садиева А.С. и др. Бухгалтерский учет в соответствии с МСФО: Учебн. пособие. – Астана:ЦПК 2011.

5. Тулешева Г К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с Международными стандартами: Учебн. пособие. – Алматы: Бизнес информация, 2009. – 270 с.

6. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учебн. пособие. – Алматы, 2013. – 472 с.

7. Радостовец В.К. и др. Бухгалтерский учет на предприятии. Изд. 3 доп. и перераб. – Алматы: Центраудит, 2012.

Н.Е. Нышанов, *«Бағалау» мамандығының 4-ші курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Ғ.С. Сартабаева,*** *магистр, аға оқытушысы*
ҚазЭҚХСУ

БИЗНЕСТІҢ ҚҰНЫН БАҒАЛАУ

Мақалада бизнестің нарықтық құнын бағалап, анықтау жолдары қарастырылған. Бұл мақсатқа қол жеткізу үшін кәсіпорынның жылжымалы және жылжымайтын мүлігіне талдау жүргізе отырып, нарықтық құнды анықтау.

Қазіргі заманда бизнесті бағалау кезінде қолданылатын әдістерді, нарықта болып жатқан жағдайды көрсетіп, бизнесті бағалаудың кемшіліктері және жетілдіру жолдарын табу.

Бизнесті бағалаудың түсінігі Қазақстандағы нарықтық экономиканың дамуы меншіктің туындау мен меншік түрлерінің көбеюіне әкелді, меншік иесіне тиісті пәтер, үй, басқада меншік түрлерімен өз қалауынша әрекет етуіне мүмкіндік туды. Меншік түрлері арқылы өзіне жаңа тұрғын үй немесе офиске арналған ғимараттар тауып, өз қорларын бизнеске қолдана алды. Өзінің меншік құқығын иеленуді ойлайтын әрбір тұлға алдында көптеген мәселелер мен сұрақтар туындайды. Солардың ішіндегі ең негізгісі меншіктің құны туралы сұрақ. Осындай мәселелер кәсіпорындарда, фирмаларда, акционерлік қоғамдарда, қаржылық институттарда туындайды. Кәсіпорындарды акционерлеу, ипотекалық несиелердің, қаржылық нарықтар мен сақтандыру жүйелердің дамуы жаңа қызмет көрсету қажеттілігін объектінің құнының бағасы мен меншіктік құқықты қалыптастыру [1, 58 б.].

Кәсіпорын өз қызметіне бағытталған: жер телімдері, ғимараттар мен құрылыстар, машиналар мен құрал – жабдықтар, жобалар және материалдық емес активтер, мүліктік міндеттемелер, яғни, барлық мүлік түрлерін қамтиды. Сондықтан бизнесті бағалау барысында бағалаушы кәсіпорынды толығымен бағалап, оның құнын тұрғын кешендерінің жеке бөлшектері ретінде де, жекеменшік капитал ретінде де қарастырады [2, 283 б.].

Бизнес – заңды және жеке тұлғалардың нақты қызметі. Пайда табу, оның басты мақсаты. Бизнестенпайда табу үшін экономикалық – ұйымдастырушылық жүзінде кәсіпорыны болуы тиіс. Бизнестің иесі кәсібін кепілдікке қоюға, оны сақтандыруға, сондай – ақ мұрагерлікке беруге құқылы. Бизнес те әрбір тауар секілдісатып алушыға өзінің пайдасын тигізеді. Бұлайша табыс бойынша қажеттіліктерді қанағаттандыруы маңызды. Басқа да тауарлар сияқты, бизнес-қызметтік бағдарламасын пайдалану арқылы жүзеге асырылады. Бизнес, иесіне табыс алып келмейтін болса, ол өз пайдалылығын жоғалту арқылы сатылу мүмкіндігінеие болады. Басқа біреу, пайда табудың өзге мүмкіндіктерін және оны пайдаланудың жаңа тәсілдерін көрген жағдайда, бизнестіқайта тауар ретінде қолдана алады [3, 88 б.].

Бизнес – заңды сондай – ақ жеке тұлғалардың нақты қызметі болып саналады.Бизнестің басты мақсаты – пайда табу. Кез келген бизнес экономикалық – ұйымдастырушылық жүзінде пайда табуы үшін кәсіпорынға ие болуы тиіс. Бизнес иесі кәсібін кепілге қоюға, сақтандыруға, мұрагерлікке беруге құқылы. Осылайша, бизнес, мәміле объектісі және барлық тән қасиеттері бар тауарлар болып есептеледі. Әрбір тауар секілді, бизнес те сатып алушыға өз пайдасын тигізеді. Бұл табыстар бойынша қажеттіліктерін қанағаттандыру керек. Кез келген басқа да тауарлар сияқты, бизнес-қызметтік бағдарламаны пайдаланып жүзеге асырылады. Егер, бизнес иесіне табыс алып келмесе, ол өз пайдалылығын жоғалту нәтижесінде сатылу мүмкіндігіне иеленеді. Басқа біреу пайда табудың өзге мүмкіндіктері мен оны пайдаланудың жаңа тәсілдерін көрген жағдайда, бизнес қайтадан тауар бола алады. Бизнесте, кәсіпорындар мен компанияларда тауарлардың барлық белгілері бар болғандықтан, олар алып – сату объектісі бола алады. Бірақ бұлар тауарлардың ерекше түрі ретінде қарастырылады. Біріншіден, бұл – инвестициялық тауар, яғни салымды болашақта қайтару мақсатында жүзеге асырылады. Екіншіден, бизнес – жүйе ретінде қарастырылады, алайда ол бүтін жүйе ретінде де, бөлшектелген ішкі шығару жүйесі түрінде де сатылуы мүмкін. Үшіншіден, өнімге деген қажеттілік сыртқы және ішкі ортада пайда болатын процесстерге тәуелді [4, 114 б.].

Бизнес құнын бағалаудағы әдістемелік тәсілдер үш түрге бөлінеді:

– Табыстық тәсіл.

– Салыстырмалық тәсіл.

– Шығындық тәсіл.

Шығын тәсілімен мүлікті бағалаудың мәні жаңадан құрылған объектінің құны мен жинақталған тозудың көлемі арасындағы айырмашылық саналатын нысанның ағымдағы құны. Өз кезегінде ғылымды аса қажет ететін, материалдық емес активтерге ие кәсіпорындар дұрыстап бағаланбайды.

Сметалық нрмативтер, сметалық құнның көрсеткіштері жылжымайтын мүліктің қалпына келтіру құнын есептеген уақытта ескеріледі [5, 29 б.].

Көліктер мен жабдықтар үшін, сатуды салыстыру әдісін қолданады. Активтердің құндылығын, жеткілікті қалыптасқан нарық болғанда қандай бағаға сатылуы мүмкін екендігін бизнесті бағалаудағы салыстырмалы тәсіл корсетеді.

Бұл нарықта орын алаған нақты инвестициялауға сұраныс пен ұсыныстың дәл көрінісі. Кәсіпорын мүлкін бағалау кезінде салалық қатынастар мен ұқсас компанияның мәліметтері қолданылады [6, 125 б.].

Бұл әдіс «жылдам бағалау» жүргізуге негізделеді. Салыстыру әдісін іске асыру келесі этаптардың реттілігін болжамдайды:

– нарықтық мәмілелер, жасалған түзетулер, бағалау объектісіне ұқсас жылжымайтын мүлік объектісін сату туралы ұсыныстар жайлы ақпарат жинау мақсатының негізінде зерттеу;

– ақпараттың сенімділігін жоғарлату, жасалған мәмілелердің еркін нарықтық жағдайда болғандығын дәлелдеу;

– салыстыру үшін таңдалған, нарықта бөлек элементтері бойынша сатылған не болмаса сатылатын объектілерді бағаланатын объектімен салыстыру, бағаланатын объекттің құнын түзету;

– бағаланатын объектінің құнын орнықтыру, олардың бір құндық көрсеткішке немесе көрсеткіштер тобына келтіріп, салыстырмалы сипаттамаларды сараптау;

– нарықтық мәліметтер арқылы салыстыру элементтеріне түзетулер енгізу мен оларды есептеу;

– салыстыру объектілеріне модельдер қолдану арқылы салыстыру объектілерін сатуының түзетілген бағасын есептеу, сараптау.

Бұл тәсіл бойынша, кез келген мүліктің құны оған ұқсас мүліктің қазіргі уақытта қалыптасқан бағасына тәуелді.

Бизнесті салыстырмалы тәсілмен бағалау бойынша, активтердің құндылығы, нақты қаржылық нарықта олардың кандай сомаға сатылатынын анықтайды [7, 433 б.].

Жоғарыда қарастырылған әдістерге негізделе отырып мысалы ретінде объект алынып, бағалау жұмыстары жүргізіліп қорытынды бағасы 1 кестеде ұсынылды.

1-кесте. **Объектінің жылжымалы және жылжымайтын мүліктерінің қорытынды бағасы***

Р/н	Атаулары	Бағасы, теңге
1.	Жер учаскелері	45 155 908
2.	Ғимаратта	164 409 440
3.	Жабдықтар	7 899 499
	Барлығы	217 374 847

**Мәліметтер бағалау барысында анықталды*

Ұсынылып отырған кестені қорытындылай келе бағалау объектісінің жылжымалы және жылжымайтын мүліктерінің қорытынды бағасы 217 374 847 теңге. бағаланды. Осы алынған бағаға нарықтық әдістің қолданылуы бойынша түзетпе енгізе отырып, қорытынды бағаны 2 кестеде ұсынылды.

2-кесте. **Өлшемдерді сәйкестендіру тәсілін қолдану нәтижесінде объектінін нарықтық құны анықталды**

Тәсілдің атауы	Баға, теңге	Салмақты коэффицент (СК)	СК ескере отырып алынған баға
Слыстырмалы тәсіл	226 523 684	0,54	122 322 789
Шығындық тәсіл(жабдық)			16 958 336
Нарықтық құн, теңге			139 281 125

2 кестені қорытындылай келе, а силикат кірпішті өндіретін заводпен қоса құрал-жабдықтар мен жер участкілердің жалпы құны 139 281 125 теңге.

Қорыта айтсақ бизнесті бағалаудың барлық әдістерімен ерекше тәсілдер мен мысалдарды қолдануды ұсынылады. Сондай-ақ өзінің барлық талаптарын сақтау мен керек факторлардын болуын талап етеді. Сол себепті барлық үш әдістердін (салыстырмалы, шығындық, табыстық) нәтижелерімен сәйкестендірілген құн бизнестің нақты және объективті құны болып саналады.

Әдебиеттер

1. Асқарова Ж.А. Бизнестібағалау: Оқу құралы. – Алматы: заңәдебиеті. – 2008. – 194 б.
2. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: Учебн. пособие / В.В.Царев, А.А. Кантарович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.
3. Ондасынова А.И. Баға белгілеу – қысқаша курс лекциялары: Оқу құралы. – Алматы: ТОО «HIGH TECHNOLOGY» , 2003. 144 б.
4. Акулич М.В. Оценка стоимости бизнеса. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.
5. Бенке И.Ю.Теоритические основы оценке недвижимости: Учебн. пособие. – Алматы: ТОО «Издательство LEM» , 2011. – 236 с.
6. Дияров С.К. Оценка недвижимости: Учебн. пособие. – Алматы, 2007. – 280 с.
7. Оценка недвижимости: Учебн. пособие / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипова, С.К.Миржанов. – М.: КНОРУС, 2010. – 2010. – 752 с.

А. Сабырхан, *4 курс студенті «Есеп және аудит» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Кажмухаметова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

«INVEST CITY» ЖШС-ДЕГІ АКША ҚАРАЖАТТАРЫНЫҢ ЕСЕБІ

Ақша қаражатын қаржы нарығындағыбасқару аса күрделі қиындықтарға байланысты зор мәнге ие. Бәсекеге қабілетті технологиялық процесстердің жаңғыртуы мен одан әрізаманға сай даму үшін фирмадан ақша қаражатын талап етеді. Сондықтан да ақша қаражатпен және олардың балама-ларын дұрыс ашып көрсету мен сыныпталуымекеменің өтемпаздығын анық бағалау үшін қажет.

М.Қ. Әлиев, М.А. Алтынбеков «Ағымдағы активтер», «қысқа мерзімді активтер», «айналым активтер» түсініктерін – ҚЕХС-на сәйкес айналым капиталымен ұқсастығы, ағымдағы активтер құрылымын қалыптастыру шамасы олардың қаржыландырумен тығыз байланысты. Кәсіпорын-дарда өндірістік-коммерциялық қызметінің үздіксіздігі үшін түрлі меншік нысандарының ағымдағы активтерге инвестициялар қажет дегенді білдіреді деп қарастырған [1].

Ағымдағы қаражаттар ұйымдастыруды қажет етеді, олардың тиімділігін арттыруға көмектеседі. Ол үшін келесі мәселелерді шешу қажет:

– ағымдағы қаражат құрамы мен құрылымын анықтау;
– ағымдағы қаражаттар үшін өндірістік талаптарды белгілеу;
– ағымдағы қаражаттар қалыптастыру көздерін анықтау;
– ағымдағы қаражаттарды дұрыс басқару;
– қауіпсіздік және ағымдағы қаражат тиімді пайдалану үшін қажетті жауапкершілік деңгейін анықтау.

Ақша қаражаты – бұл жоғары өтімді актив және жалпыға бірдей айырбас құралы, сонымен бірге барлық қалған активтерді бағалау мен есептеу негізі болып табылады. Ақша қаражаты міндеттемелерді тез арада өтеуге қабылетті болуы керек.

Ақша қаражаты-кассадағы және банктегі нақты ақшадан құрылады. Бухгалтерлік есептің №7 «Ақша қаражаттарының қозғалысы жөніндегі есеп» деп аталатын халықаралық стандартына сәйкес қаржылық ұйымдарда ағымдық шоттардағы ақша, қолма-қол купюралар, монеталар, валюта және айналымдық несиелік – ақшалай құжаттар жатады. Кәсіпорынның күнделікті ағымдағы шаруашылық іс-әрекетіне қажет нақты ақша кассада сақталады [2].

Қолма-қол ақшамен есеп айырысу үшін «Invest City» ЖШС-нің өзінің кассасы бар. Бұл мақсатқа жету барысында – олардың құралдары жәнеде ақшаларды қабылдап алатын және уақытша сақтайтын арнайы жабдықталған оқшауланған бөлмесі бар. Мекеменің басшысы касса аппараттарына мен қолма-қол ақшаларына басқа банк мекемелеріне жеткізу мен ақшаның сақталуына жауапты. Кәсіпорынның барлық ақша қаражаттары мен құнды қағаздары отқа жанбайтын металл шкафтарда сақталады, сондай-ақ жұмыс уақыты біткен соң кассир есікті өз кілтімен жауып мөр басады. Шкафтың кілті мен мөрі кассирде сақталады.

Ақша қаражаттарының есебі кәсіпорын дұрыс ұйыдастырылуы келесідей міндетті талаптарды сақталуын қажет етеді:
– касса үшін арнайы кеңістігі бар кеңселер;
– кассир толық материалды жауаптылығы бар тұлға;
– кассирдің шектеулілігі;
– тасымалдау кезінде ақшалардың сақталуын қамтамасыз ету;
– қолма-қол ақшаларды алуға құқығы бар тұлғалармен жиналыс өткізу;
– ақша қаражатарының жұмсалуы бойынша есеп беру мерзімін жасау;
– ақша қаражаттарын қолма-қол алуға құқығы бар тұлғаларды анықтау;
– бастапқы құжаттардың сақталуы қамтамасыз ету;
– фискальдық жады бар кассалық аппаратпен жабдықталуы [3].

«Invest City» ЖШС-нің өздерінің есепке алу операцияларын 1010 «кассадағы ақша қаражаттар» бөлімінде жүргізеді. Бұл активті шот, дебеттік бөлімінде ай басындағы бос ақша қаражаттары, кәсіпорынға кассадан ақшалардың жүргізілуі, сондай-ақ сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің, дебиторлардың қолма-қол ақшалары жүргізіледі.

Кассалық операциялар есеп регистрлерінің қолданған жағдайда, олардың шот дебетіндегі және шот кредитіндегі жазумен салыстырып, көз жеткізуі қажет. Олар міндетті түрде бір-біріне сәйкес келуі міндетті түрде жүзеге асырылады. Соммаларында ауытқулар кездескен жағдайда кассалық кіріс, шығыс регистрлері, банк көшірмелері бойынша, ал қажет болған жағдайда банк мекемелерінің сұрау салып алынған мәліметтерімен салыстырып тексереді.

Кассаны және кассалық операцияларды тексеру негізінен үш бағыт бойынша жүргізіледі: нақты ақша қаражаттарын түгендеу; кассаға келіп түскен ақша қаражаттарының толық және уақытылы кіріске алынуын тексеру; жұмсалған ақшалардың дұрыс шығысқа шығарылғандығын тексеру. Кассаны түгендеу, тексеру орнына келген күннен бастап жүргізіледі.

Кассаны тексеруді жүзеге асырғанды мына талаптарды сақтауға міндетті: кассаға түгендеу жүргізу құрамында міндетті түрде шаруашылықтың бас бухгалтері мен кассирі қатысуы тиісті; шаруашылықтың төрағасы тағайындаған тұрақты жұмыс істейтін комиссияның мүшелерінің қатысуы арқылы жүргізіледі; кассаны тексеру кезінде кассаға басқа тұлғаның кіруіне рұқсат етілмейді; тексеру кезінде барлық кассалық операциялар тоқтатылады. Кассаға түгендеу жүргізгенде мынадай талаптардың сақталуын қамтамасыз етуге тиісті: кассаны тексеру мүмкін болғанда немесе

бірнеше касса болса, олардың барлығын жауып бекітіп, мөр басып, кілтін кассирге береді де, мөрді өзінде қалдырады. Бұл бір кассадағы жетіспейтін ақша қаражаттарының екіншісінің есебіне жабуды болдырмау мақсатында жасалады.

Кассир түгендеу комиссиясының мүшелерінің қатысу мен соңғы күннің кассалық операциялар туралы кассалық кітапқа ақшаның қалдығын шығарып, кассирдің жасаған есебіне бүкіл кіріс, шығыс құжаттарын тегіс енгізіп, кассаға кіріске алынбаған және шығыс жасалынбаған ақша қаражаттар соммасының жоқтығы туралы қолхат береді. Бұл қолхат кассаны түгендеу актісінің бастапқы бөлігіне енеді. Кассирдің жасаған есебіне шарушылықтың бас бухгалтері қол қояды.

Кассалық операциялардыңсинтетикалық есебін 1010 «Кассадағы қолма-қол ақша, 1020 «Кассадағы қолма-қол шетелдік валюта» шоттары кіретін 1010 «Кассадағы қолма-қол ақша» бөлігінде жүргізіледі [4].

1010, 1020 шоттарындағы операцияларды жазу үшін кассалық есептер негіз болып табылады.

«Invest city» ЖШС-тің кассаға түскен ақшалай қаражат сомасы бойынша шоттар корреспонденциялары.

Кесте. **«Invest city» ЖШС-тің кассаға ақшаның қозғалысы бойынша шоттар корреспонденциясы***

№	Операциялардың мазмұны	Дебет	Кредит	Сома, теңге
1.	Банктегі есепшоттан кассаға түскен ақшалай қаражат	1010	1030	5 000
2.	Тапсырыс берушілерден сатып алушылардан кассаға көрсеткен қызмет, өнім үшін қолма қол ақша	1010	1110	3 000
3.	Жолда деп саналатын ақшалай қаражат кассаға түсті	1010	1050	1 500
4.	Жұмсалмаған есеп берілетін сома кассаға қайтарылды	1010	1252	6 000
5.	Банктен қысқа мерзімді қарыз қолма-қол ақшамен алынды	1010	3010	4 000
6.	Түгендеу кезінде анықталып, кіріске алынған кассадағы ақшаның артық шығуы.	1010	6280	200
7.	Кассадан есеп айырысу шотқа ақшалай қаражат тапсырылды	1030	1010	3 500
8.	Кассадан еңбек ақы, зейнет ақы, жәрдемақы берілді	3350	1010	5 000
9.	Жабдықтаушылардың шотына кассадан қолма-қол ақша төлеу	3310	1010	2 000
10.	Кассадан есеп берілетін ақша берілді	1251	1010	3 000
11.	Анықталған кем шығу кінәліге қойылды	1251	1010	1 000

**«Invest City» ЖШС-нің мәліметтері негізінде дайындалған*

Кассадағы ақшаның кірісі мен шығысы бойынша топтастырылған кассалық есептің корреспонденттелген шоттар тұрғысынан күн сайын немесе 3-5 күнде бір рет кассир есептерінің негізінде есеп регистрінде жазылады.

Кассалық операцияларды құжаттақ рәсімдеу мен есептеу. Кассалық операциялар қолма-қол ақша қабылданған соң бас бухгалтер немесе өкілетті тұлға қол қойған кірістік кассалық регистрмен рәсімдейді.

Ұйым кассасына қолма-қол ақшаның түсуін рәсімдеу үшін қолмен өңдегенде, ақпаратты компьютерде өңдегенде пайдаланылады. Кірістік кассалық регистрді бухгалтерия қызметкері бір данамен жазады, оған бас бухгалтер немесе уәкілетті тұлға және кассир қол қояды, кассирдің мөрімен куәландырылады, кірістік және шығыстық кассалық құжаттарды тіркеу журналында тіркеледі және ақша тапсырушысының қолына беріледі, ал регистр кассада қалады.

Түсу мен жұмсау бойынша барлық операцияларды кассир 1 жылға ашылатын кассалық кітапқа жазады. Оны ашқан кезде кітаптың барлық парақтары нөмірленуі тиіс және парақтардың жалпы санықассалық кітаптың соңғы бетінде көрсетілуі тиіс. Кітап мөрмен мөрленіп, бас бухгалтер мен басшының қолдарымен бекітіледі.

Шоттар корреспонденциясы – банк операцияларының жекелеген түрлерін атқаратын банктер мен мекемелердің шоттары банктік болып табылады. Аударым операцияларды жүзеге асыратын субъектілерге шоттар ашылады. Ұлттық банктің операцияларға лицензиясы бар болса ғана ашылады.

Айналымдағы немесе шоттар корреспонденциясын ашар кезде банк клиенттің пайда үлесіне түскен ақшаны қабылдауға, клиенттің немесе үшінші адамдарға тиісті ақша сомасын аудару туралы шешімін орындауға және банктік шот шартында қарастырылған басқа да қызметтерді көрсету міндетті болып табылады.

Клиент банктік қызмет ету шарты бойынша көрсеткен қызметі үшін шартта қарастырылған жағдайлармен, тәртіппен төлейді. Мұндайда келесідей жазба жасалады:

– 7210 «Әкімшілік шығыстар» шот дебеті;

– 1030 «Айналымдағы шоттағы ақша» шот кредиті.

Төлеуші мен алушы арасындағы қаражат есептеу формалары шартпен немесе келісіммен белгіленеді.

Ақша қаражатын жіберуші қызмет көрсетуші тұлға – банк формасындағы бланкпен төлем тапсырманы ұсына алады.

Ақша қаражатын жіберуші «төлем белгілеуші» жолында атауды, негізінде ақша аудару жүргізілген құжаттың нөмірі және күні-ай, жылы, сондай-ақ «Төлем белгілеушінің коды» жолында Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі басқармасының 2000ж. 16 мамырында №195 қаулысына сай – төлемнің кодтық белгілерін көрсетуге міндеттеледі.

Ақша қаражаттары есебін құру ережелері «Ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп» (IAS) 7 ҚЕХС-на сәйкес құрылған, кәсіпорынның ақша ағыны есебі тұрғысынан операциондық, инвестициондық, және қаржылық қызметі туралы ақпараттар болуы қажет. Операциондық қызметі бөлімінде есепті құру үшін (IAS) 7 ҚЕХС екі әдістін бірін қолдануға болады: тікелей және жанама.Қаржылық және инвестициондық қызметі бөлімінде ақша ағыны туралы ақпаратты тек тікелей әдіспен қолдануға болады [5].

Осылайша, ақша қаражаттары – ең өтімді активтер, алмасу құралы, бағалау үшін маңызды және баланстың басқа да бөлімдеріне жалпы қабылданған болып табылады. Сондықтанда оларға аса ерекше, толық бақылау қажет. Ақша қаражаттары есебі ақпараты екі формада көрсетіледі: бухгалтерлік баланста және ақша қаражаттарының қозғалысы есебінде.

Әдебиеттер

1. Проскурина В.П. Бухгалтерлік есеп «басынан бастап» балансқа дейін (көмекші құрал) / Аударған М.Қ. Акишев. – Алматы: ЖШС «LEM баспасы», 2011. – 374 б.

2. Проскурина В.П. Бухгалтерлік провокалар / Аударған М.Қ.Акишев. – Алматы: ЖШС «LEM баспасы», 2011. – 292 б.

3. Садиева А.С., Жуматов М.К., Тлеуова Э.М., Акимова Б.Ж. Халықаралық қаржылық есептілігі стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есеп». – Астана: Қаржы жүйесі органдарының мамандарын даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру орталығы АҚ, 2011. – 393 б.

4. Әлиев М.Қ., Алтынбеков М.А., Кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру. – Астана, 2015. – 252 б.

5. Құрайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп принциптері. – Алматы, 2011. – 255 б.

А. Сеилханова, *«Есеп және Аудит»мамандығының 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Ж.Қ. Әбжан,*** *магистр оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ АУДИТІН ЖҮРГІЗУ КЕЗІНДЕГІ АУДИТОРДЫҢ АЛАЯҚТЫҚҚА ҚАТЫСТЫ ЖАУАПКЕРШІЛІГІ

Толығымен кәсіпорындағы алаяқтық мүмкіндігін жою мүмкін емес, сондықтан көшбасшылықтың міндеті алаяқтық тәуекелін барынша азайту болып табылады. Кәсіпорындағы тәуекелдерді азайтудың ең тиімді әдісі адалдық пен этикалық мінез-құлық мәдениетін қалыптастыру болып табылады. Мұндай мәдениет ең алдымен көшбасшылықтың іс-әрекеттерінде және қызметкерлерде күн сайын көрсетілуі тиіс. Әрі қарай басқарушы тұлға қаржылық есептілікке қатысты сенімділігін қамтамасыз ету үшін тиімді және заңға сәйкес жеткілікті ішкі бақылауды әзірлеу керек. Ол үшін тиісті өкілеттіктері бар тұлға басшылық жасауы тиіс.

Аудиттің халықаралық стандартында «Алаяқтық және қателіктерде» аудитор қаржылық есеп берушілік үшін мәнді болып табылатын алаяқтық және қателіктер фактілері туралы қажетті аудиторлық дәлелдер алуға ұмтылатындығы көрсетілген. Егер де есеп берушіліктерде мұндай қателіктер болып, оның салдарынан қаржылық есеп берушілік дұрыс жасалмаса, қателіктер түзетілуі керек.

Алаяқтық – әдейі дұрыс көрсетпеу және есептің және есеп берушіліктің мәліметтерінің басқарушылар құрамының немесе үшінші жақтардың қызметкерлерімен бір немесе бірнешеуімен көрсетілуі [1, 162 б.].

Кездейсоқ қателер – кездейсоқ жіберілген дұрыс емсе жазбалар жатады, олар бухгалтерлердің қаржы-шаруашылық қызметінің қандай да бір фактілеріне дұрыс емес әдісті қолданғанда туады. Сондай-ақ бухгалтерлік есептің стандарттарын және салықтық заңдылықтарды білмеумен байланысты қателіктер де жіберілуі мүмкін. Мұндай қателіктердің болуына кәсіпорындардың жетекшілері жауап береді.

Бұрмалау – қателер мен алаяқтық салдарынан пайда болуы мүмкін қаржылық ақпаратты дәл бұрмалаушылық. Бұрмалау екі түрлі болуы мүмкін: әдейі және әдейі емес.

Қаржылық есеп беруді әдейі бұрмалау клиент персоналының әдейі жасаған әрекетінің нәтижесі болып табылады. Олар пайдаланушыны шатастыру үшін бас пайданың мақсатын ойлаумен іске асырылады.

Қаржылық есеп беруді әдейі емес бұрмалау персоналдың әдейі әрекетінің нәтижесі болып табылады. Ол есептеулердегі қате, шаруашылық операциялар есебінде мұқият көрсету салдарынан болуы мүмкін [2, 89 б.].

Аудиторлық фирма тексеру жүргізу жөнінде қаржылық есеп беруде бұрмалау болуын ескеруі қажет, бірақ бұрмалау болуын көрсететін фактілерді әдейі іздеп керегі жоқ. Бұрмалау анықталған жағдайда аудитор тексерілген есеп берудің нақтылығын барлық бар әрекет ететін аспектілерде бағалауы керек. Ол қаржылық есеп беруге қатысты елеулі сипаттағы бұрмалау жалпы алғанда анықталады деген нақты сенімділікке ие болу үшінқажетті процедураларда дайындау керек. Егер дайындалған процедуралар алаяқтық пен қате фактілері туралы күмәнді сейілтпесе, аудиторлар оны субъект басшылығымен талқылап, бұл сұрақ қаржылық есеп беруде дұрыс көрініс тапты ма, соны қарау керек.

Алаяқтық фактісі анықталған кезде аудиторға оған субъектінің жоғары басшылығы өнімдерінің қатысу ықтималдығын анықтау қажет. Алаяқтыққа қатысы бар деп сезік тудырған қызметкерлерге жауапты адамнан гөрі жоғарырақ лауазымды адамдарды хабардар еткен дұрыс болады. Егер жоғары басшылық алаяқтыққа қатысты деп есептелсе аудиторға заңдық кеңеске жүгінуге тура келеді. Егер субъект аудитордың қаржылық есеп беруге елеулі әсер етуі мүмкін алаяқтық немесе қателер фактілерінің нақты немесе ықтимал анықталуын бағалауына қажетті дәлелдерді жеткілікті алуына кедергі жасаса, онда аудитор тексеру масштабын шектеу туралы ескертпемен

пікірін білдіреді және пікірді білдіруден бас тартады. Аудит процесінде анықталған қаржылық есеп беруді бұрмалау фактісін аудиторға өзінің жұмыс құжаттарында және аудиторлық қорытындыда толық көрсету керек.

«Алаяқтық» термині әділетсіз немесе заңсыз пайда алу үшін басқару қызметкерлерінің немесе үшінші тұлғалардың өкілеттігіне ие тұлғалардың, басқару қызметкерлері арасында бір немесе бірнеше жеке тұлғалардың қасақана іс-әрекеттер болып табылады.

Алаяқтықтың қысқаша заңды анықтамасы бар болғанымен, аудиттік мақсатта, аудитор қаржылық есептілікте елеулі бұрмалаулар тудыратын алаяқтық деп қарастырады. Төмендегі кестеде алаяқтықтың ықтимал түрлері мен сипаттамалары көрсетілген.

Кесте. **Алаяқтықтың ықтимал түрлері мен сипаттамалары**

<table>
<tr><td colspan="4">Активтерді заңсыз пайдалану</td></tr>
<tr><td>Кім?</td><td colspan="2">Басшы</td><td>Қызметкерлер</td></tr>
<tr><td>Ынталандыру</td><td colspan="2">Жеке пайда</td><td>Жеке пайда</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Мүмкіндіктер</td><td colspan="2">Ішкі бақылауды елемеу</td><td rowspan="2">Ішкі бақылаудың әлсіз жақтарын пайдалану</td></tr>
<tr><td colspan="2">Ішкі бақылаудың әлсіз жақтарын пайдалану</td></tr>
<tr><td>Қолжетімді алаяқтық мөлшері</td><td colspan="2">Лауазымға байланысты ішкі бақылауда айтарлықтай ауқымды болуы</td><td>Әдетте ұсақ, бірақ ірі болуы да ғажап емес</td></tr>
<tr><td colspan="4">Қаржылық есептіліктегі бұрмалаушылық</td></tr>
<tr><td>Кім?</td><td>Басшы</td><td>Қызметкерлер</td><td>Бұрмалау әдістері</td></tr>
<tr><td>Қысым</td><td>Жеке пайда. Мысалы, салықтарды азайту, көтеріңкі бағамен бизнесті сату және сыйақы алу</td><td>Жеке пайда, сыйақа алу себебімен белгілі бір нәтижеге қол жеткізу</td><td rowspan="3">1. Манипуляция, бұрмалау және ұқсатып жасау.
2. Операциялар мен басқа да маңызды ақпаратты қаржылық есептілікті пайымдау немесе қасақана әрекетсіздігі.
3. Бухгалтерлік ұстанымдарды қасақана дұрыс емес пайдалану. Мысалы: сомалар, жіктеу, ұсыну әдістері және ашып көрсетулер.</td></tr>
<tr><td>Мүмкіндіктер</td><td>Ішкі бақылауды елемеу
Ішкі бақылаудың әлсіз жақтарын пайдалану</td><td>Ішкі бақылаудың әлсіз жақтарын пайдалану</td></tr>
<tr><td>Қолжетімді алаяқтық мөлшері</td><td>Лауазымға байланысты ішкі бақылауда айтарлықтай ауқымды болуы</td><td>Оның мөлшері сыйақы алу мөлшері мен нәтижеге байланысты</td></tr>
</table>

Келесі шарттар алаяқтық үшін қолайлы жағдай жасайды:

1. Субъектінің тиімсіз басқаруы.
2. Жеткіліксіз ішкі бақылау, әсіресе ұйымдастырушылық өзгерту кезінде.
3. Көшбасшылықтың және көшбасшылық арасындағы жалпы көңіл-күйдің болмауы.
4. Белгілі бір қаржылық нәтижелерге қол жеткізу үшін жоғары марапат.
5. Тұлғаның нормалары, ережелері мен саясатындағы күрделілігі.
6. Персоналдың жанаспайтын бюджетке қол жеткізуі.

Толығымен кәсіпорындағы алаяқтық мүмкіндігін жою мүмкін емес, сондықтан көшбасшылықтың міндеті алаяқтық тәуекелін барынша азайту болып табылады. Кәсіпорындағы тәуекелдерді азайтудың ең тиімді әдісі адалдық пен этикалық мінез-құлық мәдениетін қалыптастыру болып табылады. Мұндай мәдениет ең алдымен көшбасшылықтың іс-әрекеттерінде және қызметкерлерде күн сайын көрсетілуі тиіс. Әрі қарай басқарушы тұлға қаржылық есептілікке қатысты сенімділігін қамтамасыз ету үшін тиімді және заңға сәйкес жеткілікті ішкі бақылауды әзірлеу керек. Ол үшін тиісті өкілеттіктері бар тұлға басшылық жасауы тиіс.

Тәуекелдерді бағалау тәртібіне төмендегілер жатады.

1. Сауалнама барысында басқарушы тұлға мен оның ішіндегі басқа да кадрлық, субъектілерден келесідей ақпараттарды алу:

a) басшылықтың алаяқтық тәуекелге байланысты өзін-өзі бағалау;

b) тәуекелдерді алдын алу және оларды анықтау үшін маңызды бақылауларға байланысты басшылықтың бағалауы;

c) қызметкерлерге әсер етіп тұрған, алаяқтықтың бар туралы ішкі немесе сыртқы мәлімдемеге басшылықтың реакциясы;

d) басшылыққа, ішкі аудит және басқа да тұлғаларға нақты немесе күдікті алаяқтықтың субъектіге әсер етіп тұрғаны жайлы мәлім бе?

2. Алаяқтық тәуекелінің болуын қарастыру.

3. Аналитикалық процедураларды орындау кезінде анықталған әдеттен тыс немесе күтпеген қарым-қатынастарды қарастыру.

4. Елеулі бұрмалаулардың тәуекелін анықтау, алаяқтықпен туындаған және олардың пайда болуы мүмкін өзге де ақпараттарды қарастыру.

Тәжірибе барысында, әдетте, алаяқтыұтың үш жағдайы қарастырылады. Бір мезгілде үшеуіде бар болса, алаяқтық ықтималдығы жоғары жасау болып табылады.

Бұл жағдайларға мыналар жатады:

1. Мүмкіндік.

Төмен корпоративтік мәдениет, барабар ішкі бақылау рәсімдерінің жоқтығы жиі алаяқтықты ашып көрсетілмеген деген сенім жасалуы мүмкін.

2. Ынталандыру / қысым.

Бұл шарт жиі дереу қажеттілікпен байланысты (сарапшылармен кездесу, банктен табысқа қатысты күтуі және жеке қарыз болуы).

3. Қарым-қатынас / рационализация.

Алаяқтықты жасау бұл адам үшін заңды, табиғи іс-қимылды білдіреді. Мысалы, алаяқтық жасаған адам «Мен өзіме лайықтысын ғана аламын» немесе «Алаяқтық үлкен мәміле емес» деп ойлауы мүмкін.

Тәуекелдерді бағалау барысында, жоба командасының мүшелері бір немесе бірнеше жағдайларға байланысты тәуекел факторларының рәсімдерін анықтауы мүмкін. Бірақ бір аудитор бір мезгілде барлық үш жағдайды тауып алу ықтималдығы жоғары емес. Сондықтан барлық аудиторлар кездесіп, барлық табылған факторларды талқылау өте маңызды болып табылады.

Аудиттік тексеріс кезінде есептіліктің көрсеткіштері активтер мен міндеттемелердің нақты жағдайының сәйкес болмауы немесе бухгалтерлік жазбалардың дұрыс емес көрсетілуі мүмкін. Мұндай айырмашылықтар алаяқтық немесе қателер ретінде жіктеледі.

«Қате» термині қаржы есептіліктегі байқаусыз бұрмалауды білдіреді, мысалы:

– қаржылық есептілік дайындау барысында деректерді жинау кезінде немесе өңдеудегі қателер;

– фактілерді дұрыс түсіндірмеу немесе өткізіп алу нәтижесінде жасалған дұрыс емес қаржылық қорытынды;

– өлшеу, тану, жіктеу, ұсыну және ашу кезіндегі есептілік принциптерін қате қолдану.

Қате жиілігіне байланысты екіге бөлінеді:

– кездейсоқ (арифметикалық қателер, олқылықтар, есепті нысандарды дұрыс емес толтыру);

– қайталанатын қателер (үнемі дұрыс емес жасалатын бухгалтерлік жазбалар).

Қателер сипаты бойынша, мынадай түрлерге бөлуге болады:

1. Аяқталмаған операциялар көрінісі: бухгалтерлік есептілікте шаруашылық операциялардың толық көрсетілмеуін білдіреді.Осындай қателер бухгалтерлік жазбаларды дұрыс емес бағалауға әкеп соғады. Бұл қателерді анықтау үшін аудиторлық ұйым бухгалтерлік есеп жүйесін егжей-тегжейлі білу ғана емес, сондай-ақ оның басқару құрлымын мұқият түсіну керек екенін білдіреді.

2. Негізсіз шоттары: шаруашылық операция шотында себепсіз көрініс тапқан іс-әрекетті білдіреді (кәсіпорынның меншік құқығында жоқ мүлік балансқа енгізілген).

3. Мерзімді қателер: қаржылық есептіліктегі операцияларды қате бөлу нәтижесінде операциялар «өзінің емес» есептілік кезеңінде көрсетіледі.

4. Жазбалардағы қателер: кез келген операция дұрыс емес шотта көрініс табады немесе жүргізілетін сомадан кеткен қате болып табылады.

5. Бағалаудағы қателер: қаржылық есептілітегі активтер мен міндеттемелердің дұрыс емес бағалануы(мысалы, күмәнді талаптар бойынша резерв дұрыс емес бағануы).

6. Ақпараттың дұрыс емес көрініс табуы: қалдық шоттарды дұрыс емес аудару немесе қаржылық есептілік қорытындысы мақалаға сай келмеуі, есептіліктегі ақпараттың жеткіліксіз болуы, яғни түсініктемелер мен ақпараттардың мүлдем болмауы [3].

Кәсіпорынның қаржылық есептіліктегі жауапкершілігі, алаяқтық пен қателердің табылуы мен анықталу фактілерге жауапкершілікті қоса алғанда, кәсіпорынның басшылығына тағайындалады.

Аудиторлық тексеріс барысында табылған қателерді, аудитор қорытынды жасамас бұрын, алдын ала бұйрық негізінде кәсіпорынның басшылығымен түзетілуі мүмкін.

Аудитордың кәсіби парызы клиенттің ақпаратың құпия сақтау, ал бұл жағдай алаяқтық туралы ақпаратты табыс етуге кедергі болады. Мұндай жағдайда құқықтық кеңес алу барысында тиісті шаралар қарастыру керек.

Аудит саласындағы алаяқтықпен күресу жағдайлардың әртүрлілігін ескере отырып, осындай сарапшылардың дағдылары мен ептіліктері өте әр түрлі болуы таң қаларлық емес. Бұл жұмыс кәсіби білім мен дағдылардан басқа, белгілі бір тұлғалық қасиеттерді талап етеді.

Әрине, аудитор алаяқтықтың барлығын анықтауы мүмкін емес. Бірақ бұл алаяқтықты табу мүмкіндіктерін жетілдіруге ұмтылмауы тиіс дегенді білдірмейді. Тәуелсіз аудитор бухгалтерлік есеп саласындағы негізгі міндеттерінен басқа, қосымша алаяқтықты анықтау және алдын алу қызметтерін білуі тиіс.

Қорытындылай келсем, алаяқтық халықаралық бизнес қоғамында жоғары деңгейлі мәселе деп сеніммен айтуға болады. Қаржы әлемінде алаяқтық «эпидемиялық» ауқымға қол жеткізді. Сондықтан алаяқтықпен айналысатын сарапшылар ұзақ уақыт бойы жұмыссыз қалмайды. Себептері жетерлік, бірақ негізгісі – экономикалық жағдайлардың тез нашарлауы. Бұл имансыздық және жосықсыз мінез-құлықтарды жасау жағдайларын тек ауырлатады.

Сонымен, алаяқтық дегеніміз не? Кең мағынада қарастырсақ, алаяқтық пайда алу мақсатында жасалса және алдауға негізделген кез келген қылмыс ретінде түсініледі. Мүмкін болашақта «алаяқтық» деген терминді қолданбаспыз, бірақ қазір біз белсенді түрде күресудеміз!

Әдебиеттер

1. Әжібаева З.Н., Байболтаева Н.Ә., Жұмағалиева Ж.Ғ. Аудит. – Алматы: Экономика 2006.

2. Абленов Б.О. Қаржылық және басқарушылық аудит: теориясы, әдіснамасы, тәжірибесі. – Алматы: Экономика, 2007.

3. Аудиторлық қызмет туралы – «Әділет» АҚЖ. [Электрондық ресурс] Қолжеткізу тәріптемесі: http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z980000304

А. Сеилханова, *3 курс студенті «Есеп және аудит» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.Н. Жабытай,*** *магистрі*
ҚазЭҚХСУ

1С «БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП» БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Бұл мақалада автор 1С Бухгалтерия бағдарламасының күнделікті жұмыстың жайлылығы мен ыңғайлылығын ескере отырып, жоғары дәрежелі автоматтандыру, әр түрлі операцияларды және т.б. жүзеге асырып, түсінікті және айқын бағдарламасымен мақтана алатындығын көрсеткен.

1С «Бухгалтерлік есеп» – кәсіпорынның қызметін автоматтандыру үшін арналған, яғни есепке алудың барлық түрлерін сақтауға мүмкіндік беретін әмбебап бағдарлама.

1991 ж. ресейлік фирмада ең алғаш «1 С» бағдарламасы қолданыла басталды, бұл әр түрлі жобалар мен бағдарламаларды іске асырды, сонымен қатар оқитын бағдарламалар мен компьютерлік ойындар шығарылды.

Фирманың танымалдылығын «1 С: Кәсіпорын» жұртқа әйгілі етті. Бухгалтерлік есептің негізі болып «1С Бухгалтерияның 8» бағдарламасы саналады. «1 С Бухгалтерия 8» – бұл әмбебап бағдарлама, ол автоматтандырылған бухгалтерлік және салық есебінің толығымен есептейді. Бұл дайын жоба мекемелерге есепті әр түрлі коммерциялық жүйелерге, яғни соның ішінде: өндіріс, құрылыс,халыққа қызмет көрсетуге,сатудың әр түрлі түрлерін жатқызуға болады.Сонымен қатар «1 С Бухгалтерия 8» бағдарламасының көмегімен жеке кәсіпкерлер салық есебінің екі түрлі жүйесін жүргізуге болады:

– тікелей салық;

– жалпы салық.

Кез келген кәсіпорындағы бухгалтерлік есепті автоматтандыру ондағы бухгалтерлік ақпараттық жүйелерді құруды қамтамасыз етеді.

Қазіргі кезде бухгалтерлік ақпараттық жүйелер кәсіпорынның ішінде жазылмай, көбінесе сырттай сатып алынады. Бірақ дайын бухгалтерлік программалар кәсіпорынның барлық ерекшеліктерін ескеруі мүмкін емес.

Бухгалтерлік ақпараттық жүйелердің құрылымы иілгіш және ашық болуы тиіс, яғни, жүйелердегі қажетті түзетулерді енгізу мүмкіндігі жоғары болуы керек. Бухгалтерлік ақпараттық жүйені таңдау көп факторларға байланысты: меншік формасына, кәсіпорынның көлеміне және т.б Есеп мәліметтерін өздеудің аса тиімді формасы – автоматтандырылған жұмыс орнын ұйымдастыру. Олар иілгіш және сенімді бухгалтерлік жүйелерді құрып, ақпараттық ресурстарға деген қажеттіліктерді қамтамасыз етеді.

Бухгалтерлік есеп компоненті кәсіпорынның шаруашылық қызметін қамтиды. Бұл шоттар жоспарын операциялармен проводкаларды және бухгалтерлік қорытынды есептіқамтамсыз етеді. Жинақтамалы шоттар бойынша көп өлшемді және көп деңгейлі есеп жүргізуге мүмкіндік береді. Есептің қалған бөліктерінде, мысалы валюталық есеп, қосалқы шоттар және басқалары оның қосымша бөлігі болып табылады, кейде олар пайдаланбауы да мүмкін. Есеп ақшалай да, заттай да жүргізіледі. Көп өлшемді талдамалы есеп қорытындыларын әртүрлі бөліктерде алуға мүмкіндік береді. Құжаттарды жүргізу кезінде бухгалтер проводкаларды қолмен немесе автоматты түрде енгізе алады.

1С бағдарламасының негізгі мүмкіндіктері:

– банк және касса есебі;

– негізгі құралдар және материалдық емес активтердің есебі;

– тауарлар есебі,өнімді өндіру және қызмет көрсету;

– валюталық операциялар есебі;

–ұйымдар мен алашақтармен, берешектермен, есеп беруші тұлғалармен өзара есеп айырысу есебі;

– еңбекақы бойынша есеп айырысу;

– бюджетпен есеп айырысу;

– есептің басқа бөлігі.

1С бағдарламасы жеке немесе желі бойынша істейді. Әр түрлі объектілермен бір уақытта жұмыс істеу үшін қолайлы көп терезелі интерфейспен қамтамасыз етілген. Бухгалтерлік бағдарламаны жұмысқа дайындаудың ең бірінші жауапты және көлемді кезеңі тұрақты және шарты тұрақты деректерді компьютерге енгізу болып табылады.

1С: Кәсіпорын бағдарламада осындай деректерді сақтауға арналған анықтамалар мен аспаптамалар бар. Олардың ішіндегі ең негізгісі жоспарланған шоттар болып табылады. Бағдарламалармен жұмысты бастамас бұрын бухгалтер пайдаланушы кәсіпорында жүргізілетін есептің негізгі принципі және оны жүргізу барысында қолданылатын шоттарды анықтап алып, оны Қазақстанның

шоттар жоспарына ауыстыру керек. Осы шоттар негізінде бухгалтерлік есеп жүргізіледі немесе керекті құжаттар алынады. Кәсіпорында нормативті құжаттармен берілген стандартты жоспардың шоттар және басқа басқа да арнайы жоспар шоттар, шоттар жүйесі кәсіпорынның есеп саясатына байланысты.

Бағдарламаның белгілі болуымен қатар, орнатылуы және оны пайдалану оңай болғандықтан, осы бағдарламамен қамтамасыз ету барлық жерде орнатылғаны таң қаларлық емес. Алайда, кейде 1С туралы шағымдар түсіп жатады, яғни сәтсіз немесе қате болса және басқа да проблемалардың туындауына байланысты. Бірақ бұл жағдайдар 1С бағдарламасы лицензиясыз болғанда ғана орын алады. Бұл өнім тегіс және мінсіз жұмыс істеп, авторлық құқықпен қорғалған және жағымды Үсерін тигізді, сондықтан тек қана лицензияланған бағдарламаларын сатып алу керек.

Бастапқыда, өнім тек бухгалтерлік есеп назарында болған. Бірақ уақыт өте келе, әзірлеушілер кез келген саланың бизнесін кешенді автоматтандыруды орындауға арналған көп пайдаланушылық жүйеге арнап, бағдарламалардың жиынтығын шығарды.

Кәсіпкер, адвокат, бухгалтер, сатушы, және басқа пайдаланушы 1С бағдарламасына тап болғанда, өте жиі бағдарламаның мәнің түсінбейді. Біріншісі бұл бағдарлама есепке алу жүйесі, екіншісі – онлайн дүкенін автоматтандыруға ыңғайлы жүйесі деп түсінсе, ал соңғысы не үшін керек екенің мүлдем түсінбейді. Кейбіреулер тіпті 1С өнімі көмегімен кез-келген бизнестік проблеманы шешуге болады, яғни жай ғана дұрыс өнімді таңдап, және, мүмкін, сәл оны өзгерту керек деп ойлайды.

Қателесу себептері бірде-біреуі 1С бағдарламысын платформа тұрғысынан түсінбеуі болып табылады. Әр адам 1С бағдарламасын өз түсінігі бойынша қабылдайды. Көпшіліктің қате ой пікірін, яғни«барлық жағдайларға арналған және барлық мақсаттар үшін шешім» деген көз қарасты – 1С маркетингтік қадам ретінде белсенді қолдайды.

Кез келген оқыту орталығының өнімділігін талдай отырып, «1С» курстарына келетің адамдардың бірнеше санаттарын анықтауға болады. Кәсіпкерлік тиесілігіне ғана байланысты емес, қойылған мақсаттарға, бастапқы білім дүкенге, артықшылық динамикасы мен оқыту сипатынада байланысты.

1 санаты. Студенттер. Әдетте, тұрақтыақылы жұмыс іздеу негізінде, жоғары және орта білім оқу орындарында іштей оқу барысында дәрістерден базалық деңгейде білімді алып, 1С курстарында теорияны тәжірибе жүзінде есте сақтау үшін керек. Сонымен қатар, оқу аяқталғанда әрбір түлекке «1С» куәлік берілуі жұмысқа орналасуға салмақты дәлел болып табылады.

2 санаты. Тәжірибесі бар жас мамандар. Олардың қазіргі жағдайларын неғұрлым мол мүмкіншілікке немесе жаңа жоғары дәрежеге және табысқа қол жеткізу үшін, олар «1С» тиісті білім алу қажет.

3 санаты. Нақты пайдаланушылар. Қазіргі уақытта «1С» жұмыс істейтін, қосымша білімге мұқтаж адамдар. Әдетте, адамдардың бұл тобы қысқа уақыт кезеңінде нақты білім берілуі керек.

4 санаты. Басшылары. кәсіпорындар мен бизнес иелерінің директоры көптеген себептер бойынша оқиды, бірақ бір мақсаты – «1С» жұмыс істеуді өздері үшін үйрену.

1С бағдарламасы не үшін керек және маңыздылығы неде?

Кез келген компанияның жылдық табыс көзі қазіргі заманға сай және уақтылы болуы басқарушылық шешімдерге байланысты. Сондықтан 1С-тің уақытылы енгізілуі және жүзеге асырылуына тәуелді болады, себебі, кез келген ұйымның бухгалтерлік жазбалары ең маңызды болып саналады. Бухгалтерлік персоналдың құзыретті және жұмыла жұмыс істеуі айтарлықтай қызметкерлердің өмірін жеңілдетеді, әсіресе, бүгінгі таңда бухгалтерлік есеп және есеп беру әлдеқайда күрделі екенін ескерсек. 1С сияқты арнайы бағдарламалар, жұмыс үрдісінің кешенді тетігін реттеуге көмектеседі.

Бұл бағдарламаның танымал болуы жеңіл түсіндіріледі: оның нарықтағы келбеті кәсіпорындарды жаппай компьютерлендіру кезінде тұспа-тұс келді. Сонымен қатар, бағдарлама үнемі өзгерісте болды, яғни тұрақты ағымдағы шындыққа бейімделіп отырды. Сондықтан заңнамада немесе бухгалтерлік лауазымдарда болған болмашы өзгеріс бірден барлық 1С бағдарламаларында көрсетіліп отырды, демек, оны ең бірінші және ең үздік ретінде қабылдап отырды.

1С «Бухгалтерлік есеп» бағдарламасының дамуына ұсыныс ретінде келесідей функцияларды енгізсе:

– онлайншоттық есеп айырысу. Мысалы: банктік қарыздарды өтеу, жабдықтаушылармен қолма-қолсыз есеп айырысу және т.б.;

– дүние жүзіндегі валюталық өзгерістерді онлайн желіде күнделікті көрсету және 1С бағдарламасында автоматты түрде өзгеруі.

Осы ұсыныстарды жүзеге асырса қызметкерлердің жұмыс барысын жеңілдетуге ықпалын тигізер еді. Себебі, 1С бағдарламасы қызметтерін жеңілдету барысында қолданушылардың алдында маңыздылығын артады.

Бүгінгі күні, 1С «Бухгалтерлік есеп» бағдарламасы менеджмент, шағын және орта бизнесте, бухгалтерлік есептің басқа да түрлері үшін белгілі бір стандарты болып табылады. Жұмыс берушілер өз қызметкерлерінен осы бағдарлама бойынша қажетті дағдыларды талап етеді. Күнделікті туындайтын сұрақтар ішінде Интернет дүкеніне және автоматика жүйелеріне (қалдықтар, бағалар, өтініштер және т.б.) интеграциялау мәселесі туындалса, сондай-ақ, жұмыс барысында, әдетте, 1С деректер базасын интеграциялауын жүзеге асыруға қажет болады. Сол сияқты, басқа да көптеген жағдайларда: кез келген процестерді автоматтандыру ШОБ (шағын және орта бизнесі) дәстүрлі түрде 1С өнімдерінен басталады және қолдануын болашақтада жалғастыруда.

Әрбір кәсіпорында сауатты қойылған бухгалтерлік есеп үлкен рөл атқарады. Өйткені, ақша, фирма-жабдықтаушылар, фирмалар, сатып алушылар, тауарлар, шарт қызметкерлері ескеріледі. Барлық ақпарат кәсіпорынды ұтымды бағалау, одан әрі қызметін жоспарлау үшін өте маңызды.

1С Бухгалтериясы өте ыңғайлы. Онда бір мезгілде бірнеше кәсіпорындардың жалпы базасын есепке алуға және іске асыруға барлық мүмкіндіктер жасалған.

1С Бухгалтерия бағдарламасы күнделікті жұмыстың жайлылығы мен ыңғайлылығын ескере отырып, жоғары дәрежелі автоматтандыру, әр түрлі операцияларды және т.б. жүзеге асырып, түсінікті және айқын бағдарламасымен мақтана алады.

Компьютерлік есепке алудың нәтижесі болу үшін бір компьютер аз болады. Мұнда жақсы есепке алу-сараптамалық бағдарлама қажет. Осындай тиімді бағдарламалар өте аз, бірақ бұл тұрғыда 1С Бухгалтериясы баға жетпес бағдарлама болып табылады.

Алғашында, 1С «Бухгалтерлік есеп» бухгалтерлік және басқарушылық есептің (соның ішінде, ЕТҚ және адам ресурстарын басқару) автоматтандырумен айналысқан. Оның даму тарихы ұзақ және бастапқыда ол баланс құруға мүмкіндік беретін жеке бағдарлама болды. Бірақ бүгін бұл өнімді нақты бухгалтерлік міндеттерге ғана қолданбайды. Әр жыл сайын 1С күрделі бухгалтерлік бағдарламаға айналуда және әліде даму үстінде.

Әдебиеттер

1. Журнал «Бухгалтер плюс Компьютер». – Алматы.
2. Кольвах О.И. Компьютерная бухгалтерия для всех. – РнД, 1996.
3. Радченко М.Г. «1С: Предприятие 8.0. разработчика» Примеры и типовые приемы. – М.: ООО «1С-Паблишинг».
4. Балабайченко Е.Е. Компьютер для бухгалтера. – РнД: Феникс, 2003. – 320 с.

Е. Тлеутай, *студент 3 курса специальности «Оценка»*
Научный руководитель: ***Е.Г. Владыкина,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОСОБЕННОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Лизинг – это вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его лизингополучателю на основании договора лизинга за определенную плату, на определенный срок

и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Лизинг предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей.

В мировой практике термин «лизинг» используется для обозначения сделок основанных на аренде оборудования, машин, транспортных средств, сооружений производственного назначения. В международной практике различают три вида аренды оборудования в зависимости от срока:

– краткосрочная (рентинг) – на срок от одного дня до одного года;

– среднесрочная (хайринг) – на срок от одного года до трех лет;

– долгосрочная (лизинг) – на срок от трех и более лет.

Лизинг – это приобретение оборудования с предоставлением его в аренду организациям (лизингополучателю) в обмен на лизинговые платежи. Лизинг предусматривает возможность выкупа оборудования по истечении срока действия лизингового договора или досрочно по остаточной стоимости.

Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 г. «О финансовом лизинге», в котором лизингодатель – сторона лизингового коммерциала, который за счет завлеченных инвестиции переходит в имущество объекта лизинга и представляет его лизингополучателю в основе договора соглашения аренды. В соглашении аренды, арендодатель никак не включается возможность трудиться в одно и тоже время с другой стороны. Продавец является членом операции у которого лизингодатель обретает предмет лизинга в основе договора купли-продажи или же договора аренды.

В отличие от договора купли-продажи, по которому право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, при лизинге право собственности на предмет аренды сохраняется за арендодателем, а лизингополучатель приобретает лишь право на его временное использование. По истечении срока лизингового договора лизингополучатель может приобрести объект сделки по согласованной цене, продлить лизинговый договор или вернуть оборудование владельцу.

Арендная плата по каждому наступающему сроку платежа за имущество, сданное в долгосрочную аренду, содержит платежи, погашающие сумму основного долга, процентов по основному долгу за истекший период, налогов, платы за страхование контракта и маржу лизингодателя. Тем же постановлением определено, что при реализации лизингового контракта может быть применен коэффициент ускорения амортизации имущества, передаваемого в лизинг, до 3-х лет...

Отличия лизинговых операций от традиционной аренды:

1. Объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет.

2. Срок лизинга меньше срока физического износа оборудования и приближается к сроку налоговой амортизации.

3. По окончании действия договора лизингополучатель может продлить аренду по льготной ставке или приобрести имущество по остаточной стоимости.

4. В роли лизингодателя обычно выступает финансовое учреждение – лизинговая компания.

С экономической точки зрения лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования.

Основными преимуществами лизинга являются следующие:

– он обеспечивает финансирование инвестиционной операции в полном объеме и не требует немедленного осуществления платежей, что позволяет приобретать дорогостоящие активы без отвлечения значительных объемов средств из хозяйственной деятельности;

– формально предприятию проще получить активы по лизингу, чем ссуду на их приобретение, так как предмет лизинга при достаточной ликвидности может одновременно выступать в качестве залог

– это более гибкий источник, чем ссуда, так как предоставляет возможность обеим сторонам выработать удобную схему;

– он допускает различные формы и виды обеспечения;

– он снижает риски, связанные с владением активами;

– лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость лизингополучателя в полном объеме и, соответственно, снижают налогооблагаемую прибыль;

– срок действия договора лизинга от 3-х до 5 лет;

– предмет лизинга передается в собственность лизингополучателя по окончании срока договора лизинга;

– полученные активы, как правило, не числятся у лизингополучателя на балансе, что освобождает его от уплаты налога на это имущество;

– он обеспечивает возможность получения квалифицированного сервисного и технического обслуживания и др.

К специфическим недостаткам лизинга можно отнести следующие:

– конечная стоимость лизинга получается обычно более высокой, чем покупка оборудования в кредит;

– необходимость внесения аванса в размере 25-30% от стоимости сделки;

– платежи носят обязательный характер и производятся в установленные сроки независимо от состояния оборудования и результатов хозяйственной деятельности;

– выгоды от ускоренной амортизации оборудования достаются лизингодателю;

– увеличиваются финансовые риски предприятия;

– требуются дополнительные гарантии или залог;

– юридическая сложность сделки и др.

Основными параметрами лизинговой операции являются срок лизинга (период лиза) и его стоимость.

Под периодом лизингапонимается срок действия лизингового договора. При определении срока лизингового договора учитываются следующие моменты:

– срок службы оборудования;

– период амортизации оборудования;

– цикл появления более производительного или дешевого аналога сделки;

– динамика инфляционных процессов;

– конъюнктура рынка ссудных капиталов тенденции его развития.

В проекте лизинговых операций наиболее сложным моментом является определение суммы лизинговых платежей, причитающихся лизингодателю.

В состав лизингового платежа входят следующие основные элементы:

– амортизация;

– плата за ресурсы, привлекаемые лизингодателем для осуществления сделки;

– лизинговая маржа, включающая доход лизингодателя за оказываемые услуги;

– рисковая премия, величина которой зависит от уровня различных рисков, которые несет лизингодатель.

Вместе эти элементы составляют лизинговый процент.

Существует два основных вида лизинговых операций: лизинг с полной окупаемостью и лизинг с неполной окупаемостью арендуемой техники.

Лизинг с неполной окупаемостью обычно называетсяоперативным; в этом случае затраты лизингодателя, связанные с приобретением и содержанием лизингового оборудования не окупаются полностью в течение срока лизинга.

Лизинг с полной окупаемостью лизингового оборудования называется финансовым. Срок, на который передается оборудование во временное пользование, приближается по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости оборудования.

По объему обслуживания передаваемого оборудования лизинг подразделяется на «чистый» и «мокрый».

Чистый лизинг – это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в этом случае расходы по обслуживанию включаются в лизинговые платежи. Эти отношения характерны для финансового лизинга.

Мокрый лизинг предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, которые лежат на лизингодателе.

В зависимости от сектора рынка, где проводятся лизинговые операции, выделяют:

– внутренний лизинг – все участники сделки представляют одну страну;

– внешний (международный) лизинг – лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах. Продавец имущества может находиться в одной из этих стран или в другом государстве.

Существуют различные схемы лизинговых сделок:

• Классический финансовый лизинг.

• Прямой лизинг. Производитель оборудования самостоятельно сдаст в лизинг имущество.

• Возвратный лизинг, находящий все более широкое применение. Предприятие (будущий лизингополучатель) имеет оборудование, но ему не хватает средств для производственной деятельности. Тогда оно находит лизинговую компанию и продаст ей свое имущество, а последняя, в свою очередь, сдаст его в лизинг этому же предприятию. В результате реализации такой схемы у предприятия появляются денежные средства, которые оно может направить, например, на пополнение оборотных средств. Причем договор составляется так, что после окончания срока его действия предприятие имеет право выкупа оборудования и тем самым восстанавливает на него право собственности. Этот вид лизинга в первую очередь заинтересует предприятия, испытывающие трудности с финансовыми ресурсами. Им выгодно продать имущество лизинговой компании, одновременно заключить с ней лизинговый договор и продолжить пользоваться этим же имуществом.

• Раздельный лизинг, или лизинг с дополнительным привлечением средств, или лизинг частично финансируемый лизингодателем.

Отличительной его чертой является то, что лизингодатель, покупая оборудование, выплачивает из своих средств не всю сумму, а только часть. Остальную сумму он берет в ссуду у одного или нескольких кредиторов. При этом лизинговая компания продолжает пользоваться всеми налоговыми льготами, которые рассчитываются из полной стоимости имущества.

Лизинговые операции являются рисковыми, как и другие банковские операции. В зависимости от вида лизинговые риски можно классифицировать следующим образом.

Маркетинговые риски – риск не найти арендатора на все имеющееся оборудование

Риск ускоренного морального старения объекта сделки. Поскольку объектами лизинговых сделок, как правило, выступает продукция наукоемких отраслей, то они часто подвержены влиянию научно-технического прогресса.

Ценовой риск – риск потенциальной потери прибыли, связанный с изменением цены объекта лизинговой сделки в течение срока действия лизингового договора.

Риск неплатежа – риск неуплаты лизингополучателем лизинговых платежей.

Валютный риск – возможность потерь в результате колебания валютных курсов.

Политический риск – опасность финансовых потерь, связанных с изменением политической ситуации в стране, забастовками, изменением государственной экономической политики.

Литература

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина.

2.Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. – Фонд”Правовая культура”, 1997.

3. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции: Учебник для ВУЗов. – Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997.

***Б. Шарипов**, студент 3 курса специальности «Оценка»*
*Научный руководитель: **Д.Е.Нуржумина,** магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ

7 августа 1997 г. приказом Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан в нашей стране были утверждены квалификационные требования для лиц профессионально занимающихся оценкой имущества, тем самым была официально признана новая профессия «оценщик». Оценочная деятельность существует с древнейших времен, когда появилась необходимость исчисления величины поимущественного налога, взимаемого государством. В Казахстане система государственной оценки была создана еще в 1993 г., когда впервые были приняты «Правила об оценке недвижимых имуществ для обложения земскими сборами». Тогда же Закон установил обязательный и основной принцип оценки по доходности при хозяйственной эксплуатации земли. На выделенные из госбюджета средства в течение двух лет была разработана вся необходимая нормативно-справочная документация, созданы оценочные бюро и за 5 лет с использованием доходного подхода была произведена полная переоценка всех объектов недвижимости, включая земельные участки.

После октябрьской революции в условиях плановой экономики, стоимость, основанная на доходности, стала ненужной и ей на смену пришла «балансовая стоимость», которая, как и вся социалистическая экономика, базировалась на учете затрат. В условиях рыночной экономики роль стоимости имущества неизмеримо возросла. От объективности оценщика, устанавливающего «справедливую» рыночную стоимость, зависит размер налога, залога, амортизации и, в конечном счете, величина годового дохода. Десятилетняя история возрождения оценочной деятельности в Казахстане весьма характерна для развития экономики переходного периода большинства стран СНГ. Пройден путь от интуитивного понимания необходимости объективной рыночной оценки активов до ее законодательно регулируемого применения на практике. Сформулированы и утверждены основные методологические процедуры оценки, учитывающие современный мировой опыт и традиционно сложившиеся в Казахстане нормативно-методические подходы и разработки, создана система независимой оценки, введено лицензирование оценки недвижимости, принят Закон «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан». Назревшие в последнее время серьезные проблемы на финансовом рынке Казахстана привели к осознанию необходимости повышения качества оценочных услуг.

Стремительно возросшее число услуг, оказываемых в области оценки, объясняется увеличением количества случаев, в которых проведение оценки является обязательным. Так же обстоит дело и со случаями, носящими инициативный характер. Кроме того, государство довольно быстро приняло закон об оценочной деятельности, который окончательно сформировал рынок спроса на оценочные услуги и их предложения.

Большое значение оценочной деятельности обусловлено тем, что результаты оценки часто являются законным основанием для определения цены торговых сделок с крупным имуществом или иных операций с материальными и нематериальными активами, а также для формирования налогооблагаемой базы. Такая практика установлена законодательством и правилами бухгалтерского учета.

Основным видом оценки является оценка бизнеса и недвижимости, занимающая около 60% общего рынка оценки. За ней следуют оценка машин и оборудования, нематериальных активов. Следует отметить тот факт, что оценка стоимости бизнеса зачастую сочетается с инвестиционным проектированием, т.к. прежде чем вкладывать в бизнес денежные средства, необходимо выяснить его реальную стоимость и определить перспективы дальнейшего развития.

В настоящее время оценивается в основном материальный капитал, и делаются попытки оценивать и использовать на практике интеллектуальный капитал. Сегодня на балансе казахстан-

ских предприятий нематериальные активы имеют низкий удельный вес, несмотря на то, что фактически они существуют и играют все большую роль в создании добавленной стоимости. В инновационных зарубежных компаниях соотношение материальных к нематериальным активам в среднем составляет 1:7, в то время как у нас всего 1:0,05.

Рынок оценочной деятельности с каждым годом набирает финансовые обороты, однако существуют факторы стратегического сдерживания этого развития, что наносит существенный урон авторитету оценочных компаний и государству в целом. Одним из этих факторов является наличие недобросовестно работающих оценочных компаний, т.е. компаний, выполняющих «заказную оценку», результатом которой является не выражение профессионального и независимого мнения оценщика, а заранее оговоренная стоимость, которая соответствует интересам заказчика.

Такую оценку компании заказывают, как правило, для достижения следующих целей: покупка объекта по заниженной стоимости; осуществление сделки по слиянию или разделению активов по завышенной стоимости; завышение стоимости какого-либо имущества, предлагаемого в качестве залога; изменение стоимости ущерба; переоценка активов с целью снижения налога на имущество.

На услуги «заказных оценщиков» имеется существенный спрос, так как получение официального отчета оценщика формально предоставляет возможность руководителю организации манипулировать ценой сделки или балансовой стоимостью актива, переложив всю ответственность на оценочную компанию. Формально в данном случае ответственность перекладывается на оценщика, ведь он посредством лицензии получил полномочия от государства определять цену объекта сделки, а цена, полученная в результате проведения оценки, ложится в основу сделки. Конечно, такая возможность автоматически вызывает спрос на «заказную оценку».

К группе недобросовестно работающих оценочных компании, по нашему мнению, относится более 50% всех компаний, работающих на рынке. Именно работа этих компаний в основном и оказывает эффект торможения на развитие рынка оценки. Суть их деятельности заключается в том, что они являются реально существующими компаниями, со штатами оценщиков, которые выполняют работу более или менее квалифицированно, но при этом не выражают свое профессиональное мнение, а в пределах кажущихся им допустимыми граница манипулируют стоимостью по просьбе заказчика. Обычно кажущаяся им допустимой граница достигает 50% от реальной стоимости. В случае с так называемыми «серыми оценщиками» имеет место не тотальная фикция, а корректировка методов оценки, формул расчета стоимости, весовых коэффициентов и параметров с использованием имеющихся профессиональных знаний. Отчет формируется по всем правилам и визируется «живой» подписью, такой документ называют отчетом с «подогнанной» стоимостью. Именно эти отчеты и подрывают авторитет ко всем участника рынка, в том числе и к тем, кто в оценочных отчетах формирует только свое собственное профессиональное мнение.

Заказчики недобросовестно работающих оценочных компании редко оказываются в выигрыше от получения таких услуг, т.к. внешний пользователь, внимательно изучив отчет, увидит несоответствия и под любым предлогом не примет его в работу. В результате могут пострадать все заинтересованные стороны: сам заказчик, так как зря потратит деньги; оценщик, так как потеряет доверие внешнего пользователя; все остальные участники рынка, недоверие к которым возникнет по аналогии.

В основном качественную работу выполняют только 20-30 компаний – лидеров рынка, по отношению к которым можно уверенно сказать: если они выпустили отчет, то в нем выражено именно их собственное профессиональное мнение без корректировки согласно пожеланию заказчика. Однако эти 20-30 компаний выпускают по количеству значительно меньше отчетов, чем весь остальной рынок, и вряд ли в ближайший год самостоятельно смогут переломить ситуацию в сторону повышения доверия к отчетам оценщиков.

А ведь в этом вопросе есть большое общественное значение. К оценщикам обращаются тогда, когда оценить объект самостоятельно не представляется возможным. Например, сколько стоит автомобиль любой марки, может сказать почти каждый человек, а сколько стоит бензоколонка, на которую эта машина постоянно заезжает, скажет далеко не каждый, потому что этот вопрос уже не столь очевиден. А есть и более сложные объекты оценки.

К оценщикам обращаются часто в тех случаях, когда стороны отчаянно спорят о стоимости объекта и доверить его оценку можно только независимой сторонней организации; а также в случае, если оценка или экспертиза по закону или назначена судом. И если оценщик начинает выражать не свое профессиональное мнение, а мнение того, кто повлиял на него экономически, то, очевидно, что в этом случае становится неработающим целый пласт законодательства, а экономические ситуации остаются неразрешимыми в правовом поле. В таких ситуациях оценщик выступает в качестве последней инстанции, поэтому он должен всегда быть независимым и профессиональным.

Для решения этого вопроса требуется реальное участие государственных органов исполнительной власти в вопросе регулирования рынка оценочной деятельности, направленное на ограничение возможности появления и успешного функционирования недобросовестно работающих оценочных компании и выпуска «заказных отчетов».

Официальная работа рынка оценочных услуг началась с выдачи лицензий оценочным компаниям, что позволило им, воспользовавшись большим объемом предложения, выполнять «заказную оценку». Отработанный и реально эффективный механизм приостановления действия лицензии при появлении от имени этих компании «заказной» работы должен повысить качество оказываемых услуг.

Необходимость коренного совершенствования оценочной деятельности начала осознаваться уполномоченным органом. Вначале появилась идея законодательно объединить всех оценщиков в одну Республиканскую палату оценщиков, поручив ей контроль за качеством оценки. Были внесены соответствующие дополнения и изменения в Закон «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан». Затем после серии круглых столов, где совместно с действующими неправительственными объединениями оценщиков обсуждались пути совершенствования оценочной деятельности, было решено использовать международный опыт и ввести законодательные требование обязательного членства оценщиков в одной из палат, которая законодательно наделяется функциями саморегулируемой организации (СРО). Принятие поправок в закон приведет к тому, что все профессиональные оценщики объединятся в несколько СРО и в их рамках консолидируют усилия по разработке нормативной документации, стандартов оценки, координацию этих стандартов с международными стандартами. При этом критерии отбора компаний в СРО ожесточатся, необходимо будет сдавать квалификационный экзамен, будет введена практика обязательной экспертизы отчетов. Для этого созданы экспертные советы, в которые помимо представителей госорганов войдут высококвалифицированные независимые оценщики.

Чтобы механизмы саморегулирования заработали и позволили повысить качество оценки до требуемого уровня, нельзя допустить бюрократизма и формального подхода к созданию и признанию статуса саморегулируемых организации, подобного тому во что, в конечном счете, превратилась система лицензирования, выдавшая тысячи лицензий лицам совершенно не пригодных к этой деятельности. Нельзя допустить и другой крайности, чтобы положение об обязательном членстве в СРО не превратилась в систему устранения сильных конкурентов. Еще большую опасность представляет собой возможность создания СРО из откровенно слабых оценщиков. Поэтому было бы правильно предоставить статус Палаты действующим объединениями оценщиков, которые имеют свои стандарты оценки, материальную и методическую базу для повышения квалификации своих членов.

В настоящее время, чтобы повысить качество оценки ряд банков и государственных органов ввели систему аккредитации оценщиков, имеющих право выполнять оценку стоимости залогового имущества, оценку ущерба при ДТП и т.д. При аккредитации рассматривают только представленные документы, которые не могут характеризовать уровень квалификации претендентов. Создание квалификационных комиссий после принятия изменений в закон «Об оценочной деятельности», если их деятельность не превратиться в коммерческий процесс, должно решить эту проблему.

Для того, чтобы оценка проводилась качественно и вне зависимости от размеров и стоимости объектов в статью 10 (пункт 3) Закона РК от 30 ноября 2000 г. №109 «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» были внесены изменения – Законом РК от 8 мая 2003 г. №414 о размере оплаты оценщику за проведение оценки. В связи с чем, размер оплаты оценщику не может выражаться в процентном отношении к определяемой стоимости объекта оценки и устанавливается

по соглашению сторон до выполнения работ. Данная корректировка закона позволила пресечь злоупотребления недобросовестных оценщиков в необоснованном завышении стоимости объектов оценки. Поведение заказчика, который расценивается как субъект оценки, также оговаривается в законе «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» хотя и косвенно в статье, касающейся независимости оценщика. Содержание статьи указывает на не допустимость вмешательства заказчика либо иных заинтересованных лиц в деятельность оценщика, если это может негативно повлиять на достоверность результата проведения оценки (статья 10 пункт 2).

Таким образом, профессиональный оценщик должен основывать свою деятельность на таких принципах как объективность и достоверность, и выполнять свои обязанности, как то соблюдать при осуществлении оценочной деятельности требования настоящего Закона, стандартов оценки, а также иных нормативных правовых актов Республики Казахстан, кроме того соблюдать правила деловой и профессиональной этики, утвержденной палатой оценщиков, членом которой он является. Так как оценщик несет ответственность за нарушение требований нормативных правовых актов в области оценочной деятельности, а также стандартов оценки, правил деловой и профессиональной этики; а также за недостоверную оценку, под которой понимается оценка, осуществленная с нарушением требований нормативных правовых актов в области оценочной деятельности, стандартов оценки, с использованием в отчете недостоверных данных, отражающих состояние рынка и с необоснованными выводами о рыночной или иной стоимости объекта оценки.

Литература

1. Бенке И.Ю. Теоретические основы оценки недвижимости: Учебн. пособие.

2. Оценка недвижимости / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2 изд. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 560 с.

Е. Ющенко, *студентка 3 курса специальности «Учет и Аудит»*
Научный руководитель: ***Г.С. Тусибаева,*** *PhD, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

«БОЛЬШАЯ ЧЕТВЕРКА»: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА

В современных условиях возникает потребность в расширении внешнеэкономических связей. Все больше организаций выходят на внешние рынки, поскольку это связано с максимизацией получаемой прибыли, расширением границ рынка, с реализацией научно-технического потенциала предприятий, обменом политической, экономической, научно-технической и культурной информацией.

Привлечение иностранных инвестиций в отечественную экономику требует от предприятий повышения их статуса как хозяйствующих субъектов, а также их деловой репутации. Определениеэтого статуса и деловой репутации организации является результатом не только грамотного ведения бизнеса, но и итогом аудиторских проверок. Именно аудиторские организации в качестве независимых экспертов позволяют внести определенность в вопрос о доверии той или иной организации. Все эти аспекты, в свою очередь, заставляют аудиторские организации накапливать высокий уровень своей деловой репутации для того, чтобы их мнению могли доверять на рынке, как отечественном, так и международном.

На современном этапе аудиторские услуги являются неотъемлемым элементом отечественного рынка. Аудиторские услуги направлены на защиту законных имущественных интересов органи-

заций путем независимого финансового контроля, подтверждения достоверности финансовой отчетности о результатах хозяйственной деятельности и оказания услуг по профилю деятельности.

Предоставлением аудиторских услуг сегодня занимаются многие аудиторские компании, как мелкие, так и крупные. Самые крупные аудиторские компании мира входят в состав так называемой «большой четверки». На сегодняшний день в «большую четверку» входят 4 всемирно известные аудиторские фирмы: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG [1].

Крупнейших фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмерка». В 1989 г. в результате слияния Deloitte, HaskinsandSells и ToucheRoss (объединенная фирма стала называться Deloitte&Touche),и Ernst&Whinney и ArthurYoung (Ernst&Young) «Восьмерка» превратилась в «Шестерку».

Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 г. после слияния PriceWaterhouse и Coopers&Lybrand (в результате возникла PricewaterhouseCoopers). Наконец, «Пятерка» стала «Четверкой» в 2002 г. после массового ухода клиентов от ArthurAndersen [2].

Ernst&Young (EY) – аудиторская компания из США, одна из крупнейших в мире. Штаб-квартира расположена в Нью-Йорке. В нынешнем виде существует с 1989 г., когда две компании, основанные в начале XX в., объединились, образовав Ernst&Young. Сегодня у этой аудиторской компании открыто около 700 офисов в 140 странах мира.

PricewaterhouseCoopers (PWC) – Международная сеть компаний, оказывающих услуги в области аудита и консалтинга. Одна из старейших фирм такого рода – ее история началась более 160 лет назад. Компания базируется в Лондоне, но имеет около 770 филиалов в 158 странах. В 2006 г. 425 компаний из мирового рейтинга корпораций FT Global 500 были клиентами PricewaterhouseCoopers.

Аудиторская компания KPMG была создана в Лондоне в 1870 г., а на сегодняшний день имеет офисы в 150 странах мира. В 2009 г. КПМГ в странах СНГ стала частью KPMG Europe LLP.

Deloitte-Международная сеть аудиторских компаний, крупнейшая в мире по количеству сотрудников. Открыта в Лондоне в 1849 г. сегодня офисы можно найти в 150 странах мира. Deloitte оказывает услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов. В 2015 г. журнал Fortune включил «Делойт» в рейтинг 100 самых выдающихся компаний мира [3].

За последние несколько лет произошел значительный рост рынка аудиторских услуг, в т.ч. за счет того, что все больше компаний нуждается в проведении аудиторских проверок по международным стандартам. Возрастание спроса на услуги аудиторских фирм означает увеличение их клиентской базы, а, следовательно, взлет потребности в сотрудниках. Сегодня компании «большой четверки» достаточно остро нуждаются в аудиторах всех уровней: от специалистов начального уровня до партнеров. Однако в данном сегменте рынка сотрудников наблюдается явный дефицит квалифицированных специалистов, и чем выше уровень позиции, тем меньше профессионалов предлагает рынок человеческих ресурсов.

Для большинства компаний «большой четверки» уже традиционной стала практика набора на позиции ассистентов первого года выпускников и студентов старших курсов ведущих экономических ВУЗов, причем здесь уже можно говорить о здоровой конкуренции между аудиторскими фирмами. Но самые «горячие позиции» – менеджеры и старшие менеджеры, для которых от кандидатов требуется глубокое знание международных стандартов финансовой отчетности и опыт работы в западной аудиторской компании. Это совсем не обязательно должны быть компании «большой четверки», однако специалисту, который до этого работал исключительно в российском консалтинге, адаптироваться к западным стандартам будет достаточно непросто. С этой точки зрения, рынок весьма и весьма узок, и круг специалистов достаточно ограничен.

Профильное образование для аудиторов - как правило, экономическое. Это не является жестким условием, однако, участвуя в конкурсе на начальные позиции, кандидаты должны пройти тест, который содержит, например, блок вопросов по бухгалтерскому учету. Разумеется, кандидатам из технических ВУЗов пройти тест по бухучету, особенно на английском языке, без специальной подготовки будет достаточно сложно. Тем не менее, в практике Deloitte увеличилось количество случаев, когда кандидаты с непрофильным образованием, но отвечающие всем остальным требованиям, были приняты на работу в компанию и достигали значительных успехов [4].

Карьерная иерархия большой четверки имеет максимально плоскую структуру; это, прежде всего, связано с проектно ориентированной деятельностью бизнеса, что создает очень конкурентную среду. Продвижение по карьерной лестнице обусловлено четырьмя факторами.

1) наличие свободной вакансии, которая может появиться либо вследствие увеличения объема работ, либо ухода сотрудника. Отметим, что с первым фактором сейчас у компаний из «Большой четверки» имеются проблемы, ввиду не до конца восстановившегося после кризиса рынка и уменьшения объема работ;

2) высокие требования к кандидатам: своевременное и успешное получение сертификатов, наличие лидерских качеств и хороший опыт проектной работы в избранной области;

3) каждая следующая ступень карьерной лестницы требует от сотрудника умения управлять организационными процессами;

4) на ключевые позиции, а таковыми являются все должности выше менеджера включительно, как правило, назначаются сотрудники, «выращенные» компанией; этим достигается необходимый уровень лояльности и компетенции.

Женщины ввиду наложенных природой обязанностей – таких, как рождение детей и уход за ними – имеют довольно слабые позиции в быстро меняющейся аудиторской среде. Вместе с тем, в целом, в компаниях большой четверки не наблюдается гендерная дискриминация, а большее количество мужчин на топовых позициях обусловлено, скорее, историческим трендом: основателями этих компаний были менеджеры из зарубежных стран, как правило – мужчины, ввиду высокой социальной мобильности, которые и по сей день являются членами управленческой команды [5].

Основную массу отдела аудита составляют ассистенты аудиторов. Позиция является базовой, и в этой должности специалисты работают от двух до трех лет. Ассистенты выезжают к клиентам и выполняют большую часть объема работ, необходимых для проведения аудиторской проверки. В зависимости от масштаба и сложности проекта, в нем участвует группа в составе от 2-х до 10 ассистентов аудиторов. Группой руководит Senior, который координирует и отвечает за проведение работ у клиента, а также соответствие всех процедур установленным стандартам и подготовку отчета.

Следующая позиция после SeniorManager, координирующий одновременно несколько проектов. Менеджер несет ответственность за выполнение всего цикла работ по проекту, соблюдение профессиональных стандартов, а также курирует административные вопросы, связанные с аудиторской проверкой. Кроме того, в компании Deloitte также существует позиция SeniorManager, который обладает еще более широкими полномочиями и высоким уровнем ответственности. На масштабных проектах обычно задействованы параллельно и менеджер и старший менеджер, которые делят между собой участки работ и зоны ответственности. Во главе команды аудиторов стоит партнер компании. Он не столь детально вовлечен в каждый проект и не занимается ежедневным контролем и решением оперативных задач по проекту. В его задачи входит решение стратегических вопросов, а также курирование особо крупных проектов. Но, тем не менее, именно партнер несет ответственность за работу всей команды на том или ином проекте.

В обязанности ассистентов входят выезд к клиенту, проведение аудиторских процедур по отчетности, участие в инвентаризациях и других мероприятиях, связанных с аудитом, составление аналитических выкладок. Специалисты на позиции Senior занимаются составлением плана проверки, контролируют и координируют работу ассистентов, оказывают им содействие на наиболее сложных участках работы. Вообще, одна из важных функций Senior – передача своих знаний и опыта аудиторам более низкого уровня. Senior всегда должен удостовериться, что работа аудиторов правильно спланирована и сделана в полном объеме.

Как отмечалось выше, менеджеры отдела аудита, как правило, задействованы на нескольких проектах одновременно. В круг их обязанностей входят следующие функции: переговоры с клиентом, обсуждение условий проведения аудита, заключение контрактов, распределение участков работы между аудиторами и планирование сроков, контроль за подготовкой и выпуском отчета. Что касается старших менеджеров, то их обязанности в целом совпадают с функциями менеджеров, но поскольку это люди с большим опытом работы, то, как правило, они ведут технически более сложные проекты или отдельные участки крупных проектов и контролируют работу всей команды.

Работа ассистентов аудиторов оценивается по результатам всех завершенных проектов, по каждому из которых Senior заполняет аттестационную форму. По результатам года все аттестационные формы обрабатываются, анализируются, и на этом основании делается заключение о том, кто обладает достаточными навыками и знаниями, чтобы перейти на следующую позицию.

До уровня Senior переход на следующую ступень карьерной лестницы происходит у сотрудника один раз в год. Переход на позицию менеджера – это уже качественно новый уровень, предполагающий более высокую степень полномочий и ответственности. Как правило, на позиции менеджера сотрудник работает не менее двух-трех лет. И еще столько же на позиции старшего менеджера. Следующая ступень – партнер. Решение о назначении нового партнера принимается всем составом уже действующих партнеров компании.

Обычно при поиске работы мы выбираем компанию исходя из предлагаемых условий работы, известности бренда компании, будущих перспектив и рекомендаций знакомых, в ней работающих.

Желание начинающих специалистов работать в крупных транснациональных корпорациях понятно: возможность стабильного профессионального и карьерного роста, обширный социальный пакет, престиж, программы обучения и прочие выгоды… Однако, как показывает практика, продержаться требуемые несколько лет и сдать все квалификационные экзамены удается далеко не всем: по статистике – из десяти претендентов на стажировку в Big4 берут только одного, а из десяти стажеров до средней позиции специалиста первого уровня добираются четверо. Поэтому хотелось бы дать несколько рекомендации для успешного начала и завершения первого (и самого важного) года в Big4.

Будьте настолько подготовленным насколько это возможно: конечно вас научат работать с финансовой отчетностью и бухгалтерскими данными, а в налоговом департаменте, вы поймете основы налогообложения и правила заполнения любой декларации. Но, наличие таких навыков как по-настоящему продвинутое пользование программой MS Excel и MS Powerpoint, слепое и быстрое печатание на английском и русском языках в MS Word сделают вас незаменимым для любой команды и выгодно вас отличат от других консультантов.

Относитесь серьезно к командной работе: самое главное в работе – это attitude (ваше отношение). Вы должны понимать, что работаете в команде и если вы делаете что-то не в срок, или делаете не правильно, вы подводите всю команду. Любая некачественная работа, которую вы сдаете вашему SeniorМенеджеру, означает что ему/ей придется тратить много времени на исправление ваших ошибок, или полное переделывание вашей работы. Значит, они будут в очередной раз засиживаться в офисе допоздна и поверьте, это мало кому может понравиться. Только понимание того, что ваша работа это одно из звеньев цепочки командной работы, даст вам мотивацию и серьезное отношение к тому, чтобы сделать все более качественно.

Соблюдайте дедлайны: ни при каких обстоятельствах, не пропускайте сроки (дедлайны). Если вы чувствуете, что по какой-то причине не сможете сделать задание в срок (и есть на это очень веская причина), идите сразу к вашему Синеру или Менеджеру и честно сообщите ему/ей об этом заранее. Попробуйте узнать насколько возможно будет отодвинуть срок, но не рассчитывайте, что вам дадут много дополнительного времени. Если дедлайн стоял на 5 вечера сегодня, вам максимум могут его продвинуть до 9 утра следующего дня. Это значит, что работать вы будете ночью. Второго шанса перенести дедлайн у вас просто не будет. И да, то что вы отсрочили исполнение задания – это уже ваш большой минус.

Если сомневаетесь, спрашивайте: никогда не тратьте время понапрасну, пытаясь понять правильно ли выполняете то или иное задание/задачу. Делайте вашу работу очень качественно и кропотливо, но не забывайте на середине пути советоваться с вашим Синером/Менеджером, чтобы убедиться что вы двигаетесь в правильном направлении. Это все позволит вам избежать ситуацию, когда вы приносите вашу выполненную работу за 5 минут до дедлайна вечером в пятницу, и оказывается это совсем не то, о чем вас просили.

Избегайте глупых ошибок, проверяйте за собой: в первый год работы, основной ошибкой многих консультантов является то, что они выполнив задание по финансовым/бухгалтерским расчетам или написанию письма клиентам, тут же распечатывают свою работу и несут на проверку Senior/

Менеджеру. И потом «краснеют» от того, что допустили огромное количество орфографических ошибок, ошибок в пунктуации, в расчетах, которых можно было бы избежать, если бы вы сделали элементарный self-review (proofread). Запомните, ваша финальная работа отданная на проверку должна уже выглядеть как финальная работа, которая уйдет клиенту. Не надейтесь что Senior/ Менеджер доведет ее до совершенства, сделайте это сами (насколько это возможно) и за вами навсегда закрепиться репутация отличного работника.

Записывайте все, что вам говорят: на любую встречу или телефонный разговор (с Синером/ Менеджером, митинг внутри департамента, митинг/телефонную конференцию с клиентом) берите с собой записную книжку и ручку. И записывайте все, что вы услышите. Вам нужно научиться делать notes (коротко стенографировать) и составлять профессиональные записи переговоров/ встреч. После переговоров, именно вам придется работать с этими записями и выполнять задание на основе поставленных вопросов и задач. Поверьте мне, чем больше деталей вы зафиксируете, тем лучше вы сможете вспомнить и воссоздать суть заданного кейса. Не может быть более неловкой ситуации, чем та, когда вам придется обратиться к Синеру/Менеджеру (или к клиенту) чтобы повторно уточнить тот или иной вопрос.

Будьте проактивны: ваш первый год работы, да и все последующие в Большой Четверке – это ваш новый мир, в котором вы проведете 100% вашего времени. Не будьте пассивны. Воспринимайте эту компанию как ваш новый дом, а всех окружающих как ваша новая семья. Будьте инициатором интересных мероприятий, внутренних мастер-классов, предлагайте новые идеи и планы их реализации. Например, в США многие консультанты устраивают внутренние тотализаторы для ставок на известные спортивные игры (напримерSuperBowl), организуют совместные бизнес-ланчи и поездки на гольф турниры, в Казахстанских компаниях популярны празднования 8 марта и 7 мая и помощь в организации таких мероприятий внесет дополнительный балл в ваш послужной лист.

Соблюдайте dresscode всегда: вне зависимости от сезона или вашей занятости, вы всегда должны быть одеты предельно профессионально. Во многом, молодые люди одеваются в строгие костюмы, сорочки и галстуки и это всегда выглядит собранно, аккуратно и по-деловому. Часто «грешат» именно девушки, которые имеют тенденцию к зиме в разгар busyseason выглядеть достаточно потрепанно в растянутом свитере и с неаккуратным хвостиком на голове. Мне кажется иногда, что именно поэтому путь к вершинам карьерного роста в Большой Четверке у девушек намного длиннее, чем у молодых людей.

Позиционируйте себя как профессионал: будьте всегда в курсе профессиональных новостей. Возьмите себе в привычку читать по утрам новостные и бизнес газеты и журналы, проглядывать юридические сайты и апдейты госорганов. Читайте дополнительную литературу по профессии, законы (Налоговый Кодекс), разъясняющие письма Налогового Комитета. И всегда участвуйте в обсуждении профессиональных тем на встречах и митингах, а также на офисной кухне за чашкой утреннего кофе или на совместных бизнес ланчах. Это позволит вам поддерживать вашу репутацию толкового и активного консультанта, будущего профессионала или будущего Партнера компании.

В рамках данной статьи мы рассмотрели историю «Большой четверки» и основные проблемы и перспективы работы. Была показана общая структура карьерной лестницы и даны конкретные советы по облегчению работы в первый год.

Литература

1. «Крупнейшие аудиторские компании мира: успехи и скандалы» // http://pro-troitsk.ru/offer/1245-krupnejshije-auditorskije-kompanii-mira-uspehi-i-skandaly

2. Тусибаева Г.С. Качество аудиторских услуг: теория, методология, контроль». – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2015. – 192 с.

3. http://worldcompanyjob.com/workin-big4/

4. «Bigfour(Big4) – хочу там работать!»// https://hipo.kz/post/kak-vyzhit-konsultantu-v-pervyj-god-raboty-v-bolshoj-chetverke-big4/

5. Сделай карьеру в Big4//http://expertonline.kz/a11808/

Д. Аблаева, *ЕТжБКЕ-406 тобының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.И. Успанова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЭКОНОМИКАДАҒЫ МАТЕМАТИКА ПӘНІ БОЙЫНША ЭЛЕКТРОНДЫ ОҚУЛЫҚТЫ ӘЗІРЛЕУ

Қазіргі таңда тез дамып жатқан жаһандану үрдісі әлемдік тартысты мықты етуде. Президент айтып кеткендей «Білім беру реформасы – Қазақстанның бәсекеге нақтылы қабілеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін аса маңызды құралдарының бірі». Қазақстан Республикасының білім алу жүйесін ақпараттандыру еліміздің күшею стратегиясының басты бағыттарының бірі болды, себебі «XXI ғ. – білім беру жүйесін ақпараттандыру ғасыры»болған еді.

Білім аудың барлық саласында «Электрондық оқулықтарды» қолдану пайдаланушылардың танымдық белсенділіктерін жоғарылатып қана қоймай, логикалық ойлау жүйесін қалыптастыруға, шығармашылықпен жұмыс істеуіне көмек көрсетеді. Тек ұстаздардың айтқандарын немесе кітапты қолдану бүгінгі заман талабына сай емес. Соменбүгінгі ақпараттандыру қоғамында электрондық кітаптарды қолданбай алға басу қиынға соғады.

Оқыту жүйесі электрондық байланыс, ғаламтор, электрондық пошта, телеконференция, Online дәрістер арқылы жүзеге асып жатыр. Ұстаз компьютер желісімен кез келген пайдаланушымен өте тығыз байланыста болғандықтан, білім беруге тиянақты түрде көңіл бөліп, кез келген оқушының жеке деңгейін анықтап, оқушыларға жеке шаралар жасауға мүмкіндік береді. Кез келген ғылыми зерттеулер дәлелдегендей, оқытудің интерактивті тәсілдерін қолдану, білім беру-тәрбиелеу тәсілін толық дамытуға, педагогикалық еңбектің ұтымдылығын жақсартуға, пайдаланушылардың білім, білік, дағды сапаларының жақсаруына көмегін тигізеді.

Жаңа мәліметтік техникаларын қолдану соңғы кезде оқыту жүйесінде басты бағыт болып табылады. Мультимедиялық технологиялар көбінесе компьютерлік сыныптардапайдаланылады. Бүгінгі таңда пән құралдарына байланысты бірнеше электрондыкітаптар мен аудио-видео жазбалар қолданыста бар. Осы мәлімет тасымалдаушылардың арқасында пайдаланушыларға жылдам арада быраз мәлімет алуына мүмкіншілік береді. Компьютерлік графикалық мәлімет презентациялық слайд арқылы көрсетіледі. Microsoft Power Point бағдарламасы арқылы білім беру жүйесі презентациялар мен слайдтар істеп көрсету, пайдаланушылардың танымдық ойлауы мен есте сақтауын қалыптастырады.

Бүгінгі білім беру ошағының ертеңгі жетілуіқоғамның алға жылжуымен, білімнің ғылымға ұмтылуымен, ортада жиналып және де әрдайым жоғарылап тұратын мәлімет ауқымының кез келген тегімен байқалады. Оқытудың барысы – мәліметтік орта жағдайындаболашақ жастарды жан-жақтылыққа дайындауы керек. Сол себепті оқыту барысында, компьютерлерді қолданудың артықшылықтары көп. Өйткені, қазіргі кезде компьютер адамдардыңбар жұмыс бағытында еңбегінің нәтижиесін жоғарылату құралы болып отыр. «Әрбір тұлғаға оқу мен даму онай беріле бермейді небірыңғай айтып жеткізумен ғана жүзеге аспайды. Соған қол жеткізгісікелетін кез келген адам өз күшімен, өз талабымен тырысуы тиіс» – деп Дистервег айтып кеткендейқазіргі таңда білім алушылар мектепке тек қана тыңдаушы ретінде барғысыжоқ, оқушыларды ұстаздардың дайындап бергендерін көшіріп отыру қызықтыртпайды. Оқушылар жаңа тақырып құралдарымен танысу барысында өз беттерімендара жұмыс жасап, ойлану қабілеттіліктерін де бағалай алатын

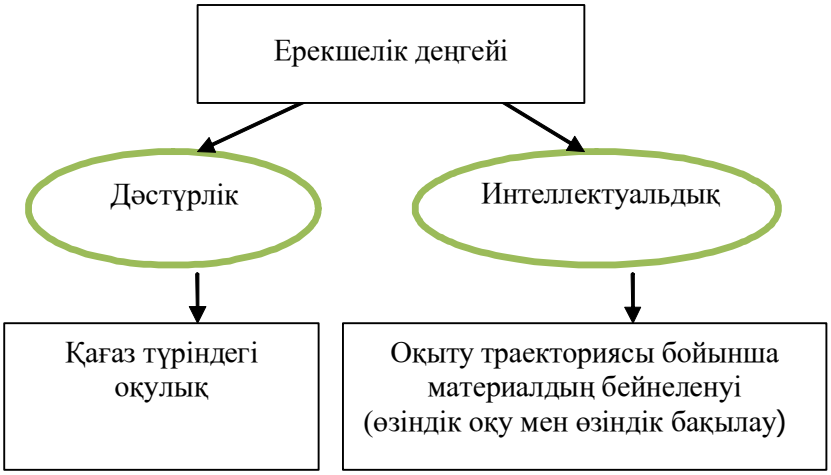
басқа да кітаптармен танысып, жұмыс жасай алады. Білім берудің түрлеріне электрондық кітаптар мен ғаламтор байланысын кіргізуге болады.

Электронды кітаптардың курсыжалпы үш бөліммен қарастырылады: басты мәліметтік курс бөлшегінен құралған презентациялық бөлім, алынған білімділіктері бағытында берілген жаттығулар, пайдаланушының білімділігін ауқымды түрде анықтауға арналған тестер. Компьютерлік кітап есептеуші зертханалықтар, басты кітап, анықтамалардың бәрін бір-бірімен тығыз байланыстырады. Электронды кітап – теориялық үздіксіз дидактикалық құралдармен қамтитын, сонымен бірге, мәліметтік іздестіру, математикадағы және компьютердегі визуализациялаумен имитациялық моделдеу интерактивті теріс байланыспен мәміле бойынша функцияларды меңгеруге бағытталған бағдарламалық комплекстік жүйе.

Электронды кітаптың құрылымы. Барлық кітап екі басты бөлімге бөлінеді: мазмұндылығы және процесстілігі. Сонымен бірге, тағы екі негізгі бөлім қосылады: басқарушы және диагностика. Кітаптың мазмұндылық бөлімінің компоненттері: танымдылық, демонстарциялы. Процесттік бөлімнің компонеттері: модельдеу, бақылау, бекіту. Танымдылық компоненет пайдаланушыны оқытуға негізделген. Бұл, мәтіндік мәлімет. Демонстрациялы компонент бұл – бақылау тапсырмалары, яғни танымдылық компонентті толық ашатын бөлім. Бақылау – бекіткіш компонент пайдаланушының құралдық қадамын көрсетеді. Бағыттауыш бөлім электронды кітаптың программалық қабығы. Диагностика бөлімі нақты программаның статистика жағынан мәліметін сақтайды.

Электронды кітаптарға қойылатын талаптар:

1. Жан-жақты.
2. Ізгілікті.
3. Бейімді.
4. Модульді.
5. Экономикада тиімді.
6. Пайдаланушыға бағыттылығы.



Электрондық оқулықтарды топтау

Электронды кітаптар құру алгоритмі:

• Білім сабағының мазмұнды ауқымын сараптау.
• Пайдаланушінің білімділігін, икемділігін әдеттерін қалыптастыру.
• Білім құралдарын өздік оқыту дәрежесіне бөлу.
• Глоссарий әзірлеу.
• Лекциялардың конспектілерін әзірлеу.
• Тест құралдарын әзірлеу.
• Құралдарды электронды түрінде әзірлеу.
• Өздік және практикалы пәндердің құралын әзірлеу.

Электронды кітаптар құрамы:

• аннотация;

• пәндер жайлы қысқаша мәлімет;

• жұмыстың бағдарламасы;

• электронды кітаппен және де ондағы бөлімдерімен жұмыс істеу жайлы әдістемедегі нұсқаулықтар;

• қарастырылған оқыту бағдарламасы;

• теориядағы мәліметтер;

• теориядағы мәліметтерге бағытталған білім алу материалы;

• практикадағы жұмысты жасауға бағытталған әдістемедегі материалы;

• практикадағы жұмыстар мен бақылаудағы жұмыстардағы тапсырма тізімдері;

• лабораториядағы жұмыстың әдістемелік нұсқалары;

• білімділікті бағалаудағы критерийлерді анықтайтын тапсырма;

• бақылау жұмысы тестінің жиынтығы;

• телекоммуникациядағы құралдарды пайдалану арқасында тілдесу түрі және графигі;

• глоссарий;

• пайдаланылған тізім және ғаламтордың мәліметтік ресурстарына сілтемелер;

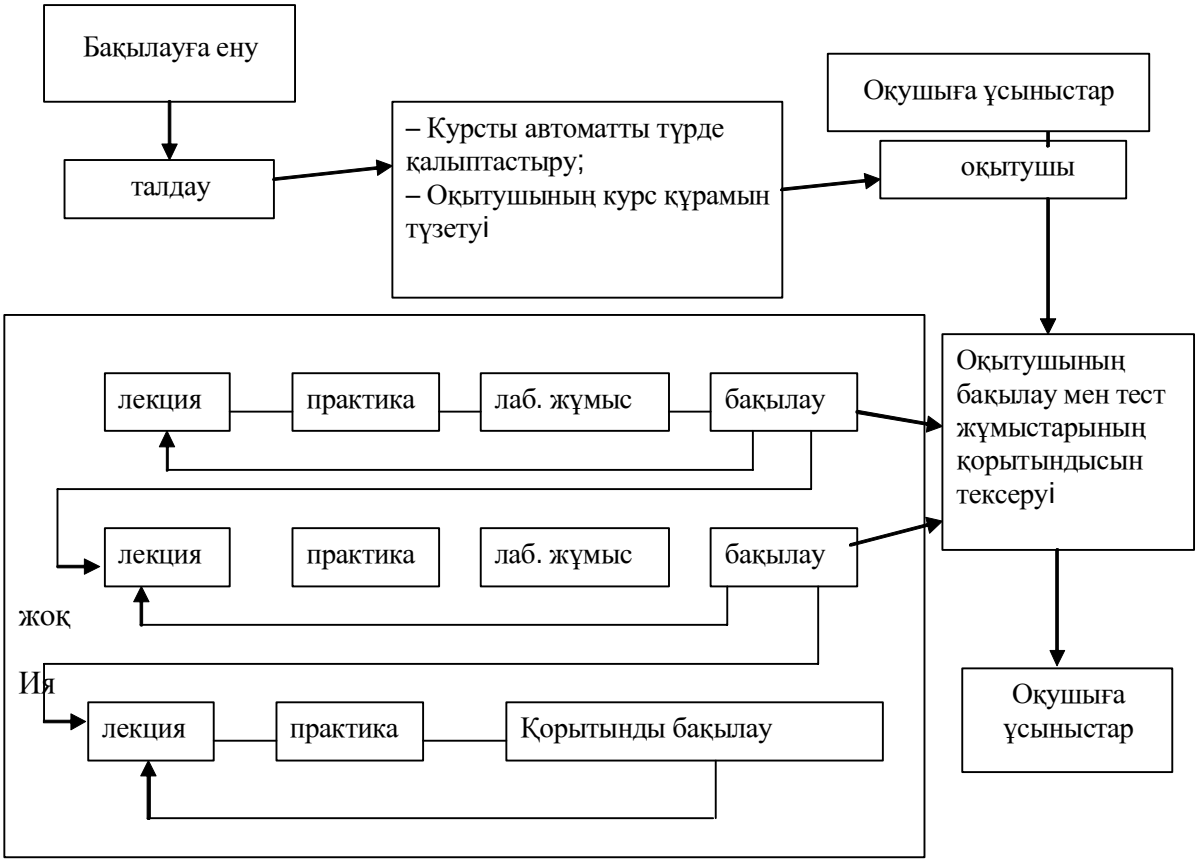
• үздік ұстаздардың жинақтаған қосымша авторлық құрал құралдары;

• пайлаланушының жұмыс папкалары;

• ұстаздың жұмыс папкалары.

Электронды кітаптың технологиялық материалдарын топқа бөліп қарастырайық:

1. Аппараттық материалдар, мультимедиалық бағдарламалар мен ғаламтор.
2. Электронды білім беруді дайындаудың бағдарламалық материалдары.
3. Оқыту барысын қадағалаудың мәліметтік жүйесі.



Жағымды тұстары:

Пайдаланушының уақытын үнемді пайдаланып, пайдаланушы оқу құралын іздеп әуре болмайды.

Тақырыптың ауқымды, күрделі бөлімдерін өткенде кемекші бейнехабар, клиптер, аудиохабарларды қолданады.

Таңдалып алынған хабарды басып шығаруға мүмкіншілік бар.

Сараманды жұмыс аз уақыт ішінде түсінікті болады.

Тақырыпты үйренуге арналған тест сұрақтарымен қаматамасыздандырылған.

Көрнекілік материалдарға мұқтаждықты жояды.

Пайдаланушының ойлау қабілетін, дүниетанымын кеңейтуге ықпалын тигізеді.

Зерттеушілік қасиеті бар адамға айналдырады.

Жағымсыз тұстары:

Педагогик – психологиялық талаптардың жоқшылығы.

Пән аралық байланыстың аздығы.

Білім алу кезінде мамандық бойынша бағыты ескерілмегендігі.

Пайдаланушының дара ерекшелігі, денсаулығына байланысты жағдайы ескерілмегендігі.

Электронды кітапты қолданудың жағымсыз тұстарын болдыртпау үшін төмендегі ұсыныстарды қарастырамыз:

1. Компьютерді білім алу барысында керек кезде ғана қолдану.
2. Компьютерді қолдану уақыттарын қадағалау.
3. Компьютерді пайдаланған кезде қауіпсіздік ережесіне назар аудару.
4. Дәстүрлі және электронды кітапты байланыстыру бойынша басқару.

Қорыта кетсем, білім беру жүйесінде электронды кітап пен интерактивті материалдардың орны ерекше. Жаңа ақпараттық технологияларды тиімді қолдануда ұстаз компьютер желісімен барлық пайдаланушымен тығыз байланыста болады.

Танымал мұғалім Ш. Амонашвили: «Пайдаланушылардың оқу ынтасын жоғарылату, сабақты қызықты өткізу үшін, білім беру барысында ең алдымен пайдаланушылардың қызығушылығын біліп алыпкейін сомен жұмыс жасау керек» деген.

Әдебиеттер

1. Анисимов А.В. Рекурсивные преобразователи информации. – Киев: «Вища школа», 1987.
2. Сауханова Ж.С. Динамикалық құрылымды берілгендер және олардың қолданылуы. – Астана: Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2005.
3. Коплиен Дж. Программирование на С++. Классика ComputerScience. – СПб: «Питер», 2005.
4. Вирт Н. Алгоритм + структура данных = программы. – М.: «Мир», 1985.

А. Алирахимова, *АЖ-409 тобы студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***К.С. Саурова,*** *магистр, аға оқытушы*
КазЭҚХСУ

ОПТИКА ҚҰБЫЛЫСТАРЫН КОМПЬЮТЕРЛІК МОДЕЛЬДЕУ ТӘСІЛДЕРІ

Компьютерлік модельдер жаңа сабақты игеру барысында немесе есеп шығаруда демонстрация үшін таптырмас құрал болып табылады. Мысалы, нақты модель арқылы бастапқы жылдамдығы оң, ал үдеуі теріс болатын дененің қозғалысын демонстриялау қиын. Ал компьютерлік модель арқылы оны оп-оңай жүзеге асыра алады.

Есептерді моделдеу кәсіби бағдарламалаушылар мен әдіскерлердің бірлескен еңбегінің жемісі

болып табылады. Олардың бір кемшілігі, модель тек авторлардың сценарии бойынша жұмыс жасайды.

Модельдеу ЭЕМ мүмкіндіктері, жұмыс істеу принциптері мен математикалық модельдердің адаптациясы болатын күрделі тендеулер жүйесінің сандық шешімін бейнелейді. Физикадағы компьютерлік модельдердің табыстары химия, электроэнергетика, биология есептерін шешуде де кең таралды. Компьютерлік моделдеу негізінде шешілетін есептердің күрделілігі ЭЕМ-нің мүмкіндіктеріне байланысты шектеледі. Күрделі жүйелерді талдаудағы компьютерлік моделдеу зерттелетін объектінің математикалық-логикалық күйін модельдеу, объектінің қызметтік алгоритміне айналатын, компьютерлерге арналған бағдарламаларды комплексті түрде дайындайтын имитациялық модельдеу болып табылады. Кез келген объект күйін имитациялауға болады, бірақ имитациялық модельдеу бәрінен бұрын таңдалған басқару стратегиясына тәуелді күрделі жүйелердің алдағы уақыттағы күйін болжаудың зерттелуін қарастырады.

Жарық қысымы – жарықтың шағылдыратын немесе жұтатын денеге түсіретін қысымы. Жарық қысымын жарықтың электрмагниттік теориясыменквanттық теориясынегізінде түсіндіруге болады. Жарық қысымы әсерінен Жердің жасанды серіктерінің орбиталары аз да болса толықсиды.

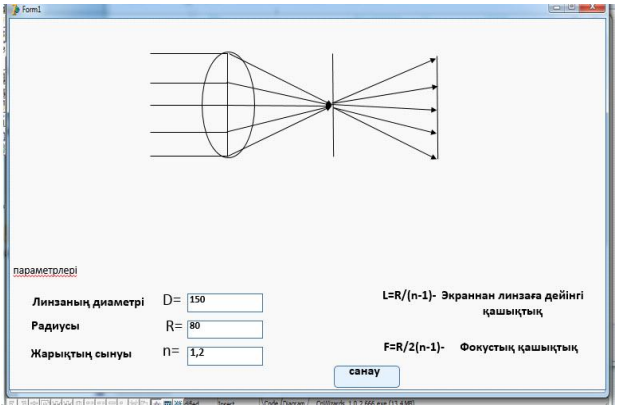
Жарықталған оптика – кейбір элементтерінің жарық шағылу коэффициенттері оларға арнайы жапқыштар жағу жолымен азайтылған оптикалық жүйе. Фотографияның негізінде жатқан фотохимиялық процестер оптика мен химияның шекарасындағы сала – фотохимияда зерттеледі.

Жинақтаушы линзаның шашыратқыш линзадан ортасы қалың болады және өтетін сәуле сонын арқасында бір нүктеге десекте болады, жинақталып өтеді. Бұл есепте алынған қос ойыс линза, оның бұл жерде атқаратын қызметі түскен сәулені бір нүктеге жинақтау. Өзіндік параметрге белгілі нүкте санын беру арқылы яғни, қос дөңес линзаның диаметрін беру қажет. Келесі оның радиусын және сыну бұрышына мән береміз. Бұл бағдарламаның ерекшелігі формула бойынша кез келген нүктеден сыну немесе шағылысуын есептеп шығарып береді. 1-суретте сыну көрсеткіші сызбасы бейнеленген.

Жарықтың шағылуы – жарықтың екі түрлі орта шекарасына (кем дегенде біреуі мөлдір болатын) түсуі кезінде байқалатын құбылыс. Мөлдір ортадағы жарық сәулесі сыну көрсеткіші сол ортаға қарағанда өзгеше болатын екінші ортаға жеткен соң, оның біршама бөлігі сынып, басқа бағытпен таралады да, енді бір бөлігі бірінші ортаға қарай кері шағылады. Шағылған және сынған сәулелер қарқындылығының салыстырмалы шамасы жарық түскен дене бетінің тегістігіне, жарықтың құрамы мен түсу бұрышына, т.б. байланысты болады. Кейде жарық сәулесі толығымен кері шағылады.

Жарықтың сынуы – екі ортаның шекаралық қабатына түскен сәуленіңекінші ортаға өткен бөлігінің бастапқы бағыттан ауытқуы. Жарықтың сыну заңдары былай тұжырымдалады.

Түскен сәуле, сынған сәуле және екі ортаны бөлетін шекаралық бетке жүргізілген перпендикуляр бір жазықтықта жатады. Түскен сәуле мен сынған сәуле өзара қайтымды болады.



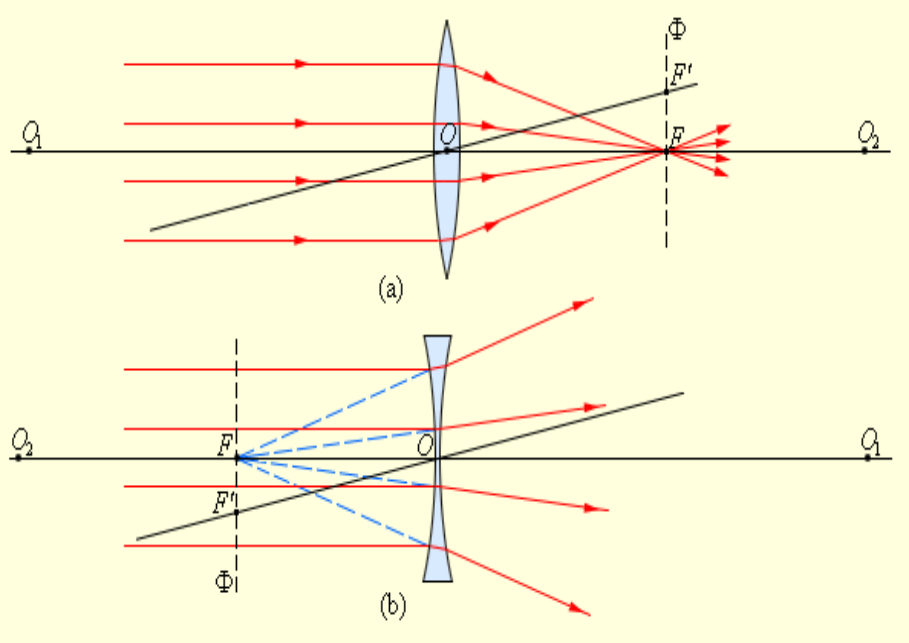
1-сурет. **Параллель жарық шоғының жинақтаыуыш (a) және шашыратқыш (b) линзалардағы сынуы**

O_1 және O_2 нүктелері – сфералық беттердің центрлері, O_1 O_2 – бас оптикалық ось, O – оптикалық центр, F – бас фокус, F´– қосымша фокус, OF´– қосымша оптикалық ось, Ф – фокалдық жазықтық.

1-суретте параллель жарық шоғының жинақтаушы нүктелері көрсетілген.

Түсу бұрышы синусының (α) сыну бұрышы синусына (φ) қатынасы тұрақты шама болады: мұндағы n – ортаның сыну көрсеткіші. Берілген заттың вакууммен салыстырғандағы сыну көрсеткіші сол заттың абсолюттік сыну көрсеткішідеп аталады.

Жарықтың шашырауы – жарық сәулесінің бастапқы таралу бағытын өзгертіп, жан-жаққа ауытқуы. Бұл құбылыс жарықтың оптикалық жағынан біртекті емес ортада таралуы кезінде байқалады. Сол орта ішіндегі бөгде бөлшектер жарықтың таралу бағытын өзгертеді. Жарық толқынының электр өрісі әсерінен мұндай орта электрондары еріксіз тербеледі де, барлық бағытта бастапқы толқын жиілігіндей екінші реттік электрмагниттік толқындар шығарады. Жарық бөгде қоспалардан мұқият тазартылған ортадан (заттан) өткенде де шашырайды. Өйткені молекулалар мен атомдар үздіксіз қозғалыста болатындықтан, шағын көлем ішінде де заттың тығыздығыөзгеруі мүмкін [1].



2-сурет. **Сыну көрсеткіші**

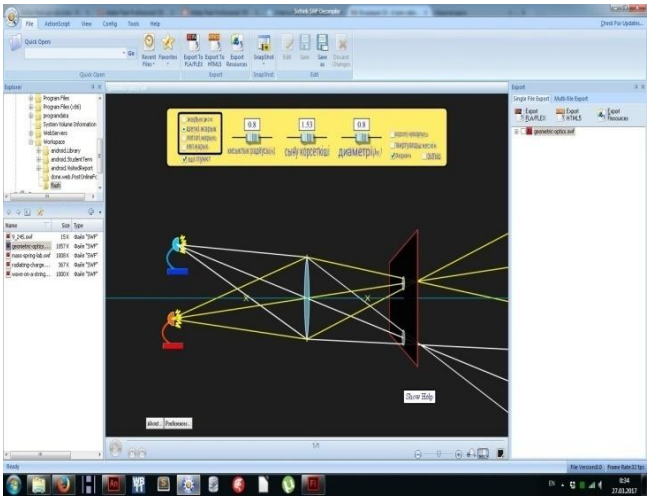
Тәжірибелік жұмысын жүргізу уақытында ғылыми-педагогикалықзерттеулердің әр түрлі әдістері қолданылды. Олардың қолданылуы әдіснамалық, теориялық және дидактикалық сипаттағы қорытындыларды алуға нысандалды.

Тәжірибиелік жұмыстың тиімділігін анықтау мәселесі өлшемдер мен сызықтар мәселесімен байланысты.

Тәжірибе Delphi 7 бағдарламасында жүзеге асырылды. Геометриялық оптикадағы жарықтық жинақталу линзасымен және екінші ретте шашыратқыш линза беттерімен жұмыс жасалынды. Линзаның екі түрге бөлінетіні мәлім.

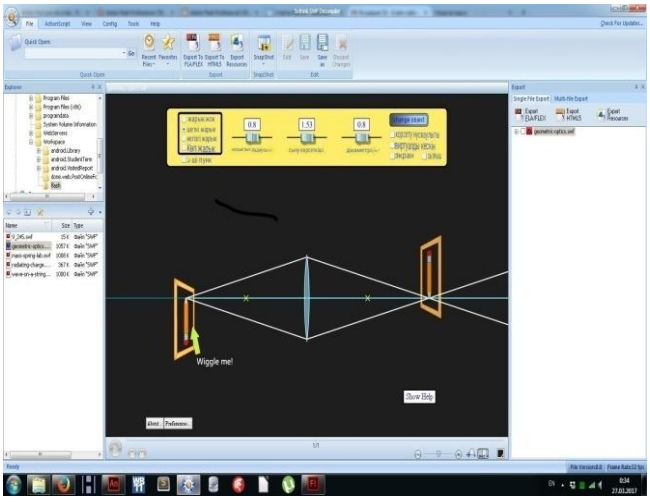
Сөйтіп, зерттеу барысында қолданылған нақтылы әдістерге қысқаша талдау жасалды.

Келесі осы тәжірибеге жатқызуға тиісті келесі геометриялық есеп. Бұл есепте нақты мән, нұсқа беру арқылы бағдарламаның өзіндік шешуін табады. Тиесілі код мәтіні енгізілген. Сол кодқа байланысты формула енгізіліп, соған байланысты есеп шешімін тапты. 3-суретте геометриялық оптикаға байланысты есеп көрсетілген.



3-сурет. **Геометриялық оптика**

Тәжірибеде линзаға түскен сәуле көрсеткіші қандай диаметрде түсуі анықталды. Яғни өзіндік мән беру, сан көрсету оны бағдарлама өзі есептеп шығарып береді. Кез келген нүктеден түскен сәуле линзаға шағылысқан уақытта әртүрлі кестеде, сызықта орналасады. Тәжірибеде геометриялық оптикаға байланысты есеп көрсетілген.



4-сурет. **Геометриялық оптика**

Жұқа линзалардың формулаларын шығару үшін беттік линзалардың R1 және R2 қисықтық радиустарын линзадан затқа дейінгі a және b қашықтықтарымен байланыстыратын ара қатынасты және оның бейнесін ең аз уақыт принципін пайдаланады: жарықтың таралу нақты жолы сол нүктелер арасындағы кез келген өзге ойлауға болатын жолдармен сылыстырғанда жарықтың өтуі үшін қажет болатын уақыттағы жол болып саналады.

Бұл жобадағы мәліметтерді енгізу және шығаруды ұйымдастыру барлық Delphi ортасының компоненттер түрлері бойынша ұйымдастырылып, басқарылатын түсіндірме ақпараттары қамтитын тізім бойынша реттелген мәтіндік құжатта сақталынған. Анықтамалық модель қарапайым механизмді басқарылатын қосымша түрінде жасалынды. Сондықтан ақпаратты шығару электронды (экранға) және басылым түрінде қағазға шығару.

Қорыта келе, оқу процесінде қолдануға төмендегіні меңгерді: «Физика», «Теориялық механика», «Қолданбалы механика», «Компьютерлік технологиялар», «Электр энергетикасындағы математикалық есептер мен компьютерлік моделдеу», «Математикалық әдістер мен өнеркәсіптегі модель-

дер» курстары бойынша зертханалдық жұмыстарды орындағанда; моделдеу бағдарламаларымен жұмыс істеу дипломдық жобаның негізін құрайды.

Бұл кезеңде алға қойылған мақсатқа сәйкес әдебиеттер талданды, талдау нәтижесінде жалпылау әдістері пайдаланылды, онда теориялық, практикалық әдістер қолданылды.

Компьютерлік технологияны колдану физикалық процесстерді моделдеуге, сонымен бірге нақтылы түсіндіруді қажет етеді. Сонымен бірге, компьютерді енгізу студенттердің компьютерлік, математикалық, лингвистикалық кабілеттерін арттыру, сондай-ақ жалпы ақпараттық мәдениетті дамытуға септігін тигізеді.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының «Білім туралы» заңы білім беруді дамытудың 2005-2010 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы.

2. Қойшыбаев Н. Оптика. Атом. Ядро. Элементар бөлшектер: Жалпы физика курсы. – Т. IV. – Алматы: Зият-Пресс, 2010. – 390 б.

3. Алексеев Д.В. Физикалық есептерді Microsoft Visual Basic бағдарламасында компьютерлік моделдеу. – М.: Солон-Пресс, 2008. – 525 б.

4. Кавтрев А.Ф. Физика сабақ барысындағы компьютерлік моделдеу тәжірибесі. Дипломат: Сборник РГПУ А.И. Герцена Физика мектепте және жоғарғы оқу орнында. – СПб: «Мамандырылу», 2013.

5. Алексеев Д.В. Компьютерлік модельдеу физикалық есептері Microsoft Visual Basic бағдарламасында. – М.: Солон-Пресс, 2014. – 525 б.

Т. Алтынбай, *АЖ-405 тобының студенті,*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Е. Назырова,*** *аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЖАППАЙ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ ЖҮЙЕЛЕРІНІҢ ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ НЕГІЗГІ ЭЛЕМЕНТТЕРІ

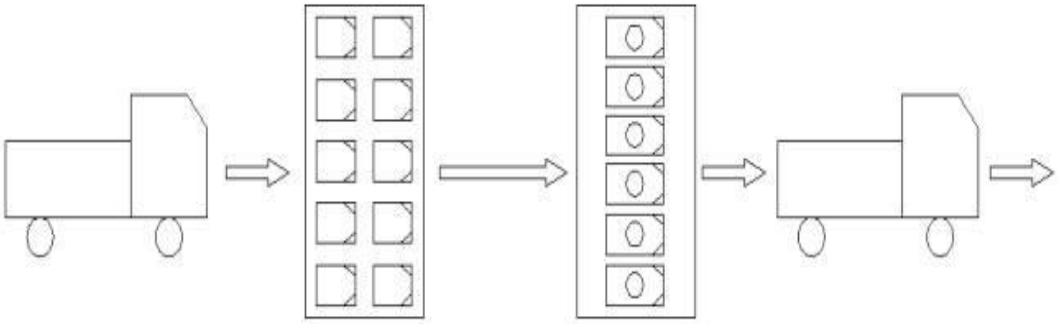
Жаппай қызмет көрсету жүйелері қызмет түріне, оның құрамына және кезектің күту уақытынан қызметтің орындалуына дейінгі уақытқа байланысты әр түрлі топтарға бөлінеді.

Жабдықтарының жұмыс ерекшелігі мерзім кезеңінде тапсырыс бағытының (бекітілген мерзім аралығында жұмыс істеу жүйесіне келген ұсыныс жиыны) мезгіл сәтінде ауыстырып отыру және ақауды жою уақытының айнымалылығы. Жұмыс істеуге берілген тапсырыстар мен жұмыс істеу уақытының айнымалылары және кез келген жүйелер жалпы жұмыс істеу жүйелері деп атайды.

Бөлшектерден тұратын өзара әрекеттескен, бір толық іс-әректке жету мақсатында жүзеге асыратын процесті жүйе деп атайды.

Сондықтан, жүйе деп әр түрлі тәуелділіктен құралған физкалық нысан. Техникалық жұмыс орындары, дұрыстату шеберханалар орыны, қошымша бөлік қоймалары, сұйықтықтар мен отын нысандарын жатқызады.

Жалпы жұмыс істеу жүйесінің құрамы: жұмыс істеу мұқтаждығына енугізу ағынын тапсырыс деп қарастырамыз. Легке орналасу, жұмыс істейтін жабдықтар және тапсырыстардың шығу ағыны (сурет).



Сурет. **Жалпы жұмыс істеу жүйесінің сызбасы**

Енгізу ағыны деп арнайы жұмыс ауқымын қажет тапсырыстар жиынтығы.Тапсырыстар белгілі мезгілде айқындалатындықтан, жүйеге мезгіл санында берілетін тапсырыс бірлігі белгілі бір сан, ал енгізу ағыны белгілі процесс боып келеді.

Жұмыс істеу құалы деп керекті аппаратпен техникаландырған құрылғылармен жабдықтармен қаматамасыз етілген жеке жұмыс істеушілер, топтар, бөлімшелер. Топтар АЖ-нің еңбек топтарын, қосымша жерлерде – жұмыс істеушілер мен басқарушылар.

Тапсырыстардың енгізу ағынынан жұмыс істейтін жабдықтардың мүмкіндігі нашар болғанда, жаңадан лег орын алады. Енгізу ағынының саны математикалық мүмкіндіктерге сай келеді.

Тапсырыстардың шығу ағыны жаппай жұмыс істеу жүйесіне қатысты, айтқанда жұмыс істелген, не істелмеген тапсырыстар орын алады.

Техникаларды дұрыстау және еңбектері орындалатын, шығу ағыны талаптарға сай болғандықтан жұмыс істецу техникалары дайын болу қажет.

2) Жалпы жұмыс істеу жүйелерін бөліктеу.

Жалпы жұмыс істеу жүйелерін бөліктенді [1]: лег ұзындығының шектелуімен – шығынмен және шығынсыз.

Жұмыс істейтін жабдықтар құр болмаса жүйелерде тапсырыстар берілген бойда таратылыды, шығынсыз болғанда тапсырыс лекке орналастырылады.

Бұл уақытта лектің ұзындығы және мезгілге шектеу болады:

– жұмыс істеу каналдары – жалғыз және көп каналды;

– жұмыс істеу жабдықтарының түрімен – жалғыз түрлі (әмбебап) және көп түрлі (арнайландырылған);

– жұмыс істеу ережесімен – жалғыз және әр түлі фазалы болып келеді. Жалғыз фазалы жүйелерде тапсырыс ережедер жалғыз жұмыс орыннында, әр түрлі фазалыда көптүрлі жұмыс істеу жабдықтары қолданылып жүзеге асады. Мысалы, желілер;

– жұмыс істеу жабдықтарының көлемі – шектеулі және шектеусіз;

– жұмыс атқару санның артуымен – артуы мен кемуі. Жүйелер санының арту жүйесінде тапсырыстар кезектен тыс, ал басымдылықсызда тапсырыс кезекпен атқарылады;

– тапсырыстың енгізілу ағынының санына – шектеулі және шектеусіз;

– жүйе негізінде сай – ашық және жабық. Тапсырыстың енгізу ағыны, талабы қанағаттандырылған тапсырыс көлемінен тәуелді жабық жүйе, ал тәуелсіз ашық жүйе болады;

– жұмыс істеу жабдықтары тәуелділікке сай – өзара көмек беретін және көмек бермейтін жабдықтар. Көмек беретін жүйелерде жұмыс істейтін жабдықтардың мүмкіндік жүйесіндегі өзге жабдықтардың жұмыс бастылығына тәуелді. Көбінесе жұмыс орындары мен жұмыс істеушілердің өзара көмек беру және зоналар мен жердің жұмыстраын ұйымдастыру және жұмыстың топпен істеу әдісін (жұмыс істеушілердің бір орынннан екіншісі орынға ауысып істеу мүмкіндігі көбірек) орындағанда пайдаланылады. Өзара көмек көрсететін жүйелерді байқағанда келесідей екі

факторды орындау керек: тапсырысты орындау үшін бір уақытта көптеген жұмыс түрлерін атқаратын жабдықтарды пайдалану уақытын азайтқан сайын немесе жылдам орындалады, өзара көмек қаншалықты «орынды», жалғыз тапсырысты пайдалануға көптеген канал қолданылғанда жұмыс мүмкіндігі ұлғаяды ма, жоқ па?

ЖҚКЖ-ның негізгі элементтеріне тапсырыстардың кіріс ағыны, атқарушы құрылғылар немесе каналдар, және тапсырыстардың шығыс ағыны жатады.

ЖҚКЖ-ларды оқу тапсырыстардың кіріс ағынын талдаудан басталады. Тапсырыстардың кіріс ағыны дегеніміз жүйеге түскен және орындауды қажет ететін талаптарыдың жиыны. Тапсырыстардың кіріс ағынын талдау осы ағынның заңдылығын түсініп, қызмет көрсетудің сапасын жақсарту қажет. Тапсырыстардың кіріс ағыны көп жағдайда кездейсоқ факторларға байланысты болып, басқарылуы қиын болады. Уақыт бірлігі ішінде түсетін талаптар саны кездейсоқ шама [1].

Тәжірибеде қарапайым ағын шарты әрдайым орындала бермейді. Процесстің стационарлық еместігі жиі орын алады (күннің әр сағаты және айдың әр күні сұраныс ағынында өзгере береді, ол таңертең қарқынды немесе айдың соңғы күндері бәсең болуы мүмкін). Сондай-ақ, оның салдары айдың соңындағы тауар жіберуге берілген сұраныс саны олардың айдың басында қанағаттандырылуына байланысты болады. Және де біркелкілік емес құбылыстар байқалады, өйткені қоймаға материал алуға бір уақытта бірнеше тұтынушы келеді. Жалпы алғанда өте жақындаумен қайта бөлудің Пуассан заңы жаппай қызмет көрсетудің көптеген процесстерін көрсетеді. А.Я. Хинчиннің ерекше теориялық және практикалық құндылық беретін жалпы теоремасы, бірқатар маңызды жағдайларда бұндай болжам рас болып шығатындығын береді. Бұл теорема, кіретін ағынды – тәуелсіз ағынның көп бөлігінің соммасы ретінде, ал олардың бірде-бірін қарқындылығы бойынша барлық жиынтық ағынмен салыстуға келмейді деп болжамдауға болады. Бұл теореманың «қарапайым» формулировкасын келтірейік (толық формулировкасы мен дәлелі келтірілген).

Теорема (А.Я. Хинчин). Егер кіріс ағыны өз алдына өзара стационарлық және біркелкі ағындардың ауқымды санына әрқайсысы өз үлесін қосатын болса, онда аналитикалық сипаттағы (әдетте тәжірибеде қолданатын) қосымша жаңдай бойынша ағын қарапайымдылыққа жақын [2].

Осы теореманы практикада қолдануды келесі мысалдарда көрсетуге болады: әлемнің көптеген порттарымен байланысты берілген жүк портына шалғайға шығатын кемелер ағынын, қарапайымға жақын деп есептеуге болады. Бұл бізге кемелер ағынының портқа келуі Пуассон процессіне сәйкес бөлінген деп есептеуге құқық береді.

Уақыттың бір бірлігінде түсетін тапсырыстардың орташа саны тапсырыстың жиілігі деп аталады, ол келесідей анықталады:

$$\lambda = \frac{1}{T}, \tag{1.1}$$

мұндағы T – кезектегі тапсырыстардың аралық интервалы.

Тапсырыстардың қарапайым ағыны жағдайында тапсырыстардың таралуы Пуассон заңына бағынады:

$P_k(t)$ – атқаратын жүйеге t уақытта k тапсырыс түсу ықтималдығы

$$P_k(t) = e^{-\lambda \cdot t}(\lambda \cdot t)^k / k! \tag{1.2}$$

мұндағы λ – уақыттың бір бірлігінде түсетін тапсырыстардың орташа саны.

Одан басқа, Пуассон сұраныстар ағынының болуын қызмет көрсетуге түскен талаптар туралы мәліметтерді статистикалық өңдеумен айқындауға болатнын көрсетеді. Пуассон бөлу заңының бір белгісі осы шаманың кездейсоқ шамасы мен дисперсиясын математикалық болжамды теңдігі болып табылады.

$$\alpha = \sigma^2 \tag{1.3}$$

барлық жүйелердің өткізгіштік қабілетін белгілейтін қызмет көрсететін қондырғылардың ма-

ңызды сипаттамасының бірі қызмет көрсету уақыты болып табылады.

Бір сұранысқа қызмет көрсету уақыты ($t_{обс}$) – кездейсоқ шамасы, ол үлкен диапазонда өзгеруі мүмкін. Ол қызмет көрсететін қондырғылардың қалыпты жұмысына, жүйеге түсетін сұраныстардың түрлі көлемдеріне байланысты (мысалы, жүк тиейтін немесе жүк түсіретін көлік құралдарының түрлі жүктерді көтеруі).

Кездейсоқ шама $t_{обс}$ толықтай, статистикалық сынау негізіндегі бөлу заңдылығымен беріледі.

Тәжірибеде, көбінесе қызмет көрсету уақытының көрсетілімді бөлу заңы туралы гипотезі қолданылады.

Қызмет көрсету уақытын бөлу заңдылығы t уақыттың өсуіне байланысты бөлу жиілігі тез арада төмендеп кеткенде орын алады. Мысалы, сұраныс жасаудың негізгі бөлігіне тез қызмет көрсетіліп, ал уақыт созып қызмет көрсету сирек кездескенде. Қызмет көрсету уақытын бөлу заңдылығының болуы статистикалық байқау негізінде анықталады [3].

Қызмет көрсетуде уақыт бөлудің заңдылығында жағдай болжамы қызмет көрсету t уақыты аспағанда, мынаған тең:

$$P_{t_обс}(t) = 1 - e^{-\nu \cdot t}, \tag{1.4}$$

мұнда v – бір сұранысқа қызмет көрсететін бір қондырғысымен қызмет көрсету жиілігі, ол келесідей қатыстықпен анықталады:

$$v = 1/t_{обс}, \tag{1.5}$$

мұнда $t_{обс}$ – бір құрылғының бір тапсырысты орындаудың орташа уақыты.

Қызмет көрсетуде уақыт бөлу заңдылығы көріністі болса, онда қуаттылығы бірдей қызмет көрсететін бірнеше қондырғылардың болу жағдайында, бірнеше қондырғылармен қызмет көрсетуде уақыт бөлу заңдылығы да сондай көріністе:

$$P_{t_обс}(t) = 1 - e^{-n \cdot \nu \cdot t}, \tag{1.6}$$

мұнда n – қызмет көрсететін қондырғылардың саны.

ЖҚКЖ маңызды параметрі ν қызмет көрсету қарқындылығына λ сұраныстардың түсу жиілігінің қатынасы ретінде белгіленетін жұмыс жүктемесінің α коэффициенті болып табылады.

$$\alpha = \lambda / \nu, \tag{1.7}$$

мұндағы α – жүктеу коэффициенті; λ – тапсырыстың жиілігі; ν – бір тапсырыстың бір құрылғымен орындалу жиілігі.

(1.5) және (1.7) – ден мынаны аламыз:

$$\alpha = \lambda \cdot t_{обс}, \tag{1.8}$$

біркелкі уақыт жүйесіне сұраныс түсуінің жиілігі λ деп ескеріп, бұдан шыққан $\lambda \cdot t_{обс}$ орташа уақытта бір сұранысқа бір қондырғымен қызмет көрсетужүйесіне түсетін сұраныс санын көрсетеді.

ЖҚКЖ үшін қызмет көрсететін қондырғылардың болжамды n саны жұмыс жүктемесі коэффициентінен міндетті түрдекөп болуы керек бекітілген сұраныс немесе жұмыстың стационарлық режимі ЖҚКЖ) $n > \alpha$.

Кері жағдайда, түсетін сұраныс саны барлық қызмет көрсететін қондырғылардың жиынтық өндірісінен көп болып, кезегі шексіз өсетін болады [3].

ЖҚКЖ үшін бас таруымен және аралас типпен бұл жағдай әлсіреуі мүмкін, ЖҚКЖ осы типтерінің тиімді жұмыс жұмысістеуі үшін $\alpha: n \geq \alpha$. Жұмыс жүктемесінің коэффициентінен кем болмайтын қызмет көрсетуші n қондырғылардың минималды санын талап ету жеткілікті [4].

Әдебиеттер

1. Алгазинов А.В. Ақпараттық жүйелердегі компьютерлік моделдеу және талдау. – М., 2015.
2. Дунин А.В. Ақпараттық жүйелердің және процесстердің теоретиялық негіздері. – М. Высшая школа. 2011.
3. Куликовский А.Ф. Ақпараттық процесстердің теориялық негіздері. – М. Высшая школа, 2007.
4. Чернявский В.С. Математикалық моделдердің жүйелік түсінігі. – Усть- Каменогорск: ВКГТУ, 2012.

Ж. Ахмет, *ЕТжБҚЕ-406 тобының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.И. Успанова,*** *аға оқытушысы*
ҚазЭҚХСУ

НАҚТЫ ОЖ БАСҚАРУЫМЕН КЕҢСЕ ЖЕЛІСІНІҢ ЖҰМЫСЫН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Бүгінгі таңда компьютерлер адам қызметінің және ғылымның барлық салаларына нақты кіріп, сонымен қатар оларды әртүрлі бағдарламамен қамтамасыз етеді. Әрине, алдымен ол электронды есептеуіш техниканың дамуымен, оның қарқынды жетілуі мен адам қызметінің түрлі салаларына енуімен байланысты.

Ақпараттық технологиялардың мұндай қарқынды дамуының себебі ақпаратты жылдам әрі сапалы өңдеудің өспелі талаптарының қоғам дамуымен қатар өсуінде.

70 жылдардың басында алғашқы желілік операциялық жүйелер пайда болды, көптерминалды ОЖ салыстырғанда олар қолданушылардың электр байланыстары арқылы бірнеше компьютерлер арасында мәліметтерді үлестірімді сақтау мен өңдеу мүмкіншіліктерін пайдалануға рұқсат берді. Кез келген операциялық жүйе бір жағынан жергілікті желінің барлық функцияларын қолданады, ал екінші жағынан ол желі арқылы басқа компьютерлердің операциялық жүйелерімен байланыстыратын бірқатар қосымша құралдарға ие болады. Желілік функцияларды қолданатын бағдарламалық модульдер операциялық желілерде біртіндеп пайда бола бастады, олардың желілік технологиялардың, компьютерлердің аппараттық базаларының дамуына, сонымен қатар желілік өңдеуді талап ететін жаңа тапсырмалардың пайда болуына сәйкес болды.

Компьютерлердің желіде бірігуі еңбек өнімділігін арттыра түсті. Компьютерлік желілер өндірістік немесе офистік талаптарға байланысты, сонымен қатар оқу мен байланысқа түсу мақсатында да қолданылады.

Желінің коммуникациялық жүйелері арқылы клиенттік және серверлік бөліктерінің арасында хабарлама жіберуді ОЖ транспорттық құралдары басқарады. Бұл құралдар хабарламаларды құрастыру, хабарламаларды бөліктерге (пакеттер, кадрлар) бөлу, компьютерлер атауларын сандық адрестерге түрлендіру, хабарламаларды сенімді жеткізуді ұйымдастыру, күрделі желіде маршрутты анықтау және т.с.с және т.б. функцияларды орындайды. Желі бойынша хабарлама жіберу барысында компьютерлер арасындағы өзарақатынас орнату ережелері Ethernet, Token Ring, IP, IPX және басқа коммуникациялық хаттамаларында орнығады. Екі компьютер желі бойынша өзара хабарлама алмаса алу үшін, олардың ОЖ транспорттық құралдары кейбір коммуникативтік хаттамалардың жиынтығын қабылдауы тиісті. Коммуникациялық хаттамалар желі бойынша ОЖ клиенттік және серверлік бөліктерінің хаттамаларын олардың мазмұнына қарамастан өткізеді.

Қолданушы өз файлын орналастырғысы келетін дискісі бар В компьютерінің жағында әрдайым осы компьютердің ресурстарына қашықтықтан жетуге желіден сұраныстар келуін күтіп отыратын ОЖ серверлік бөлігі жұмыс істеу керек. Желіден сұранысты қабылдаған серверлік бөлік локальды

дискке сұранып, оның бір каталогына көрсетілген файлды жазады. Әрине, бұл амалдарды орындау үшін бір емес, ал компьютерлер арасында ОЖ командалары мен өткізілетін файлдың бөліктерін өткізетін тұтас хабарламалар сериясы талап етіледі.

ОЖ клиенттік бөлігінің өте ыңғайлы және пайдалы функциясы болып локалды файлға деген сұраныстан қашықтықтағы файлға деген сұранысты ажырата алу болып табылады.

Егер ОЖ клиенттік бөлігі мұны жасай алатын болса, онда қосымшалар локалды немесе қашықтықтағы файлмен жұмыс істеп отырғанына қарамауы тиіс, – клиенттік бағдарлама сұранысты қашықтықтағы компьютерге өзі танып өзі қайта жіберіп отырады (redirect). Кейде тану функциялары бөлек бағдарламалық модульдерге бөлінеді, мұндай жағдайда редиректор деп барлық клиенттік бөлікті емес, ал тек осы модульды атайды.

ОЖ клиенттік бөліктері сол сияқты ресурстарға деген сқраныс форматтарын түрлендіреді. Олар қосымшалардан желілік ресурстарға қол жету сұраныстарын локалды түрде қабылдайды, яғни ОЖ локалды бөлігінде қабылданған түрінде. Желіге сұраныс клиенттік бөлікпен басқа түрде жіберіледі, талап етілген ресурс орналасқан компьютерде жұмыс жасайтін ОЖ серверлік бөлігінің талабына сәйкес келетін түрінде. Сол сияқты клиенттік бөлік те серверлік бөліктен жауаптарды қабылдап оларды локалды форматқа түрлендіреді, сол себептен қосымша үшін локалды және қашықтатылған сұраныстарды орындау айырмашылықсыз болып табылады.

Неғұрлым ОЖ соңғы қолданушыларға, қосымшалар мен желі әкімшісіне көп қызметтер санын ұсынатын болса, соғұрлым оның желілік ОЖ қатарындағы позициясына байланысты болады.

Желілік қызметтер өз табиғатына қарай клиент-серверлі жүйелер болып табылады. Кез келген желілік сервисті орындау барысында сұраныс көзі (клиент) және сұраныс орындаушысы (сервер) бар болатындықтан, сол сияқты кез келген желілік қызмет те өз құрамында симметриялы емес екі бөлікті құрайды – клиенттік және серверлік. Желілік қызмет операциялық жүйеде не екі бөлікпен (клиенттік және серверлік) не болмаса екеуінің бірімен берілуі мүмкін.

Кеңсе желісі көп жағдайда біррангілі болып келеді, мұнда барлық компьютерлер бір-бірінің ресурстарына қол жетімді бірдей деңгейде болады. Әр бір қолданушы өз еркімен өз компьютерінің қандай да бір ресурсын бөлісетіндей қылып таңдайды, одан кейін басқа қолданушылар оны пайдалана алады. Бір рангілі желілерде барлық компьютерлерде бір операциялық жүйе орнатылып, ол желідегі барлық компьютерлерге потенциалды түрде тең құқық береді. Мұндай типті желілік ОЖ бірангілі деп аталады. Бір рангілі ОЖ әрі серверлік, әрі клиенттік желілік қызметтерді қамтитыны айқын. Бір рангілі желілердегі барлық компьютерлердің тең құқылылығында жиі жағдайларда функционалды симметриясыздық байқалады. Әдетте, бір рангілі желілерде өз ресурстарын барлығына қол жетімді қылуды қаламайтын қолданушылар болып тұрады. Мұндай жағдайда олардың ОЖ серверлік мүмкіншіліктері белсендірілмейді, және компьютерлер тек таза клиент ролін атқарады.

ОЖ қарапайым құрылымдауы операциялық жүйенің (ядро) негізгі функцияларын орындайтын модульдерге, және ОЖ қосалқы функцияларын орындайтын модульдерге операциялық жүйе компоненттерін бөлу болып табылады. ОЖ қосалқы модульдері қосымшалар түрінде (утилиттер немесе жүйелік өңдеуші бағдарламалар) немесе процедуралар кітапханалары түрінде жасалады.

Қосалқы модульдері оперативтік жадыға тек өз функцияларын орындау уақытына ғана жүктеледі, яғни транзитті болып табылады. Ядро модульдері тұрақты түрде оперативтік жадыда болады, яғни олар резидентті болып табылады.

Әр түрлі деңгейдегі аппараттық қолдау режимдері бар болса ОЖ тұрақтылықты артықшылықты режимінде ядро функцияларын орындау жолымен көтерілуі мүмкін, ал ОЖ қосалқы модульдері мен қосымшалары – пайдаланушы режимінде.

Бұл операциялық жүйе кодтары мен деректерін және бағдарламаларды рұқсатсыз кіруден қорғауға мүмкіндік береді. ОЖ ресурстар үшін қосымшалар арасындағы дауларда астам төреші ретінде қатыса алады.

Операциялық жүйенің ең маңызды функциясы оның барлық аппараттық және ақпараттық ресурстарды рационалды пайдалануды ұйымдастыру болып табылады. Негізгі ресурстарға процессорлар, жады, сыртқы құрылғылар, деректер мен бағдарламаларды жатқызуға болады. Бірдей аппараттық ресурстарды пайдаланатын, бірақ әр түрлі операциялық жүйелермен басқарылатын

есептеуіш жүйе тиімділігі түрлі дәрежеде жұмыс істеуі мүмкін.

Сондықтан, операциялық жүйенің ішкі механизмдерін білу оның өнімділік мүмкіндіктері мен сипаттамаларын жанама байқауға мүмкіндік береді. Бір бағдарламалы ОЖ ресурстарды басқару тапсырмаларын шешу қажет болса (мысалы, қосымшалар мен операциялық жүйе арасындағы жады бөлу сияқты), ал, осы жолда басты қиындықтар ресурстар үшін бірнеше қосымшалар бәсекелесетін мультипрограммалы операциялық жүйелерде пайда болады. Сол үшін де осы тарауда қарастырылатын мәселелердің үлкен бөлігі мультипрограммалы жүйелерге жатады.

Процесті жасау – ең алдымен процесс жазбасын жасау болып табылады, операциялық жүйеге оны бақылауға қажетті, барлық ақпаратты қамтитын бір немесе бірнеше ақпараттық құрылымдарды жасау үшін құрал болып табылады. Мұндай ақпараттар қатарына, мысалы, процесс идентификаторы, орындалатын модуль жадыда орналасу орны туралы деректер, процестің мәртебесінің дәрежесін (басымдылығы және қатынас құқықтары) қамтуы мүмкін.

Процесті жасау дисктен оперативтік жадыға берілген процесстің орындалатын бағдарламасының деректер кодтарын және мәліметтерін жүктегенді қамтиды. Бұл әрекетті орындау үшін, операциялық жүйе дискідегі осындай бағдарламаның орнын анықтау қажет, оперативтік жадыны қайта үлестіріп жаңа процестің орындалатын бағдарламасына жады бөлуге тиісті. Содан кейін бағдарламаны оған бөлінген жад аудандарында есептеп және жадта орналасқан жерге байланысты бағдарламаның параметрлерін өзгертуге болады.

Виртуалды жад жүйелерінде бастапқы уақытта тек код пен деректер бөліктері ғана жүктелуі мүмкін, кейін қалғандарын қажетінше жүктеу үшін. Процесті жасау барысында міндетті түрде кодтар мен деректерді оперативті жадыға жүктеуді талап етпейтін жүйелер бар, оның орнына бастапқыда орналасқан файлдық жүйенің каталогынан кодтар мен процесс деректерін сақтауға арналған дисктің арнайы бөлігіне орындалатын модуль көшіріледі.

Windows Server 2008 файлдар сервері ретінде пайдалануға болады, және қуатты қосымшалар сервері ретінде де, мысалы, хабар алмасу немесе үлкен дерекқор жүйелерін басқаруды ұйымдастыру. Демек, бүкіл кәсіпорынның ақпараттық жүйесін бір платформада тұрғызуға болады, ол нәтижесінде жүйенің өрістету құнын, оның қолдау және оқытуын айтарлықтай азайтады.

Windows Server 2008, шектелмеген принтерлер санын бірге қолдануға және ұсынуға мүмкіндік береді. Олар жергілікті және TCP / IP хаттамалары немесе DLC пайдаланып желі арқылы қосылған болуы мүмкін.

Windows Server 2008 бірнеше процессорлары бар компьютерлерде әр түрлі аппараттық платформаларда жұмыс істейді. Бұл жағдайда жүйенің жалпы өнімділігі аппараттық қамтылуының қуатына арттыруға пропорционалды жақсарады.

Осы қасиеттері үшін, Windows Server 2008, Windows Vista / 7 сияқты қазіргі заманғы операциялық жүйелерден еш кемшілігі жоқ, және конфигурациялау мен қолдау жеңілдігі, сондай-ақ, ыңғайлы интерфейс, мысалы, Unix сияқты платформалармен салыстырғанда тартымды етеді.

Әдебиеттер

1. Фурман А.Н. Сетевые возможности MS Windows. – М.: Перспектива, 2006. – 385 с.
2. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Сетевые операционные системы. – СПб.: Питер, 2001.
3. Казаков С.И. Основы сетевых технологий. – М., 1999.
4. Интернетке кіріспе «Бүкілдүние жүзілік өрмек»: Әдістемелік құрал. – Алматы, 1999. – 25 б.
5. Шөкіш А. Торап – Америка барлаушылырының туындысы немесе ғаламдық ақпараттар туралы не білеміз? // Алтын орда. – 2002.

А. Ахметова, *АЖ-409 тобы студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***К.С. Саурова,*** *магистр, аға оқытушы*
КазЭҚХСУ

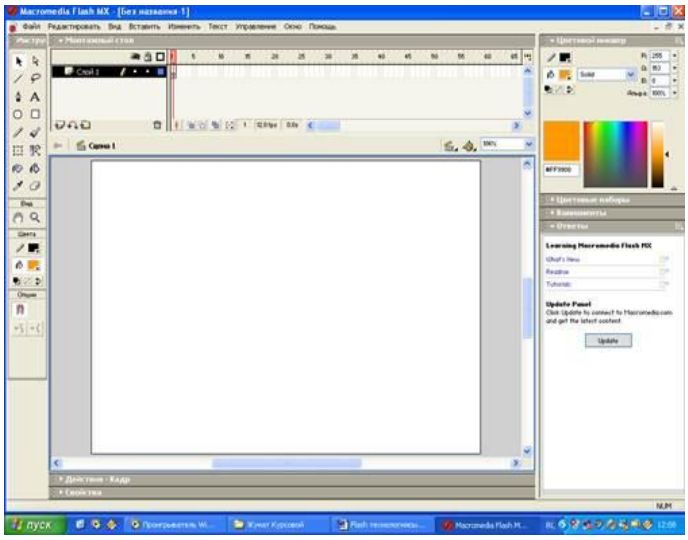
«MACROMEDIA FLASH» БАҒДАРЛАМАСЫН ҚОЛДАНЫП, МУЛЬТИМЕДИЯЛЫҚ АНИМАЦИЯ ҚҰРУ

Бүгінгі таңда технологияның қарқынды дамуына байланысты компьютерлердің графикалық мүмкіндіктері күннен-күнге үлкеюде. Қазіргі компьютерлердің мүмкіндігіне байланысты программалар да аз жасалып жатқан жоқ. Соның ішінде, анимация жасауда көп қолданысқа ие Macromedia Flash программасы. Соңғы кезде Macromedia Flash технологиясы тәжірибесі жоқ компьютер қолданушысына программалық өнімдер жасау мүмкіндігін береді. Қазір Macromedia Flash-технологиясы ең жаңа және кең қолданылып жатқан технология болып табылады.

«Macromedia Flash» бағдарламасын қолданып, мультимедиялық анимация құру тәсілдері, сонымен бірге, Macromedia Flash бағдарламасының бірнеше мүмкіндіктерін пайдаланып, тербелістер мен толқындық процесстердің моделі қарастырылған.

Flash редакторында анимация жасаудың ыңғалайлылығын сөзбен айтып жеткізу қиын. Себебі бұл редактор дүние жүзіндегі №1 орынды алып отыр. Қолданғанда өте жеңіл, өте ыңғайлы және мүмкіндігі шексіз. Қазіргі шығып жатқан нұсқаларында тіпті кез келген платформаларға арналған қосымша құру мүмкіндігі бар екен. Егер мұндай мүмкіндік бета тесттен сәтті өтсе, онда қазіргі программисттердің басым бөлігі осы редакторға өтетіндігіне өзбасым күмән тудырмаймын.

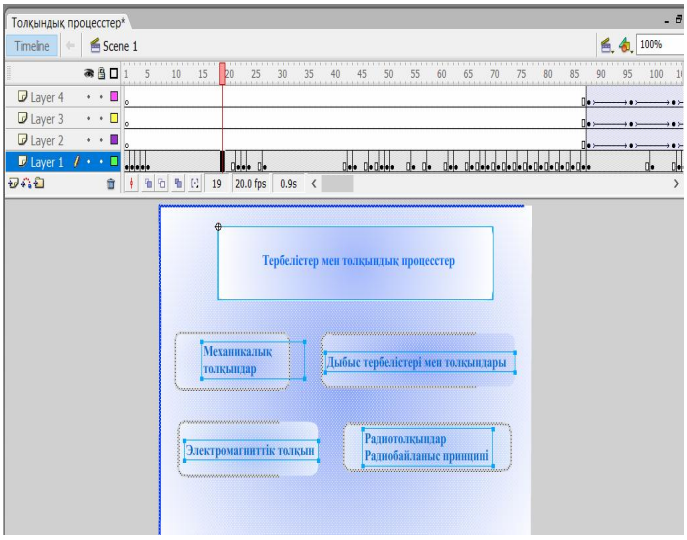
Macromedia Flash – векторлық, растрлық және шектелген үш өлшемді графикамен жұмыс істеуге мүмкіндік береді, сондай-ақ екі бағытты ағынын дыбыс және бейнені қолдайды. 1-суретте Macromedia Flash мультимедиялық ортасы көрсетілген.



1-сурет. **Macromedia Flash програмасы**

Macromedia Flash программасын Пуск => Программы => Macromedia=> Macromedia Flash MX командасы орындау арқылы іске қосамыз.

Әр бір батырма сілтеме ретінде келесі беттерге көшуге мүмкіндік береді. Сілмете үшін әр түймені басу арқылы Actions > Global functions > Timeline control > gotoAndPlay-ға код тереміз. 2-суретте сілтеменің нәтижесі бірінші беті бастапқы меню көрсетілді [15].

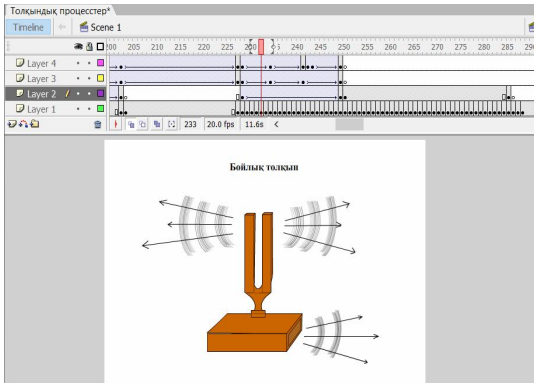


2-сурет. **Бастапқы меню**

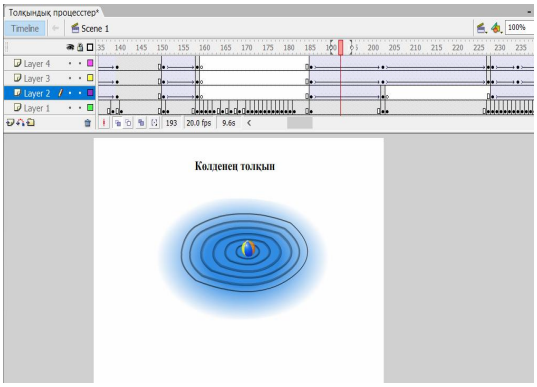
Macromedia Flash бағдарламасының library батырмасының көмегімен бірнеше суреттерді қоя аламыз. Әр бір толқындық процессерді суреттеу үшін кадрлап жасадым. Және сол кадрлар қозғалысқа айналу үшін Motion командасы қолданылды.

Motion командасының қызметі бұл жобада толқындық процесстер модельін көрсетуде оразан зор.

3, 4 суреттерде Motion командасының көмегімен толқындардың ортада таралу процессін бейнеленді.



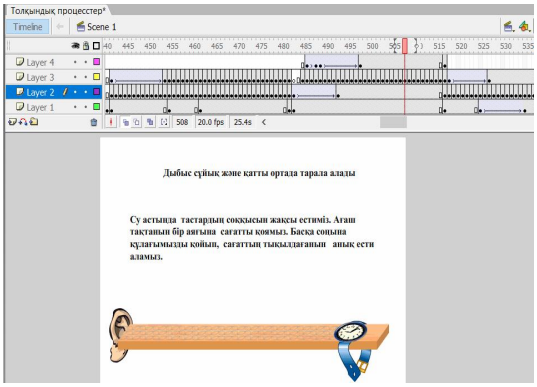
3-сурет. **Камертондағы дыбыстық толқындардың таралуы**



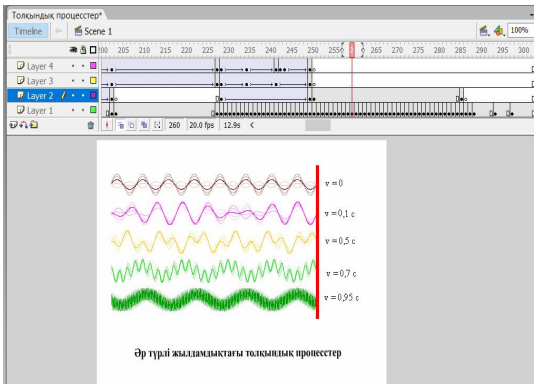
4-сурет. **Су бетіндегі көлденең толқындардың таралуы**

Кез келген жасалып жаткан жоба жоспармен болу үшін, уақытымен көріп отыру қажет. Оны іске асыру үшін Control > Test movie > in Flash Professional.

Панельдің төменгі жағында Properties бет өлшемдері көрсетілген. Edit document properties > Document Settings ашылған бетте Width (ені) және Heigth (биіктігі) функцияларының көмегімен жаңа бет өлшемін бере аламыз. 5, 6 суреттерде толқындардың таралу процесі бейнеленді.



5-сурет. **Дыбыстық толқындардың тарлуы**



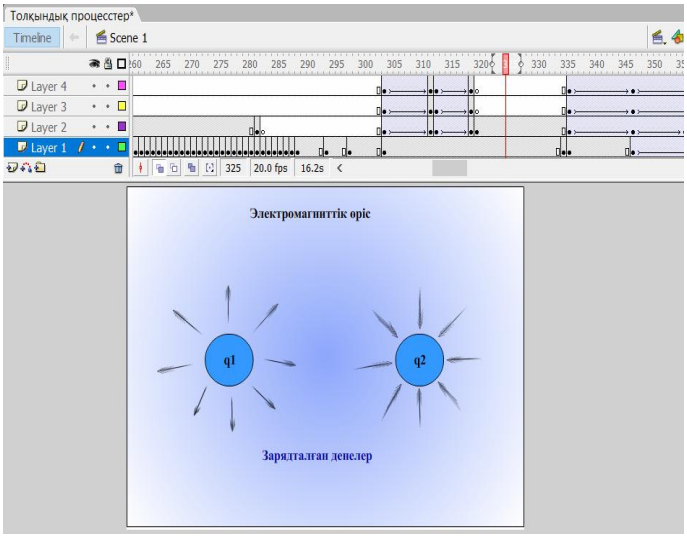
6-сурет. **Әр түрлі жылдамдықтағы толқындық процесстер**

Қабатардыды қосу үшін басты менюда Insert – Timeline – Layer командасын жасаймыз. Контексті Properties менюда – қабатқа ат беріледі. Қабатта құралдарды пайдалану арқылы сурет салуға және қабаттын үстіне тағы қабат немесе астына қосуға болады.Қандай да бір графикалық фрагменттер әр түрлі қабатта болса, олар бірікпейді себебі, олар бір – бірімен байланыспайды.

Кадрларды F6 командасы арқылы көшіріп,кадрларды өзгерте қозғалыстар пайда болды. Бағдарламада процесстер автоматты түрде сақталып отырылу үшін Auto-Save командасы, ал Auto-Recovery фукциясы автоматты түрде проблемалы жағдайда сіздің файлдың көшірмесін жасайды. Автоматты сақтау функциясын қолдану үшін Properties > Edit > Document Settings >Auto Save қажетті уақытты белгілеп Ok командасын басамыз. 7 суретте Auto-Save командасымен жасалған электромагниттік өріс көрсетілді.

Macromedia Flash бағдарламасының Properties ішінде Soud командасын көмегімен қажетті дыбысты көшіруге, қоюға мүмкіндік береді. Процесстерді толығымен көрсету үшін дыбыс қосылды. Дыбысты қою үшін Macromedia Flash бағдарламасының төменгі жағында орналасқан Properties->Soud командасының көмегімен керекті дыбыс қойылды.

Анимацияны басқа адамдарға көрсету үшін оны жариялау қажет.Ол үшін File > Publisg Settings >Profile>Properies командаларын орындаймыз Flash және Html белгіленді, publish кнопкасын таңдалынды.



7-сурет. Оң және теріс зарядталған денелердің электромагниттік өріс жасауы

Тербелістер мен толқындық процесстерді Macromedia flash ортасында модельдеу негізінде қарастырылған теориялық және тәжірибелік зерттеу нәтижелері төмендегі қорытындыларға алып келді.

Болашақта ақпараттық-компьютерлік және коммуникациялық технологиялардың дамуы, білім беру жүйесіндегі физикалық процесстерді модельдеуде, компьютерлік бағдарламаларды қолдануды қажеттілігін арттырады.

Әдебиеттер

1. Антонов Б. Macromedia Flash 8.Web – графика: анимация, баннеры, логотипы/ Антонов Б. – М.: Лучшие книги, 2006.

2. Блог для дизайнеров и программистов / Habrahabr.ru – М.: Блог для дизайнеров и программистов, 2008. – Режим доступа: habrahabr.ru .

3. Сайт, содержащий уроки и статьи по Flash.Word Press – М.: Flash Blog – Все о технологии Adobe (Macromedia) Flash, 2008. Режим доступа: flashblog.ru.

4. Форум для дизайнеров / Jelsoft Enterprises Ltd.: Дизайнерский форум, 2008. web-silver.ru/forum.

5. Форум для дизайнеров и программистов / Форум Flasher.ru – М.: Форум для дизайнеров и программистов, 2008. flasher.ru.

6. Форум для флеш-программистов / Ken Dreenwood – L.: Bestflash, 2008. bestflash.com.

М. Байнабек, Ю. Карась, А. Амантаева
Научный руководитель: ***Н.Н. Демидчик,*** *к.т.н., доцент*
КазУЭФМТ

3D МОДЕЛИРОВАНИЕ В ГИС

Современный уровень развития геоинформационных систем (ГИС) способствует все более широкому применению пространственных моделей местности в геоинформационном картографировании. Сочетание трехмерного моделирования и ГИС значительно повышает наглядность отобра-

жаемой информации, упрощает ее понимание и восприятие. Пространственные (трехмерные) модели местности вместе с электронными картами являются составной частью картографического обеспечения имеющихся и создаваемых систем управления, информационно-расчетных систем. Пространственные модели местности обеспечивают наглядное представление трехмерного образа местности, читаемость и распознаваемость элементов и объектов местности, визуальную оценку их взаимного пространственного расположения. Трехмерные городские модели могут быть полезными информационными ресурсами, которые могут использоваться в самых разнообразных областях.

В ГИС-пакете «Навигатора 3D» можно наложить на поверхность векторные и растровые данные, вытянуть пространственные объекты по высоте, создавая эффект трехмерных фигур, и т.п. В настоящее время широкое развитие получают реалистичные 3D-сцены. Чтобы трехмерная модель местности была яркой и реалистичной, в ArcGIS можно внедрить созданные в других приложениях 3D-объекты, поскольку они обеспечивают максимально возможное соответствие отображаемой модели реальной местности, наглядность и распознаваемость элементов содержания модели местности. Для зданий и сооружений разрабатываются специальные условные знаки – трехмерные. Они бывают двух типов. Первый тип сохраняет характерные очертания реальных объектов, второй тип их обобщает (используется для типовых многоэтажных жилых домов). Реалистичные представления местности часто содержат 3D-объекты с наложенными на них текстурами с изображениями стен и крыш зданий. Текстуры создаются на основе фотографий конкретных объектов, космических снимков высокого разрешения или выбираются библиотеки текстур, демонстрирующих материал покрытия. Основной проблемой трехмерных моделей является сложность и трудоемкость их создания. Сначала из имеющихся графических примитивов необходимо построить плоскую фигуру, служащую основанием объекта. Затем проводится его вытягивание с целью придания объема. Далее посредством перетаскивания отдельных элементов с помощью указателя мыши конструируют окончательную форму здания. На втором этапе производится детальное оформление здания, добавляются балконы, колонны, оконные и дверные проемы, примыкающие постройки, что позволяет сформировать неповторимый и узнаваемый внешний вид здания.

Трехмерные программные модули в геоинформационной системе позволяют создавать в среде трехмерной местности не только здания, но и объекты любой сложности: архитектурные постройки, дорожные конструкции, группы деревьев, вертолеты, автомобили и так далее. Трехмерное моделирование позволяет наилучшим образом описывать реальную местность, объекты окружающего мира и их взаимное расположение.

Трехмерное моделирование можно использовать для более эффектного представления района развертывания узла связи с учетом рельефа реальной местности, также 3D моделирование успешно применяют в конструкторских проектах при создании различных моделей, что заменяет натуральное макетирование, и например, позволяет создавать 3D модель узла связи или элемента системы связи.

Одним из способов для преобразования двухмерных изображений в трехмерные является использование специальных плагинов в профессиональных пакетах ГИС, таких как ArcGIS, AutoDesk AutoCad 3D GIS, PHOTOMOD (Санкт-Петербург). Материалы космосъемки со спутников передаются в программный комплекс для автоматизированного преобразования в трехмерные изображения с помощью плагинов.

В перечисленных пакетах также имеются дополнительные инструменты для анализа трехмерных данных. Например, в ArcGIS имеется пакет – 3D Analyst, который добавляет в стандартную функциональность программы наборы инструментов для создания и анализа поверхностей, а также инструменты для создания виртуальных моделей местности. В приложениях для трехмерной визуализации, поставляемых с ArcGIS 3D Analyst, доступны все функции геообработки и пространственного анализа, что позволяет проводить ГИС анализ и демонстрировать результаты в реалистичном трехмерном виде.

Средства работы с 3D-моделями реальной местности

Технология позволяет создавать трехмерные модели местности, модели архитектурных ансамблей, интерьера внутренних помещений, наземных и подземных коммуникаций.

Для усиления эффекта визуализации трехмерных изображений местности (района) операции

или размещения узлов связи можно использовать библиотеку трехмерных знаков для тактической и оперативной обстановки, которая является дополнением к классификатору условных знаков тактической и оперативно-тактической обстановки.

При вызове «Навигатора 3D» для текущего активного окна-документа карты строится трехмерная модель прямоугольного участка местности, соответствующего всей карте или выбранному участку.

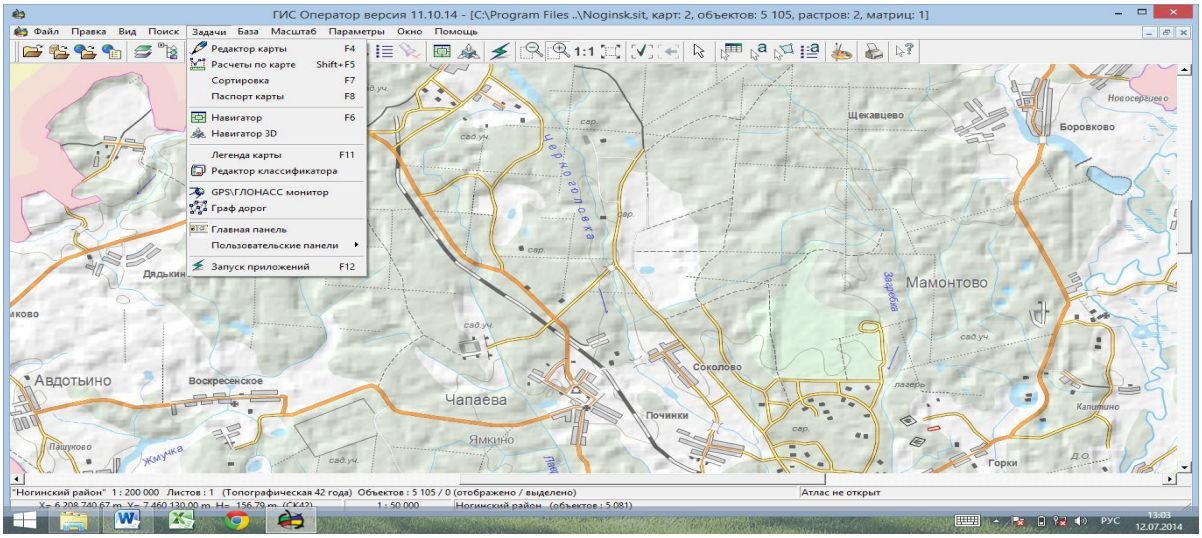


Рис. 1. **Диалоговое окно ГИС «Оператор» с кнопкой запуска «Навигатора 3D»**

Она представляет собой поверхность, построенную с учетом рельефа местности (при наличии матрицы высот в текущем документе), на которую может быть наложено изображение векторной, растровой или матричной карты, и расположенные на ней трехмерные объекты, соответствующие объектам двухмерной карты. В ней можно свободно «ходить» по трехмерной модели, наклонять ее под нужным углом, опускаться и подниматься, менять освещение, т.е. настроить отображение модели максимально удобным для работы образом.

Создание трехмерной модели

Создание трехмерной модели не требует длительной подготовки, достаточно иметь двухмерную карту и матрицу высот. По этим данным можно построить трехмерную модель рельефа выбранного участка местности. Для построения объемной модели с учетом объектов, расположенных на данной карте, необходима библиотека трехмерных изображений объектов, добавляемая в классификатор любой карты.

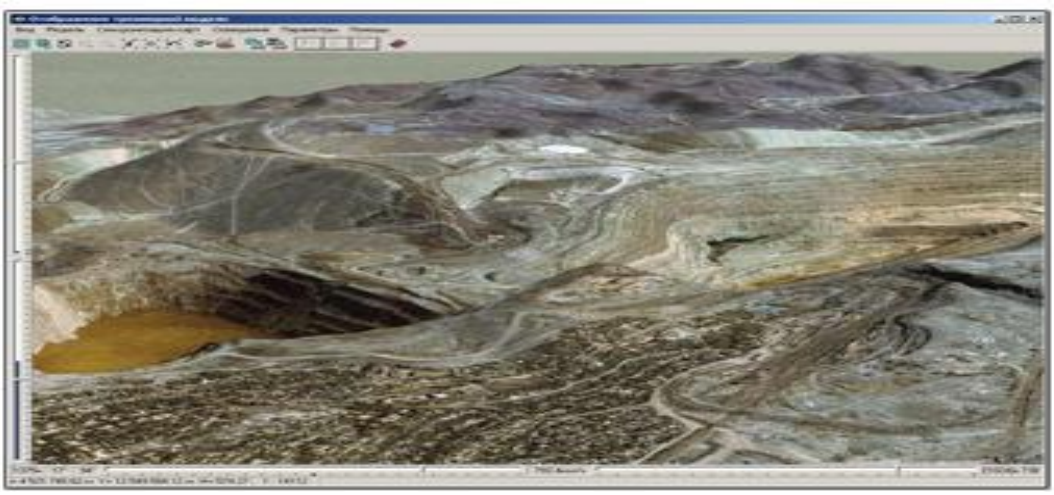


Рис. 2. **Диалоговое окно «Трехмерной модели»**

Виды трехмерных моделей местности

Типовые трехмерные модели создаются по планам городов, топографическим картам или обзорным картам. Типовые модели содержат поверхность рельефа местности, строения, объекты дорожной сети, трубопроводы, колодцы, светофоры, объекты растительности, гидрографии и другие объекты простой формы.

Построение типовой модели является самым быстрым способом получения качественной трехмерной модели местности. Типовые модели могут применяться для визуальной оценки взаимного расположения объектов с учетом особенностей рельефа и их высоты анализа взаимного расположения кабелей электросетей и трубопроводов разного назначения.

Рис. 3. **Диалоговое окно «Трехмерной модели местности»**

Выводы: Трехмерные модели обладают достаточной наглядностью, подробностью и тем самым, создают более адекватную модель картины мира. Современное трехмерное геоинформационное моделирование является развитием трехмерного моделирования. Оно создает новые информационные ресурсы, применяемые в решении различных задач, в частности для проектирования инфраструктуры города, развития транспортной инфраструктуры и городского планирования, в архитектуре при размещении 3D-моделей зданий в окружающем ландшафте, позволяет проектировщикам создавать и сравнивать множество вариантов развития территории для выбора оптимального решения.

Литература

1. Воробьев И.Г., Иванов В.Г., Домбровский Я.А. Применение средств автоматизации при организации связи: Учебн. пособие. – СПб.: ВАС, 2012. – 140 с.

2. Геоинформационная система «Карта 2011». Технология построения трехмерной модели панорама 1991-2010. – Ногинск, 2010.

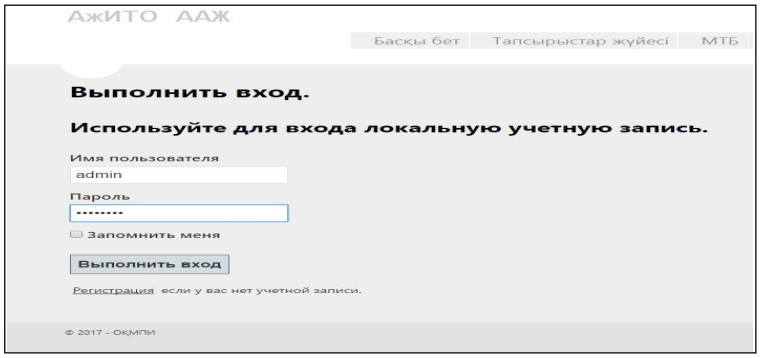
3. Сайт «Программист», http://olocoder.ru

М. Бейсенбаев, *ақпараттық жүйелер мамандығының 4-курс студенті.*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Т. Азиева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

БҰЛТТЫ ДЕРЕКТЕР ҚОРЫНА АРНАЛҒАН КОМПЬЮТЕРЛІК ҚЫЗМЕТ ОРТАЛЫҚ ЖҰМЫСЫНЫҢ БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ҚҰРАЛЫН ҚҰРУ

Бұлтты дерек қорымен жұмысты практикалық тұрғыда көрсету үшін Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік педагогикалық институтының «Компьютерлік қызмет орталығы» жұмысын көрсетуді шештік. Қызметкерлер жайында мәлімет, қызмет жайлы және тағы басқа мәліметтер қорында орталықта орналасқан бұлтты база қоры серверінде деректер базасын аштық. Бұл база қорына интернет желісіне қосылған барлық компьютерден қолжетімділік қарастырылған.

Енді осы құрылған бұлтты деректер қорын пайдаланып жұмыс жасайтын бағдарламаны 1-сурет көрсетейік. Осы ДҚ-мен жұмыс жасау үшін алдымен жүйеге кіруіміз қажет.



1-сурет. **Жүйеге кіру беті**

Жүйеге кіргеннен кейін қолданушының құқығымен сәйкес бағдарламаның басты мәзірі ашылады.

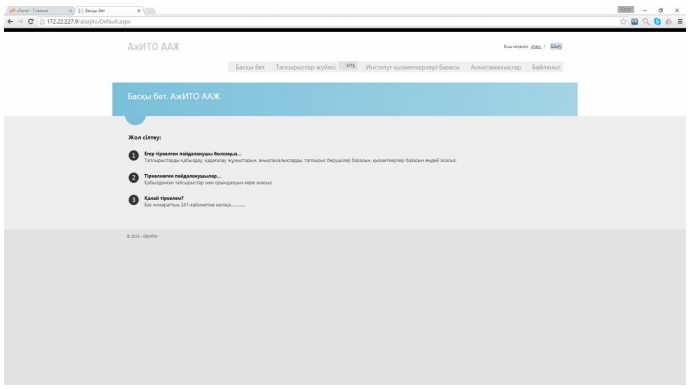
Әкімшінің басты мәзірі мына батырмалардан тұрады:

– Тапсырыстар жүйесі – Ақпараттық және инновациялық технологиялар орталығына тапсырыстарды тіркеу.

– Институт қызметкерлер базасы – тапсырыс берушілер базасы.

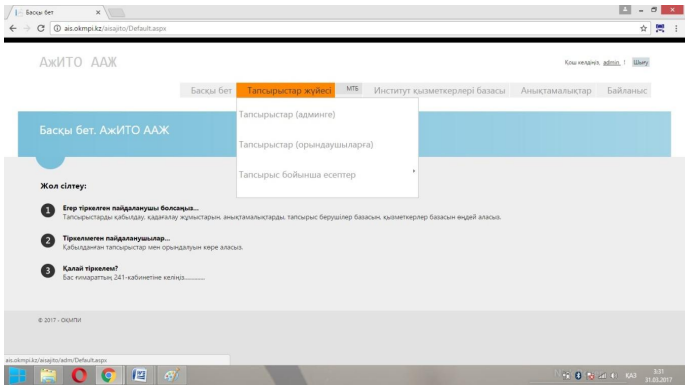
– Анықтамалықтар – АжИТО анықтама бөлімі.

– Байланыс – Ақпараттық және инновациялық технологиялар орталығына тапсырыс беру. 2-сурет қараңыз.



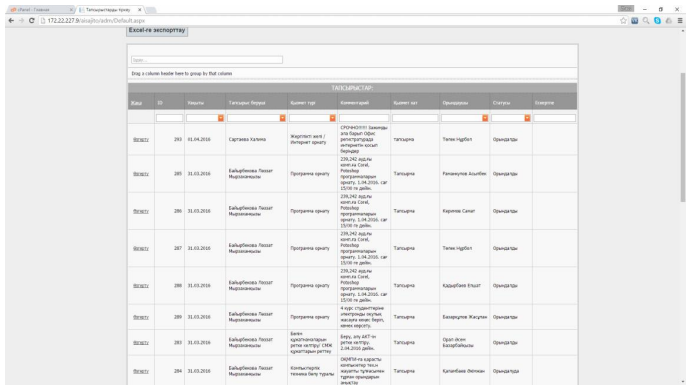
2-сурет. **Бағдарламаның бастапқы беті**

Сурет 3-де басты беттегі тапсырыстар жүйесі 3 салымнан тұрады. Олар:
– тапсырыстар (әкімшіге);
– тапсырыстар (орындаушыға);
– тапсырыс бойынша есеп.



3-сурет. **Тапсырыстар жүйесі**

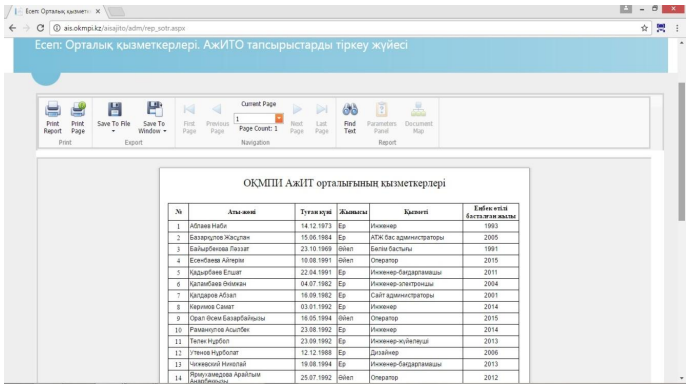
Ақпараттық және инновациялық технологиялар орталығына келіп түскен тапсырыстар тізімін 4-суреттен көреміз.



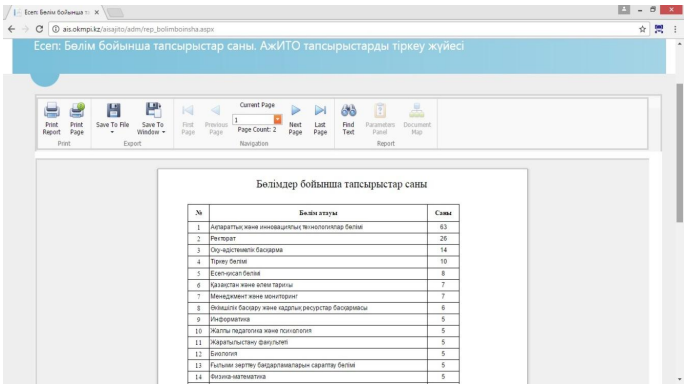
4-сурет. **Тапсырыстар тізімі**

Тапсырыстар бойынша есеп беру келесі бөліктерге бөлінеді.

АжИТ орталығының қызметкерлері жайлы, күні бойынша тапсырыстар есебін жүргізу батырмасы және бөлімдер бойынша тапсырыстар санынан тұрады. 5-6-суреттерден қарай аламыз.

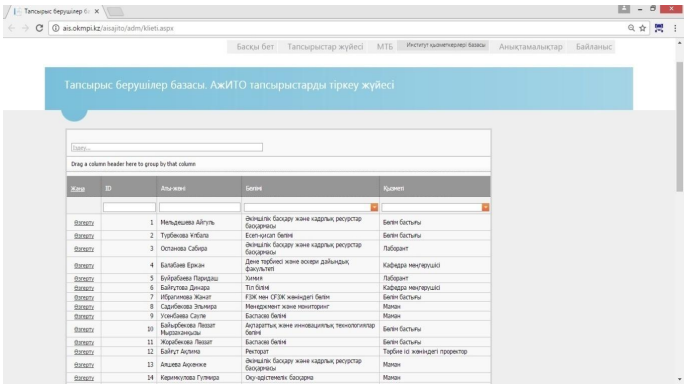


5-сурет. **АиЖТ орталығының қызметкерлері**



6-сурет. **Бөлім бойынша тапсырыс саны**

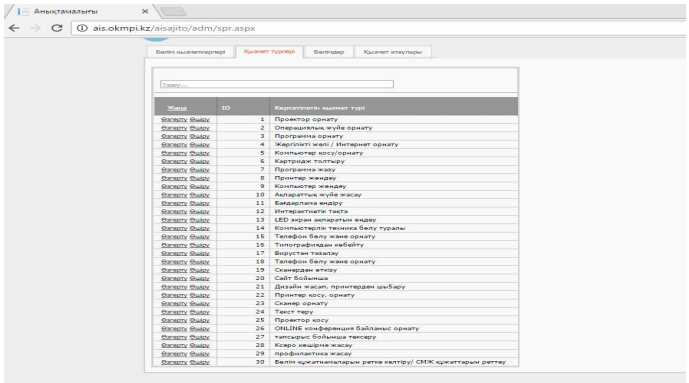
Басты беттегі «Институт қызметкерлер базасы» батырмасын басқан кезде ОҚМПИ-дағы қызметкерлер тізімі шығады. 7-сурет осы қызметкерлер АжИТ орталығына тапсырыстар береді.



7-сурет. **ОҚМПИ қызметкерлері**

«Анықтамалықтар» мәзірі мына батырмалардан тұрады: бөлім қызметкерлері, атқарылатын қызмет түрлері, бөлімдер тізімінен және қызмет атауларынан тұрады.

8-сурет ақпараттық және инновациялық технологиялар орталығындағы атқарылатын қызмет түрлерінің тізімі көрсетілген.



8-сурет. **«Қызмет түрлері» терезесі**

Осы базаға тіркелмеген пайдаланушылар – қабылданған тапсырыстар мен оның орындалуын көре алады. Егер тіркелген пайдаланушы болсаңыз – тапсырыстарды қабылдау, қадағалау жұмыстарын, анықтамалықтарды, тапсырыс берушілер базасын, қызметкерлер базасын өңдей аласыз.

Әдебиеттер

1. Байғожанова Д.С. «Ақпараттану». – Талдықорған, 2008.
2. Карпова. Т. Деректер қоры: Модельдеу, жобалау және жүзеге асыру. – СПб: Питер. 2011. – 765 б.
3. Агальцов В.П. Деректер базасы: АСТ үшін оқу құралы. – М.: Мир, 2007. – 364 б.
4. Куперова Т.А. Самоучитель Access 97/2000. – Ғылыми техника, 2011.
5. Деректер қорын жобалау және жасау Р. Форст, Д. Дей, К. Ван Слайк; ағылшын тілінен аударған А.Ю. Кухаренко. – М.: НТ Пресс, 2009. – 592 б.
6. Алдамұратова Т.А. Математика: Оқулық. – Алматы: Атамұра, 2007.
7. Острейковский В.А. Информатика. – М.: Выс. Шк., 2007.

К. Бекен, *студентка 2 курса специальности «Информационные системы»*
Научный руководитель: ***Л.Г. Касенова,*** *к.п.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

СИММЕТРИЯ И ФИЗИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА КРИСТАЛЛОВ

Симметрия возникла в связи с изучением живого организма, а именно человека, и употреблялось скульпторами еще в V в. до н.э.

В переводе с греческого термин «симметрия» – соразмерность (однородность, пропорциональность, гармония). Часто проводят параллели: симметрия и уравновешенность, симметрия и совершенство. Познавательную силу симметрии оценили философы Древней Греции, используя ее в своих натурфилософских теориях. Так, например, Анаксимандр из Милета, живший в первой половине VI в. до н.э., использовал симметрию в своей космологической теории, где в центре мира поместил Землю – главное, по его мнению, тело мира. Она должна была иметь совершенную, симметричную форму, форму цилиндра, а на периферии вращаются огромные огненные кольца, закрытые воздушными облаками и дырками, которые и кажутся нам звездами. Земля расположена точно в центре, и здесь симметрия имеет смысл равновесия.

Весы известны человеку с III в. до н.э. В состоянии равновесия массы грузов на разных концах коромысла одинаковы – положение коромысла симметрично относительно центра тяжести. Симметрия – это не только равновесие, но и покой: стоит добавить на одну из чашек весов дополнительный груз, как они придут в движение. Нарушено равновесие, исчезла симметрия – появилось движение.

Гармония (симметрия) состоит из противоположностей. В пространственной симметрии противоположности явно видны. Например, правая и левая кисти рук человека. Таких противоположностей древние ученые насчитали десять пар, например, чет-нечет, прямое-кривое, правое-левое и т.д.

И Леонардо да Винчи не обошел своим вниманием симметрию. Он рассмотрел равновесие шара, имеющего опору в центре тяжести: две симметричные половины шара уравновешивают друг друга, и шар не падает. Как художник он главное внимание уделял изучению законов перспективы и пропорций, с помощью которых выявляются художественные достоинства произведений искусства.

Когда-то гармония мира ассоциировалась у человечества с симметрией. Древние греки, больше всего в жизни, ценившие прекрасное, придавали ей исключительное значение. Считая красоту критерием истины, они ощущали в симметрии некий скрытый смысл, воспринимали ее как начало, определяющее свойства мира. Впоследствии, однако, красота утратила свои позиции, стала достоянием лишь художников и поэтов. Был утерян и интерес к симметрии. Но пришли новые времена. Сформировалась новая физика, и стало ясно, что греки были абсолютно правы. Свойства мира

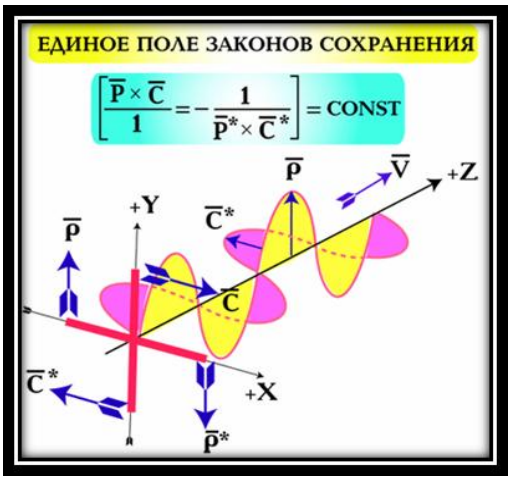
действительно в большой степени определяются его симметрией. (Нам уже приходилось писать о связи симметрии пространства и времени с законами сохранения импульса и энергии). Но что же это такое симметрия? Поясним на простом примере. Скажем, вы держите в руках какое-то тело и вертите его и так, и эдак. И вдруг замечаете, что при каком-то повороте тело совмещается само с собой. Вот тогда и говорят, что тело симметрично относительно этого поворота. Сам поворот называют операцией или преобразованием симметрии, а ось, вокруг которой совершается такой поворот – осью симметрии. Возьмем, например, кубик. Ясно, что если повернуть его на 90° вокруг любой из трех осей, проходящих через центры противоположных граней, то кубик совместится сам с собой. Это – оси симметрии. Их называют осями симметрии четвертого порядка. Название возникло из-за того, что для поворота на 360° нужно совершить четыре последовательных поворота на 90°. Почему сравнивают с поворотом на 360°? Да просто потому, что поворот любого тела на 360° эквивалентен тому, что мы вообще его не трогали. Это так называемая тождественная операция.

Существуют ли в природе какие-либо другие, отличные от пространственных поворотов, операции симметрии? Да, и довольно много. Но если иметь в виду отдельно взятое тело, то существует лишь еще одна операция симметрии – зеркальное отражение в плоскости. Оси вращения и плоскости отражения называются элементами симметрии тела. Чем больше у тела элементов симметрии, тем оно симметричнее. И, соответственно, тем проще. Сравните, например, футбольный мяч (любая прямая, проведенная через его центр – ось симметрии бесконечного порядка) с мячом для регби. С более симметричным телом в определенном смысле иметь дело гораздо проще, всяческие сюрпризы при этом менее вероятны.

Но какое все это имеет отношение к физике? Оказывается, самое непосредственное. Чтобы понять это, обратимся к кристаллам. Кстати, заметим, что при ближайшем рассмотрении подавляющее большинство твердых тел в природе – именно кристаллические, так что наш интерес к ним носит отнюдь не академический характер. Знаменитый кристаллограф Евграф Степанович Федоров сказал: «Кристаллы блещут симметрией». Химик скажет, что все тела состоят из молекул, а молекулы состоят из атомов. А многие атомы располагаются в пространстве по принципу симметрии. Поражающие правильные очертания кристаллов вызывали у наших предков суеверные представления. «Такое могли сотворить только боги» – утверждали они. Но мы- то знаем, что это творение природы, что образование кристаллов происходит самопроизвольно, что абсолютное большинство твердых тел имеют кристаллическое строение. С точки зрения внутреннего устройства, кристаллы отличаются от аморфных тел строгой упорядоченностью в расположении атомов, или, говоря иначе, наличием пространственной решетки. Совершенно очевидно, что гораздо проще изучать систему упорядоченно расположенных атомов, нежели множество атомов, беспорядочно сваленных в кучу. (Снова хочется напомнить о том, что чем больше элементов симметрии у системы, тем она проще.) И действительно, именно существование решетки (т.е. симметрии) явилось тем главным, фундаментальным и упрощающим фактором, который позволил в конце 30-х гг. нашего века построить теорию кристаллических тел (так сказать, «попасть в ворота»), а уже в настоящее время – создать всю ту разнообразную электронику, которая, в сущности, определяет стиль современной жизни.

Основным моментом при изучении кристаллов является тот факт, что в любой решетке можно выделить некоторую элементарную ячейку, из которой эта решетка построена. При этом физические свойства кристаллов в очень большой степени определяются симметрией этой элементарной ячейки, т. е. зависят от того, является ли она кубиком, или параллелепипедом, или имеет какую-то иную форму. И вновь справедливо правило: чем больше элементов симметрии у элементарной ячейки, тем проще будут свойства кристалла и тем меньше вероятность обнаружить в нем какие-то неожиданные физические эффекты. Так, если ячейка кубическая (куб имеет максимальное после тел вращения число элементов симметрии), то свойства кристалла по всем направлениям будут одинаковыми. В таких случаях говорят, что кристалл изотропен (в отличие от анизотропного случая, когда свойства тела в разных направлениях различны). При изменении формы элементарной ячейки (это может произойти, в частности, при изменении температуры) число элементов симметметрии в ней уменьшается, и свойства кристалла резко меняются.

Например, кубические кристаллы по своим упругим свойствам характеризуются всего тремя модулями упругости: сжатия, сдвига и кручения. Если же элементарная ячейка имеет форму параллелепипеда, то число модулей упругости оказывается уже равным восемнадцати. Это, разумеется, те же самые модули сжатия, сдвига и кручения, но они теперь разные по различным направлениям. Совершенно аналогичная ситуация имеет место при тепловом расширении кристаллов. В то время как кристалл с кубической решеткой характеризуется одним – единственным коэффициентом теплового расширения, расширение кристаллов с более сложной формой элементарной ячейки определяется уже тремя константами.



Интересно, что число форм, которые может иметь элементарная ячейка, ограниченно. И связано это вот с чем. Кристаллическая решетка по самому своему смыслу система периодическая. Это означает, что при ее смещении, или, как говорят в физике, трансляции, на определенные расстояния решетка совмещается сама с собой. Другими словами, с решеткой, в отличие от отдельно взятого тела, можно проводить специфическую операцию симметрии – трансляцию. Так вот, оказывается, что отнюдь не любая форма элементарной ячейки согласуется с трансляционной симметрией. Например, из правильных шестигранных призм периодическую структуру построить можно, а из пятигранных – нельзя. В 1894 г. на свет появилась работа Пьера Кюри, посвященная симметрии физических явлений. Статья называлась «О симметрии физических явлений: симметрия электрического и магнитного поля». Именно в этой работе и были сформулированы наиболее глубокие идеи ученого, касающиеся универсальной роли симметрии в природе.

А. Эйнштейн внес огромный вклад в рассмотрение симметричности таких физических законов как: закон сохранения импульса, закон сохранения момента импульса и закон сохранения энергии.

В заключение хотелось бы еще сказать о том, что замечательными свойствами кристаллов роль симметрии в физике отнюдь не исчерпывается. Наряду с телами симметрией обладают и физические законы. Различие состоит лишь в том, что тела симметричны относительно пространственных поворотов и отражений, а законы – относительно некоторых других операций. И если симметрия тел изучена практически до конца, то роль симметрии законов природы еще далеко не выяснена. Но есть все основания полагать, что именно на этом пути нас ждут самые выдающиеся открытия.

Литература

1. Городецкий Е.Е. Закон сохранения энергии. – Квант, 1988. – №5. – С. 45-47.

2. Справочник химика 21. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://chem21.info – Заглавие с экрана. (Дата обращения: 29.03.2017).

3. Загрубский А.А. Структура и электронные свойства твердых тел: учебное пособие / А.А. Загрубский, А.П. Чернова. – Санкт-Питербургский государственный университет. – 2017. – 119 с.

А. Бексултан
Ғылыми жетекшісі: ***Б.К. Муканова***
№76 мектеп-лицейі

ЗАМАНАУИ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Үнемі қарқынды өсу үстіндегі және жылдам төзу мүмкіндігіндегі заманауи ақпараттық технологиялар жекелеген корпорациялар, сондай-ақ қоғамдағы еңбекті ұйымдастыру, еңбекпен қамтудың жаңа формалары үшін үлкен мүмкіндіктер ашады. Мұндай мүмкіндіктер көрелгі елеулі өсудежаңадан енгізу адам өмірінің барлық салаларына, отбасына, білімге, жұмысқа, адамзат қоғамының географиялық шекараларындағы барлық салаларға әсер етуі. Бүгінгі таңда ақпараттық технологиялар еңбек өнімділігін, өндіріскөлемін, инвестициялар мен еңбекпен қамту арасында өзара байланыстарды беріктендіруде елеулі үлес қоса алады. Желі бойынша таратылып отырған қызметтердің жаңа түрлері көптеген жұмыс орындарын ашуға қабілетті, мұны соңғы кездегі тәжірбиелер растап отыр.

Ақпараттық технологиялар саласы әлемдегі динамикалық дамымалы салалардың бірі болып табылады. Соңғы 5 жылда осы саланың табысы жылына орташа 10%-ға өсіп отыр.

Ақпарат технологиясы – дегеніміз компьютерді және телекоммуникациялық жабдықтарды деректерді сақтау, шығару, тасымалдау және өзгертуге арналған технология.

Ақпараттық – коммуникациялық технология электрондық есептеуіш техникасымен жұмыс істеуге, оқу барысында компьютерді пайдалануға, модельдеуге, электрондық оқулықтарды, интерактивті құралдарды қолдануға, интернетте жұмыс істеуге, компьютерлік оқыту бағдарламаларына негізделеді.

Ақпараттық әдістемелік материалдар коммуникациялық байланыс құралдарын пайдалану арқылы білім беруді жетілдіруді көздейді.Ақпараттық – коммуникациялық технологияның келешек ұрпақтың жан – жақты білім алуына, іскер әрі талантты, шығармашылығы мол, еркін дамуына жол ашатын педагогикалық, психологиялық жағдай жасау үшін де тигізер пайдасы аса мол.Қазіргі кездегі шапшаң жүріп жатқан жаһандану үрдісі әлемдік бәсекелестікті күшейте түсуде. Елбасы Н.Ә. Назарбаев Қазақстанның әлемдегі бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы атты жолдауында «Білім беру реформасы – Қазақстанның бәсекеге нақтылы қабілеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін аса маңызды құралдарының бірі» деп атап көрсетті. XXI ғ. – бұл ақпараттық қоғам дәуірі, технологиялық мәдениет дәуірі, айналадағы дүниеге, адамның денсаулығына, кәсіби мәдениеттілігіне мұқият қарайтын дәуір.Білім беру үрдісін ақпараттандыру – жаңа ақпараттық технологияларды пайдалану арқылы дамыта оқыту, дара тұлғаны бағыттап оқыту мақсаттарын жүзеге асыра отырып, оқу – тәрбие үрдісінің барлық деңгейлерінің тиімділігі мен сапасын жоғарлатуды көздейді.

Біріккен ұлттар ұйымының шешімімен «XXI ғ. – ақпараттандыру ғасыры» деп аталады. Қазақстан Республикасы да ғылыми – техникалық прогрестің негізгі белгісі – қоғамды ақпараттандыру болатын жаңа кезеңіне енді. Заманымызға сай қазіргі қоғамды ақпараттандыруда педагогтардың біліктілігін ақпараттық – коммуникациялық технологияны қолдану саласы бойынша көтеру негізгі міндеттерінің біріне айналды. Ақпараттық қоғамның негізгі талабы – оқушыларға ақпараттық білім негіздерін беру, логикалық – құрылымдық ойлау қабілеттерін дамыту, ақпараттық технологияны өзіндік даму мен оны іске асыру құралы ретінде пайдалану дағдыларын қалыптастырып, ақпараттық қоғамға бейімдеу.

Ғылым ғасырының табалдырығынан аттағалы тұрған қазіргі таңда компьютер өмірдің барлық саласына кеңінен енуде. Елбасы атап көрсеткендей «Қазіргі заманда жастарға ақпараттық технологиямен байланысты әлемдік стандартқа сай мүдделі жаңа білім беру өте – мөте қажет» – жас ұрпаққа білім беру жолында ақпараттық технологияны оқу үрдісіне оңтайландыру мен тиімділігін арттырудың маңызы зор. XXI ғ. – ақпарат ғасыры болғандықтан адамзатқа компьютерлік сауаттылық қажет. Ақпараттық технологиялар құралдарына техникалық, программалық, ақпараттық құралдар жатады. Техникалық құралдарға дербес компьютер, байланыс желілері, желі жабдықтары енеді.

Ғаламтор-компьютерлік серверлердің бүкіл әлемдік желісі.

Интернетке қосылу мүмкіндігі болған жағдайда, білім беру мекемелері, мемлекеттік ұйымдар, коммерциялық кәсіпорындар және жеке адамдар сияқты миллиондаған қайнар көзінен ақпарат алуға болады.

Қазіргі кезде Интернет сөзін пайдаланғанда, физикалық желінің өзін емес, Дүниежүзілік желі және ондағы ақпаратты айтамыз.

Мысалы Веб-портал (ағылш. Web portal немесе ағылш. Portal, «басты кіру») – бұл тікелей өзара байланыстырылған және «Интернеттік» желі арқылы орындалатын аппараттық орта жиынтығы.

Әдебиеттер

1. Ғалымжанова М. Ақпараттық технологияларды сабақта қолдану / Информатика негіздері.

2. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан халқына жолдауы. «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан».

3. Аккуланова Б.Б. «Ақпараттық-коммуникациялық технологияларды пайдалану арқылы білім беру деңгейін котеру».

4. Исабек Н. Компьютерлік технологиясы пайдаланудың оңтайлы өлшемдері.

С. Есен, *студентка 4 курса*
специальности «Вычислительная техника и программное обеспечение»
Научный руководитель: ***А.И. Онгарбаева,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

СОЗДАНИЕ МОДЕЛЕЙ И АНИМАЦИИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО РОЛИКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ГРАФИЧЕСКИХ РЕДАКТОРОВ

На сегодняшний день создание анимированных социальных роликов является одним из наиболее эффективных технологий видеоинформации. Эти технологии позволяют реализовать все ваши творческие идеи, предоставляя безграничные возможности в создании анимационных роликов. Позволяют создавать не существующие в реальной жизни, целые миры, вдыхать жизнь в неодушевленные предметы. В большинстве случаев преимуществом таких роликов является то, что язык анимации не требует пояснений или же переводов. Социальные ролики вызывают массу эмоций у людей благодаря своему интересному сюжету. В дальнейшем также вызывает желание поделиться увиденным с другими. Если в начале анимации применялась лишь для создания мультипликационных фильмов, то сейчас она применяется практически во всех сферах жизни. Как например: телевидение, презентации, компьютерные игры, социальные и рекламные ролики, сервисы и сайты в интернете. Еще одно из достоинств технологии анимации заключается в подаче информации. Так информация, передаваемая в анимированных социальных роликах, является более динамичным и интерактивным. Сложные информации перевести в более понятную для широкой аудитории форму можно благодаря быстрому развитию компьютерных технологий [1].

Анимация – высокоэффективная технология в создании медиаконтента Главный и ключевой фактор при создании социального ролика, на сегодняшний день, является анимация.

Актуальность этой темы заключается в предоставление информации пользователю в интерактивном режиме. Анимация входит в число лидеров по созданию в программной индустрии видео материалов.

Самыми первыми историческим периодом, для попыток зафиксировать движения с помощью нанесения рисунков на стены, является каменный век палеолит. На этих рисунках были изображения животных, однако количество изображенных ног было больше чем в реальной жизни, тем самым

изображалось движение животных. То есть каждый последующий слой накладывался на предыдущий. А в Иране и Египте нанесение подобных движущихся объектов датируется в более позднее время, в 2000 и 5000 гг. до н.э. Конечно же все это нельзя назвать анимацией, так как в те времена не существовали соответствующие технологии. Такие технологии передавали бы статичные движения объектов.

Первая система, которая начала эру компьютерной графики является Sketchpad, которую изобрел IvenSazerland в 1961 г. Уже с экранов монитора люди могли создавать рисунки. В 1967 г. был создан учебный курс компьютерной графика. В это же время в университете США работали: основатель компании SiliconGraphicsInc – Jim, основатель компании AdobeSystems – JohnWarnock, EdwinCatmull – один из партнеров в создании компьютерной анимации.

В 1986 г. фирма AT&T выпустила первый пакет (TOPAS), который предназначался для работы с анимацией на персональных компьютерах. В 1990 г. AutoDeskначала продажу продукта 3DStudio. В 1997 г. стала широко известна программа MacromediaFlash. В 1998 г. начался выпуск программы Maya [2].

Социальный ролик является одним из значимых индикаторов использования современных технологий, целью которых является донесение определенной идеи, информации. Такого рода информация является наиболее понятной и доступной, т.к. имеет возможность широкого распространения. Особенно для более молодого поколения, которые с развитием технологий, утеряли интерес в чтении газет и просмотра новостей.

Для создания социального ролика в первую очередь необходимо учитывать дизайн и жанр. Дизайн в свою очередь представляет собой проектную деятельность. В процессе проектирования выбираются самые оптимальные методы воздействия на пользователя. Сюжетная линия или же концепция ролика строится с учетом целевой аудитории или на основе уже существующих.

Особенность социального ролика заключается в детальном рассмотрении какой-либо идеи.

Хороший социальный ролик – это красочный элемент в информационном наборе слов и изображений, быстро и качественно привлекающая внимание.

Разработка таких роликов дает массу преимуществ:

• у социальных роликов очень широкая сфера применения;

• это эффективное презентационное средство. Такая анимация не ограничен ввозможности реализации идей;

• анимация оказывает сильное влияние на интеллект людей. Информацию, которую несет в себе социальный ролик очень легко воспринимать, т.к. она создана по принципу игрового кино. Тем самым это мотивирует людей быть более действенными и эмоциональными;

• ролики с анимацией не ограничены в формате. Существует огромное количество вариаций способов прорисовки, обработки изображений и жанровых форм;

• продолжительность социальных роликов ничем не ограничивается, как например, не может себе позволить реклама на телевидении.

Разработка современных социальных роликов включает элементы 2D, 3D анимации. Но при это самый простой по сложности ролик может притягивать внимание человека. Создание социального ролика начинается со сценария. Если же это заказ, то по предложенному заказчиком сюжету. По необходимости ролик может сопровождаться звуком (песня, закадровый голос).

С каждым годом совершенствуются технологии по созданию сложной анимации объектов, движения, моделей и частиц. Технология компьютерной графики является популярным способом создания анимационных роликов, фильмов и мультфильмов.

Программа AdobeAfterEffects версии CS4 была использована для создания анимации постпродакшена социального ролика. Перед началом создания самой анимации был придуман текст для озвучивания. После чего основная работа по созданию ролика производилась в AfterEffects.

Минимальным требованием в работе с программой AfterEffects являются базовые знания инструментария. Нужно понимать классический принцип анимации от пользователя, чтобы работать с шейпами. Каждый шейп имеет ряд параметров, которые позволяют анимировать определенную фигуру или же целый объект. В данной работе проделана как анимация отдельных слоев, так и

объекта в целом. Так в ролике показана динамика целой композиции и продемонстрирован отдельно-взятый объект. Следующий шаг сам процесс анимации. Анимируется каждая из получившихся композиций отдельно. В некоторых композициях создаются вторичные композиции.

Общепринятый метод, использованный в ролике – это шейповая анимация. В определенных точках времени фиксируются значения параметров. Аниматор обозначает ключами некоторые характеристики. Это может быть угол поворота, положение объекта, его размер, прозрачность слоя, вектор движения. Поскольку работа совершается с 2D-графикой, используем две оси координат (X и Y) для изменения ориентации объекта в пространстве. Для придания движения объектам, проставляем кейфреймы в значении Position. При помощи параметра Scale делается анимация размера изображения, Rotation-вращения объекта параметром и Opacity – изменения прозрачности слоя в графе. В зависимости от нашего сценария и требований среды композиции происходит расстановка ключей. По расставленным ключам будут происходить анимации. Производя манипуляции со слоем в пределах композиции, создаем новые ключевые кадры, которые помогают выстроить просчет времени и просчет пространства композиции. Между начальными и конечными кейфреймами есть отдельные ключевые позиции, которые будут акцентировать на себе внимания зрителя, рассказывая историю. Информацию несут контактные кадры, которые являются дополнительными и подкрепляют закадровый текст социального ролика. Главной задачей аниматора является, максимально точно синхронизировать ключевые объекты анимации с наложенным тестом и озвучкой. Шаблоном не является структура сборки объектов в сцены и визуализации элементов пространства. Это образец того, т.к. для каждой композиции рассчитывается свой тайминг, наполняемость и пути анимации слоев.

Шейповая анимация. Shape в переводе означает фигура или анимация фигур. В данной анимации фигуры хаотично появляются и исчезают, при этом вызывая у людей большой интерес. Хорошо выполненная шейповая анимация не останется без внимания. Фигуры в анимации трансформируют друг друга. Но несмотря на это, смысл остаётся понятным.

MotionDesign – это искусство, где графика оживляется средствами анимации. Каждый человек хотя бы один раз видел ролик с motion-дизайном по телевизору или же во всемирной паутине. Работа выполнена именно в этом стиле. Почему motion-дизайн? Потому что, несмотря на свою простоту, она пользуется огромным спросом и имеет широкое распространение.

Даже до сегодняшнего дня нет точного перевода «MotionDesing», именно поэтому сейчас ее называют просто motion-дизайн. Еще одним предназначением, которое не было отмечено выше, это создание «цифровых декораций» для концертов. Кто бы мог подумать! Мало кому известно, но motion-дизайн еще называют «Невидимым искусством» Такое название анимация имеет потому, что при просмотре теленовостей или же других программ и роликов, люди не замечают заставок и перебивок к ним. И когда они видят титры или же другие анимации, то воспринимают как нечто должное, запоминают на подсознательном уровне.

В сложных материалах главным аспектом является его читаемость, идея и сцены, переходящие от одной к другой должны быть понятными и легко воспринимаемыми. Во всех современных роликах в целях большего погружения используют озвучку, звуки и музыку. Так и в моем социальном ролике использованы фоновые звуки.

Логическая обоснованность и технический переход от одной композиции в другую, должен быть выполнен безупречно. Для того, чтобы зрителю не были видны так называемые «швы» между кадрами или фрагментами социального ролика. Готовый материал должен восприниматься как цельное произведение. В программе AfterEffects имеются готовые шаблоны с переходами между кадрами, которые можно применить к ролику, но они не всегда подходят тематике или стилю. Благодаря хорошо продуманным переходам видеоролика, анимация мелких фигур и работа над деталями сцен являются ключевыми моментами, и воспринимается аудиторией как объемная профессиональная работа [3].

Литература

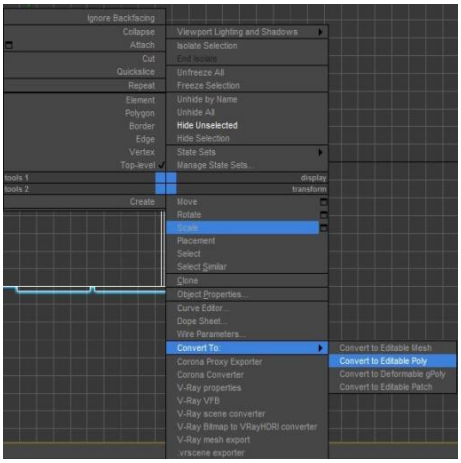
1. Фостер У. Основы Анимации. – М.: Астрель, 2003. – 33 с.
2. Кривуля Н. Аниматология. Эволюция мировых аниматографий. (комплект из 2 кн.) / Н.Кривуля. – 2012.
3. Херн Д., Бейкер М.П. Компьютерная графика и стандарт / OpenGL. 3-е изд. – М.: "Вильямс", 2005. – 1168 с.

А. Каратаева, *ақпараттық жүйелер мамандығының 3-курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Т. Азиева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

3D MAX БАҒДАРЛАМАСЫНЫҢ МҮМКІНДІКТЕРІН ИНТЕРЬЕРДІ МОДЕЛДЕУДЕ ҚОЛДАНА ОТЫРЫП ЖОБАНЫ ҚҰРУ

Біздің дәуіріміздің басты ерекшелігі, ғылыми-техникалық үдерістердің қарқынды дамуы. Қарқынды дамып келе жатқан технологиялар, жаңа ғылым ағындары біздің өміріміздің сапасы мен жоғары жылдамдылығын белгілеп берді. Сонымен қазіргі күнде компьютер графикасының ажырамас ерекшелігі ретінде адамзат жетістіктерінің тізімінде соңғы орында емес. Компьютерлік графиканы 3D визуализациясының құралы ретінде қарастырып көрейік. Компьютерлік графика дегеніміз не? Ресми айтқанда, бұл есептеуіш техника құралдарымен бейнелерді графикалық түрғыда өңдеу мен жасау технологиясы.

Ең алдымен 3D Max бағдарламасында Customize -> Units Setup панелінде өлшем бірлігін миллиметрге өзгертеміз. Jлшемдерді ескере отырып, үйдің қабырғасын көтереміз. Сурет – 1-де көрсетілгендей дайын объектіні Convert to Editable Poly-ға айналдырамыз. Convert to Editable Poly көптеген (қысып шығару, нүктелерді белгілеу, қосымша сызықтарды енгізу, объектінің бір жағын белгілеу және т.б.) әрекеттерді жасауға мүмкіндік береді.

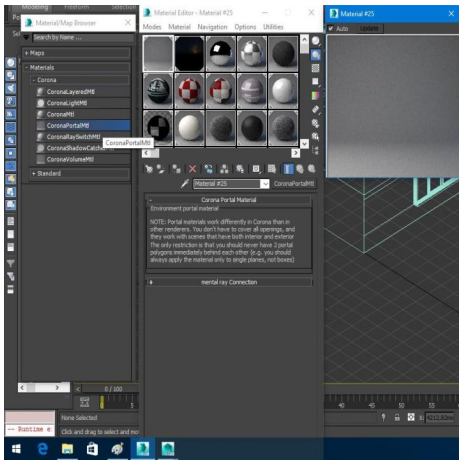


1-сурет. **Convert to Editable Poly-ға айналдыру**

2-сурет. **Edge және Polygon командасы**

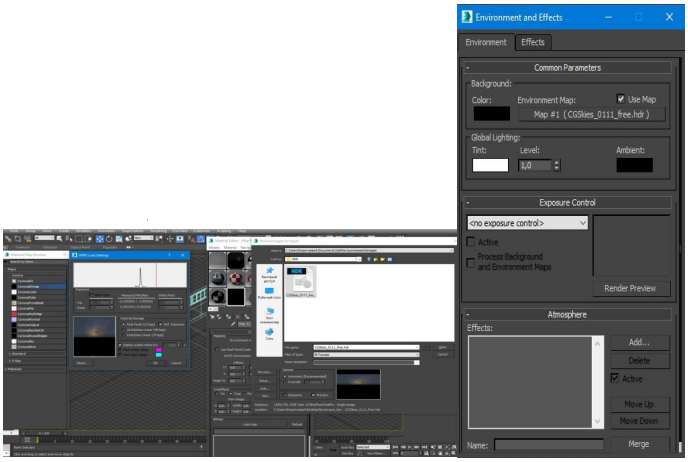
Терезелер орналасқан қабырғаларды Edge арқылы белгілеп, тінтуірдің оң жақ батырмасын басып Connect-пен қосымша Edge-дерді қосамыз. Терезенің өлшеміне қарай келтірілген тіктөрт-бұрышты 2-сурет тегіндей Modify панеліндегі Polygon-мен белгілеп, тінтуірдің оң жақ батырмасын

басып, 300 мм-ге Extrude жасаймыз. Сол полигонға Detach батырмасын басып, 3-сурет Corona-PortalMtl материалын қолданамыз. Бұл материал интерьерге терезелер арқылы табиғи жарықтың кіруіне мүмкіндік береді.



3-сурет. **CoronaPortalMtl материалы**

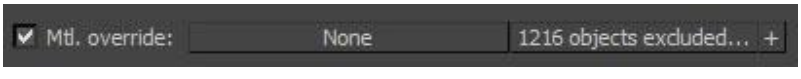
HDR картаны материалдар редакторын шақырып, сахнаға енгіземіз. HDR карта негізгі табиғи жарықтың бір түрі. Кез келген слотты таңдап, Get material батырмасын басамыз. Бұл жерде Maps -> Corona-> CoronaBitmap командаларын орындап, қажетті HDR картаны таңдаймыз. 4-сурет материалдар редакторында пайда болған картаны, <8> батырмасын басу арқылы Environment панелін шақырып, none атты тетігіне HDR картасын сүйретеміз.



4-сурет. **HDR картасын орнату**

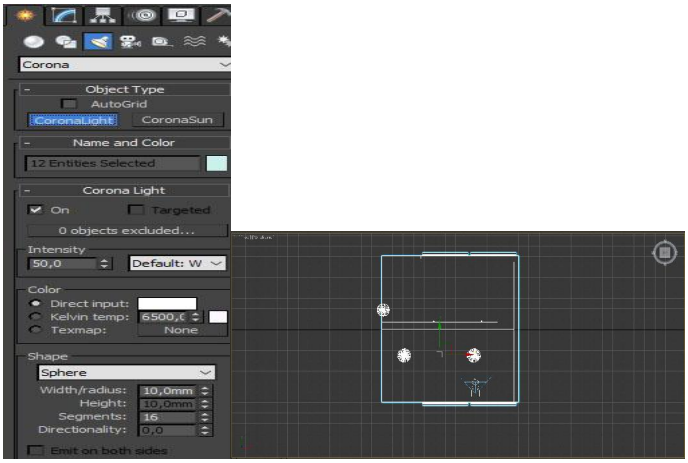
Енді Create панеліндегі Cameras-ты таңдап, қалқыма мәзірінен Vry -> VryPhysicalCam-ны бізге қажетті жерге орнатамыз. Камераны Z осі бойынша 1600 мм-ге Select and Move-тың көмегімен көтереміз. Камераға C батырмасы арқылы ауысуға болады.

Жасалған қорапты сұр ортадан шығарамыз. Ол үшін Rendering -> Render Setup -> Scene панеліндегі 5-сурет көрсетілгендей Mtl. Override деген жерге қанат белгісін қоямыз. Сонымен қатар «+» таңбасының көмегімен сахнадағы барлық объектілерді сұр ортадан шығарамыз.



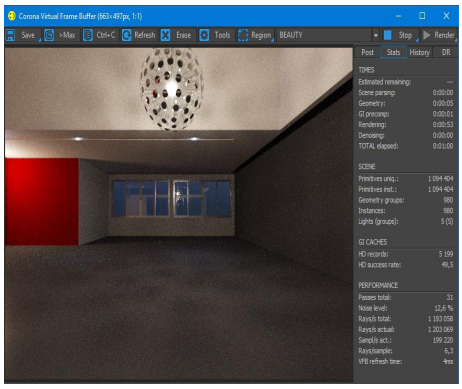
5-сурет. **Mtl.override панелі**

Келесі жұмысымыздың сатысы үйді жарықтандыру. Create панеліндегі Lights батырмасы арқылы сахнаға қажетті 6-сурет жарық көздерін енгіземіз.



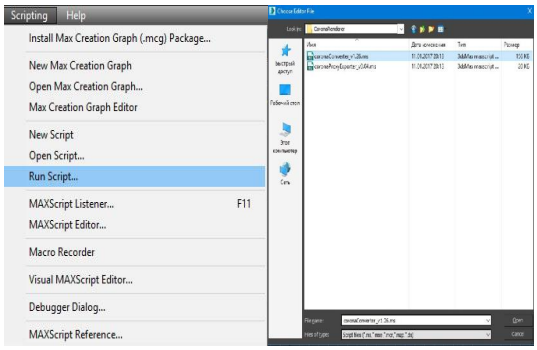
6-сурет. **Жарық көздерін орнату**

Сахнадағы барлық болып жатқан іс-әрекеттерді жылдам рендері арқылы көруге болады. Яғни, 7-сурет көрсетілгендей Rendering -> Render Setup -> Scene -> Start interactive командасы орындау арқылы.



7-сурет. **Уақытша рендер**

Интерьердің дизайнына сәйкес үй жиһаздарының моделдерін қоямыз. Егер моделдер кітапханасын қолданатын болсақ, онда модельдерді міндетті түрде Corona-ға ауыстыру қажет. 8-сурет MAXScript -> RunScript -> CoronaRenderer -> CoronaConverter командалар арқылы орындалады.



8-сурет. **Corona-ға ауыстыру командасы**

9-сурет. **Рендердің нәтижесі**

Жұмысымыздың соңғы этапы визуализациялау, яғни рендер арқылы дайын суретті алу процесі. Rendering -> Render Setup -> Batch Render командасын орындап, камераның қажет ракурстарын таңдап, рендерге жібереміз. 9-сурет рендердің нәтежесі көрсетіледі. Шыңайы суретті рендерден өткізу үшін шамамен 3 сағат және қуатты компьютер болуы қажет.

Әдебиеттер

1. Кольцов С. 3D визуализация технологиясының процессы // КомпьюАрт. 3D визуализация технологиясының процессы. 2008. URL: http://www. compuart ru/article.aspx?id=18933&iid=878.

2. 3D визуализация. Сәулеттік визуализация. 3D анимация // Polygon Works. 3D визуализация дегеніміз не? Қолдану салалары. 2004-2009. URL: http://polygonworks.ru.

3. 3D визуализация технологиясының процессы // Учреждение Рос. акад. образования Научная педагогическая библиотека им. К.Д. Ушинского. URL: http://www.gnpbu.ru/art/?id=83.

4. IT / 3D визуализация / 3D визуализацияны қолдану артықшылықтары // ООО «ФОРС Технолоджи Русланд». URL: http://www.forcetechnology.ru/cms/site.aspx?p=7533.

5. Корецкая А. Мир 3D // Просвещение / 3D визуализация технологических процессов // MiR3D.ru? – 2006. URL: http://www.mir3d.ru/learning/250. © Рябченко Е.В., Пискорская С.Ю., 2010.

6. Компьютерная графика: Учебник (+CD) // М.Н. Петров, В.П. Молочков. – СПб.: Питер, 2010.

7. Константинов Н. Знает ли кошка, что она не настоящая? URL: http://www.mccme.ru/edu/konst/Computerra_cat2-2006.html.

***Т. Кульбаев**,студент 3 курса специальности «Информационные системы»*
*Научный руководитель: **Н.Н. Демидчик,** к.т.н., доцент*
КазУЭФМТ

СПУТНИКОВАЯ НАВИГАЦИОННАЯ СИСТЕМА «ГЛОНАСС»

В данной статье описывается принцип работы глобальной спутниковой навигационной системы «ГЛОНАСС».

Спутниковые системы навигации призваны облегчить нашу жизнь и с каждым днем процесс интеграции данной технологии захватывает и преобразует все уровни образования, систему и инфраструктуру науки и производства.

Долгие годы все, что связано с высокоточным определением местоположения подвижных

объектов, оставалось уделом «привилегированных» систем; эти способы использовались исключительно в мореплавании, воздушной авиации и при картографировании. Создание систем GPS и ГЛОНАСС коренным образом изменило ситуацию. Сегодня приемники ГЛОНАСС прочно вошли в нашу жизнь, а определение местоположения стало привычной услугой мобильной связи.

Общий принцип работы спутниковых систем навигации основан на измерении расстоянии от антенны на объекте (координаты которого необходимо получить) до спутников, положение которых известно с большой точностью. Таблица положений всех спутников называется альманахом, которым должен располагать любой спутниковый приемник до начала измерений. Обычно приемник сохраняет альманах в памяти со времени последнего выключения, и если он не устарел – мгновенно использует его. Каждый спутник передает в своем сигнале весь альманах. Таким образом, зная расстояния до нескольких спутников системы, с помощью обычных геометрических построений, на основе альманаха, можно вычислить положение объекта в пространстве.

Метод измерения расстояния от спутника до антенны приемника основан на определенности скорости распространения радиоволн. Для осуществления возможности измерения времени распространения радиосигнала каждый спутник навигационной системы излучает сигналы точного времени в составе своего сигнала используя точно синхронизированные с системным временем атомные часы. При работе спутникового приемника его часы синхронизируются с системным временем и при дальнейшем приеме сигналов вычисляется задержка между временем излучения, содержащимся в самом сигнале, и временем приема сигнала. Располагая этой информацией, навигационный приемник вычисляет координаты антенны. Для получения информации о скорости большинство навигационных приемников используют эффект Доплера. Дополнительно накапливая и обрабатывая эти данные за определенный промежуток времени, становится возможным вычислить такие параметры движения, как скорость (текущую, максимальную, среднюю), пройденный путь и т.д.

В состав системы «ГЛОНАСС» входит орбитальная группировка из 24 спутников, находящихся на круговых орбитах на высоте 19400 км. Спутники расположены в трех орбитальных плоскостях, с наклоном в 640, которые удалены друг от друга на 450 по широте. Период спутников 11 ч.15 мин. Такое построение орбитальной группировки позволяет создать оптимальные условия для непрерывного и глобального обеспечения Земли радионавигационными сигналами. Это позволяет пользователю установить свои координаты с ошибкой в 20 метров и скорость с погрешностью 15 см/с.

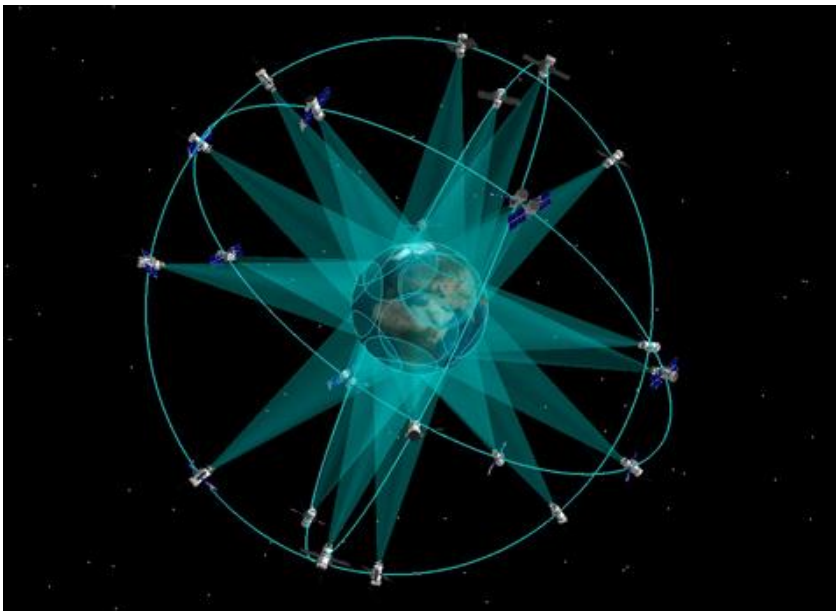


Рис. 1. **Положение спутников и принцип покрытия территории Земли**

Эта система прежде всего обеспечивает навигационной информацией различные транспортные средства: эта информация позволяет не только повысить безопасность полета и мореплавания, но и помогает управлять наземным транспортом, повышает оперативность грузоперевозок. Навигационная информация необходима при геодезических работах, составлении земельных кадастров, прокладки коммуникаций. Она необходима геологам при разработке нефтяных и газовых месторождений, в том числе и на прибрежных шельфах, с ее помощью удобно организовывать поисково-спасательные работы.

Высокая устойчивость к помехам делает систему ГЛОНАСС самой надежной системой в мире, заглушить сигналы которой значительно труднее, нежели, например, сигналы GPS. Дело здесь в способе передачи и разделения сигналов. В отличии от американской системы навигации GPS, в которой разделение сигналов происходит по специальным кодам со спутников, но при этом все сигналы передаются на одной частоте. В ГЛОНАСС разделение происходит за счет передачи сигналов на разных частотах. Основным преимуществом отечественной системы перед GPS является то, что спутники ГЛОНАСС не имеют резонанса (синхронности) с вращением Земли, что обеспечивает им большую стабильность.

К основным проблемам системы и особенностям ее использования, которые необходимо учитывать разработчикам относятся:

• отсутствие атомных часов в большинстве навигационных приемников. Этот недостаток обычно устраняется требованием получения информации не менее чем с трех или четырех (3-мерная навигация) спутников; (При наличии сигнала хотя бы с одного спутника можно определить текущее время с хорошей точностью);

• неоднородность гравитационного поля Земли, влияющая на орбиты спутников;

• неоднородность атмосферы, из-за которой скорость и направление распространения радиоволн может меняться в определённых пределах;

• отражения сигналов от наземных объектов, что особенно заметно в городе;

• невозможность разместить на спутниках передатчики большой мощности, из-за чего прием их сигналов возможен только в прямой видимости на открытом воздухе.

Для того, чтобы пользоваться ГЛОНАСС, никаких специальных действий производить не надо. Большинство навигационного программного обеспечения для смартфонов по умолчанию поддерживает работу с ним. Если такой софт в вашем девайсе установлен с заводской настройки-при запуске он автоматически будет соединяться со спутниками и ГЛОНАСС, и GPS.

Рис. 2. **Автомобильный навигатор «LEXAND», использующий систему ГЛОНАСС**

В заключение следует отметить, что система «ГЛОНАСС» используется военными по ее прямому назначению – навигация в самолетах, ракетах, мореплавательных судах, подводные лодки и прочие военные технологии, где нужно задействовать точную систему геопозиционирования в пространстве. Но также, данная система используется и в гражданских и мирных целях, таких как: оборудованная тревожной кнопкой машина с системой ГЛОНАСС или интегрированное в ваше электронное устройство оборудование способно облегчить повседневную жизнь. В некоторых областях, как например диспетчеризация полетов самолетов, использование навигации является неотъемлемой важнейшей составной частью инфраструктуры.

В то же время навигационные системы в ближайшем будущем составят неотъемлемую часть инфраструктуры государства и напрямую будут влиять не только на безопасность, но и на развитие промышленного производства в целом.

Литература

1. Серапинас Б.Б. Глобальные системы позиционирования. – М.: ИКФ «Каталог», 2002.

2. Генике А.А., Побединский Г.Г. Глобальные спутниковые системы определения местоположения и их применение в геодезии. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Картгеоцентр, 2004.

3. Суворов Е.Ф. Летопись зарождения, развития и первых шагов реализации идеи отечественной спутниковой системы. – М.: Кучково поле, 2014.

4. Кунегин С.В. Глобальная навигационная спутниковая система «ГЛОНАСС». Страницы истории.

Қ. Курмансеитова, *«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Г. Мусайф,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ANDROID ПЛАТФОРМАСЫНДА МӘЖІЛІСТІ БАСҚАРУҒА АРНАЛҒАН БАҒДАРЛАМАНЫ ҚҰРУҒА ТАЛДАУ ЖАСАУ

Бұл жұмыста – Мәжілісті басқарудың Android платформасында мобильді қосымшасын құру қарастырылған. Құрылған «Мәжілістерді басқару» мобильді қосымшасы процестерді жеделдетуді қамтамасыз етеді: отырыстың күн тәртібі мен жұмыс жоспарын анықтау, хаттамалары мен құжаттарды құптау, сондай-ақ құжаттардың мен тапсырмалардың орындалуын толассыз бақылау.

Бүгінгі таңда мобильдік техникамен жұмыс істеудің көптеген операциялық жүйелері бар. 2010 ж. дейін мобильдік операциялық жүйелер арасында көшбасшысы болған Nokia компаниясының Symbian операциялық жүйесі кәзір өзінің әл ауқатын толығымен жоғалтты. Оған болған тартылыстар – SonyEricsson компаниясы өз техникасында Symbian операциялық жүйесін қолданбау шешімін шығарды, содан кейін Samsung компаниясы SonyEricsson сияқты сондай да шешімге келді. Ал 2011 ж. көктемінде Nokia өзі де WindowsPhone жүйесіне көші туралы жаналық берді

Apple iOS (2010 ж. дейін iPhone OS есімді иемдеді) мобильдік операциялық жүйесі, оны Apple американдық компаниясы Mac OS X компьютерлік операциялық жүйенің негізінде iPhone телефоны үшін, ал содан кейін көптеген AppleiPod, iPad және Apple TV сияқты мобильдык техника үшін құрастырылған және бүгінгі күнге дейін әрдайым жаңартылады.

iOS операциялық жүйеге арналған мобильдык бағдарламалар Xcode бағдарламалау ортасында жазылады, және осы орта C, C++, Objective-C, Objective-C++, Java, AppleScript, Python және Ruby бағдарламалау тілдерімен жұмыс істейді.

Мобильдік техникаға арналған операциялық жүйелердін рыногын қарастырсақ ANDROID операциялық жүйеге дәл келеміз.

ANDROID – ықшамды (желілі) операциялық жүйе. Ол Linux ядросының негізінде жасалған, және коммуникаторлар, планшетті компьютерлерге, санды ойнатқыштарға, қолсағаттарға, нетбуктар мен смартбуктарға арнап жасалынған. Алғашында ANDROID операциялық жүйені AndroidInc. компаниясы жасап жатқан, кейіннен бұл компанияны Google сатып алды [1].

Содан кейін Google қазіргі кезде ANDROID платформаның дамуына ат салысып жүрген Open Handset Alliance (OHA) альянсын құруға ынта білдірді. ANDROID операциялық жүйесі Google кітапхана арқылы жасалынған басқару құрылғысымен Java-қолданбалар жасауға мүмкіндік береді.

Android Native Development Kit Си және де басқа да бағдарламалау тілінде жазылған қолданбаларды жасай алады.

ANDROID операциялық жүйесінің негізгі артықшылықтарын қарастырамыз.

Біріншіден, оның толық қолжетімділігі. Мобильдық қосымшаларды құрастыру әрбір адамға рұқсат, сондықтан да ANDROID операциялық жүйесінің ең танымал және күн сайын жанартылатын жүйе болып саналады.

Екіншіден, ANDROID операциялық жүйесі универсалды. ANDROID операциялық жүйесін смартфондарға, комуникаторларға, телефондарға, тіпті телевизорларға да орнату болады [2].

ANDROID операциялық жүйесі – мобильды техниканың бағдарламалық стегі болып саналады, және өзінде операциялық жүйені, бағдарламалық аралық қабатты (middleware) және негізгі қолданушыға арналған қосымшаларды біріктіреді.

ANDROID архитектурасын төрт деңгейге бөлеміз:

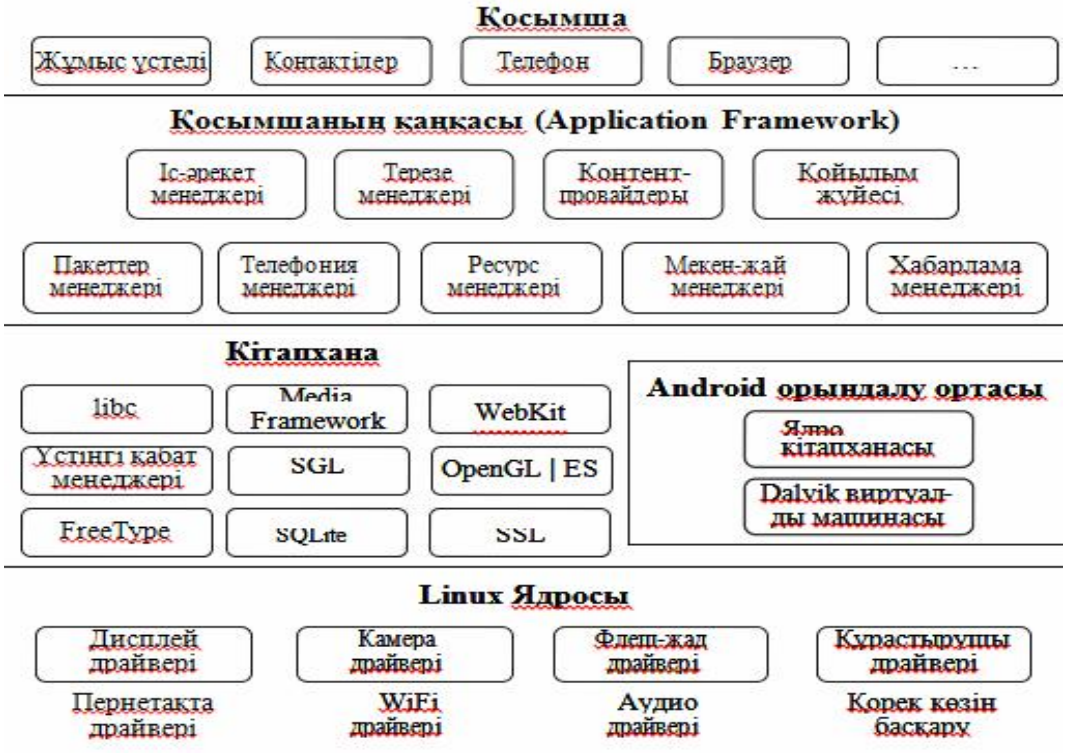
– ядролық деңгей;

– құрастыру ортасының кітапханалық деңгейі;

– қосымшалардың структуралық деңгейі;

– қосымшалар деңгейі.

1-суретте операциялық жүйенің негізгі компоненттері және олардын арасындағы әрекеттестік көрсетілген.



1-сурет. **ANDROID ОЖ негізгі компоненттері**

Жұмыстың мақсаты – мәжілісті басқаруға көмек құралы ретінде мобильдік қосымша жасау. Жұмыстары мәжіліс өткізумен тығыз байланысты ұжымдарға арналған қосымша мынадай мүмкіндіктер береді:

– қатысушыларға рольдерін бере отырып, мәжіліс параметрлерін орнату;

– мәжілістің күн тәртібін құру;

– қатысуын құптауды қажет ететін, міндетті түрде қатысатынын немесе қатыса алмайтынын хабарлайтын комментарийі болатын мүмкіндігі бар мәжіліске шақыртуды жіберу;

– баяндамашыларға мәжілісті өткізуге қажетті материалдарды дайындау және сақтау;

– мәжілістің барысын және қабылданған шешімдерді хаттамада көрсету;

– мәжіліс хаттамасын құптау, танысу, қол қою және орындау;

– хаттаманың орындалуын бақылау;

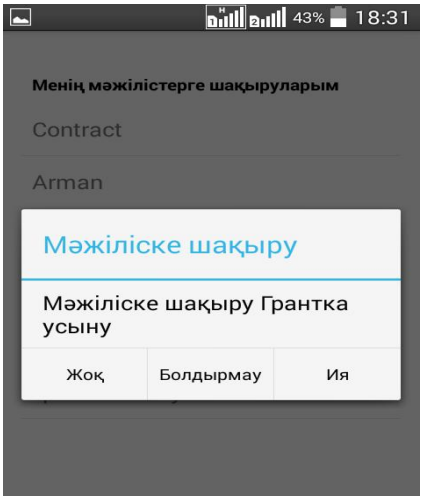
– қайта мәжілісті құру;

– жоба бойынша және тапсырмалар бойынша мәжіліс құру;

– өзгертулерді басқару.

Қосымшаны іске қосу нәтижесінде бағдарламамен жұмыс істеудің алғашқы «Мәжілісті басқару» беті шығады (2-сурет).

2-сурет. **Бағдарламаның бастапқы беті**



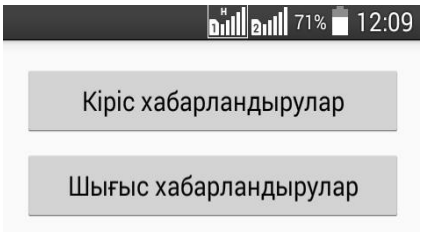
3-сурет. **Шақыруларға жауап қайтару терезесі**

Мәжілістерді дайындауға және хаттамалар жасауға жұмсалатын уақытты қысқартатын, мобильді электрондық портфелінде мәжілістің күн тәртібі мен отырыс материалдарына жедел жетуді қамтамасыз ететін, көзбе-көз және алыстан, соның ішінде дауыс бере отырып мәжіліс өткізуді қамтамасыз ететін, біртұтас ақпараттық кеңістікті ұйымдастыру мүмкіндігі бар дайын шешім табу керек.

«Мәжілістерді басқару» дайын шешімі процестерді жеделдетуді қаматамасыз етеді: отырыстың күн тәртібі мен жұмыс жоспарын анықтау, хаттамалары мен құжаттарды құптау, сондай-ақ құжаттардың мен тапсырмалардың орындалуын толассыз бақылау нәтижесінде орындаушылық тәртібін жақсарту.

Сонымен қатар ұялы платформа Android операциялық жүйесінің жұмыс істеу принциптерін, ОЖ (операциялық жүйе) үшін бағдарламаларды жүзеге асыру бойынша білімді меңгеру болып табылады.

Бастапқы терезедегі үшінші батырма ол Менің хабарландыруларым батырмасы (4-сурет).



4-сурет. **Менің хабарландыруларым терезесі**

Java нысанды-бағдарлы тіл болып табылады. ЖК (жеке компьютерлер) мен ұялы құрылғылар үшін бағдарламалық кодтың синтаксисі әр түрлі, AndroidSDK-да көптеген өзіндік ақпарат жиынтықтары, бірінші кезекте тұтынушының құрылғымен ишарат арқылы әрекеттесуді қамтамасыз ететін жиынтықтары қолданылады.Осыдан соң барлық қатысушыларға төмендегідей мәжіліс нәтижелері шығады (5-сурет).

5-сурет. **Мәжіліс қорытындылары**

Бастапқы терезедегі бесінші батырма ол жаңа контакт қосу. Осы батырманың көмегімен Мәжіліске жаңа қатысушыларды қосуға болады. Ол үшін жаңа қатысушының логині мен толық атын енгізсе жеткілікті.

«Мәжілістерді басқару» дайын шешімі процестерді жеделдетуді қамтамасыз етеді: отырыстың күн тәртібі мен жұмыс жоспарын анықтау, хаттамалары мен құжаттарды құптау, сондай-ақ құжаттардың мен тапсырмалардың орындалуын толассыз бақылау нәтижесінде орындаушылық тәртібін жақсарту.

ANDROID операциялық жүйесі әрбір қосымшаны өзінің Dalvik виртуалды машинасында қосады, сондықтан әрбір жұмыс істейті үрдіс операциялық жүйеден және басқа қосымшалардан бөлектелген. AndroidRuntime сәулеті бойынша әрбір қосымша тек қана өз виртуалдық машина ішінде жұмыс істеуі керек, осыған орай операциялық жүйенің ядросы басқалардың әсерінен қорғалған. Сондықтан да әрбір қате код және вирустық зақымдалған қосымша ANDROID операциялық жүйесің және оның мобильдік техникасын зақымда алмайды. Сондай қорғану функциясы AndroidRuntime ортасында программалық кодтың орындаумен бір жоғары және маңызды болып табылады [4].

Әзірлеушілер бір орында тұрмайды. Android жүйесі үнемі жетіліп отырады және техниканың барлық жаңа түрлеріне енгізіледі.Ұялы құрылғылардың дамуы бір орында тұрмай, күннен күнге тұтынушылардың арасында танымал болуда. Gartner зерттеуші компанияның соңғы есеп беруіне сәйкес бірнеше жыл өткен соң Android әлемдегі ең танымал операциялық жүйе болуы мүмкін, ол өз кезегінде жүйенің өзін, оны әзірлеудің ортасын зерттеуге жақсы себеп болып отыр. Android үшін бағдарламалаудың талқылауға салынайын деп тұрған «туған» тіліне Java жатады.

Әдебиеттер

1. url: Android 2.1 from Motorola Droid Ported to G1 - voltmobileandtech.com/blog/. Volt Mobile(10.03.2016).
2. url: Android 3.1 Platform Highlights | Android Developers – developer.android.com/sdk/android-3.1-highlights.html (15.12.2015).
3. url: Android debuts - linuxdevices.com/news/NS6676946579.html . linuxdevices.com (22.12.2015).
4. url: Android plugin for NetBeans – kenai.com/projects/nbandroid (15.02.2016).

А. Қалшораева, *ақпараттық жүйелер мамандығының 4-курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Т. Азиева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

КИНОТЕАТРДАҒЫ БИЛЕТТЕРДІ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ БАРДАҒЫ ТАУАР АЙНАЛЫМДЫ ЕСЕПКЕ АЛУДЫ АВТОМАТТАНДЫРУ

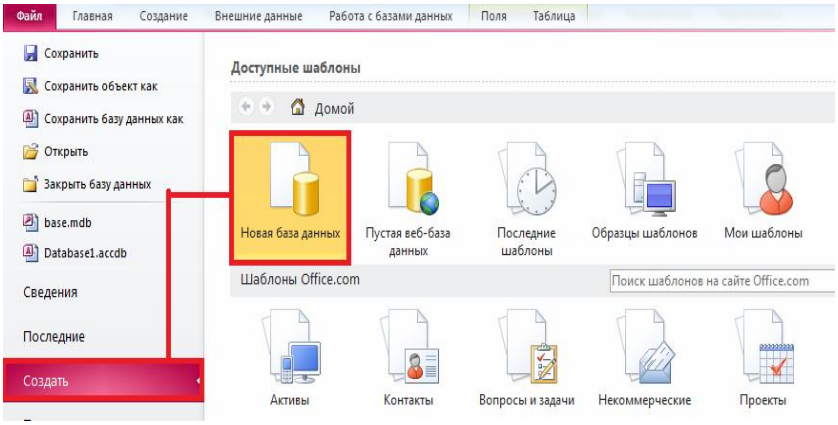
«Кинотеатрдағы билеттерді есепке алу және бардағы тауар айналымды есепке алуды автоматтандыру» деп аталатын тұтынушылар қосымшасы файлдық жүйе деңгейіндегі кестелерді пайдалана алып, деректер көзімен әрекеттесуге арналған.

Мәліметтер базасын құру – Access-тегі ең қарапайым тәсілдердің бірі болып табылады. Access ортасын іске қосқан кезде диалогтік терезе ашылады (1-сурет), яғни мұнда жаңа мәліметтер базасын құру немесе құрылып қойылған мәліметтер базасын ашу ұсынылады. Access-те жаңа мәліметтер базасын құру үшін, келесідей әрекеттерді орындау қажет: Файл -> Создать, сосын «Новая база данных» параметрін таңдаймыз сурет 1-де көрсетіледі.

Енді құрылған мәліметтер базасын қолдану үшін, қажетті ақпараттарды енгізу керек. Ол үшін біздің жағдайда ең алдымен «Жобалар» туралы ақпарат болуы тиіс.

Ендігі мәселе «Название» және «Жанр» деген ақпараттық жүйемізді құру үшін маңызы зор кестелерді құру. Ол үшін жоғарыдағы әрекеттерді орындау қажет.

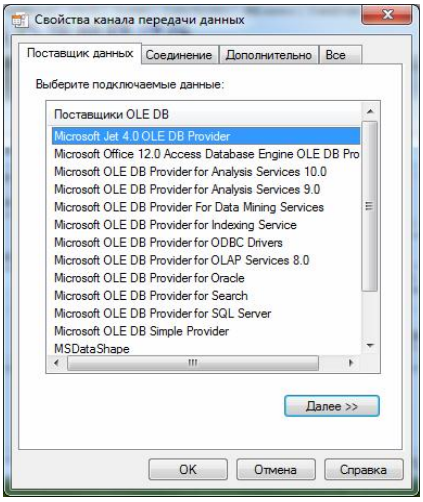
LoginPromt құрамынан TADOConnection компонентін белгілеп, мәліметтер базасына қосылғанда құпия сөз сұрамас үшін False таңдаймыз. Connected құрамынан True таңдаймыз және ConnectingString құрамынан «...» батырмасын басамыз, бізге келесі түрдегі терезе ашылады 2-сурет көрсетілген.



1-сурет. **Access-те жаңа мәліметтер базасын құру**

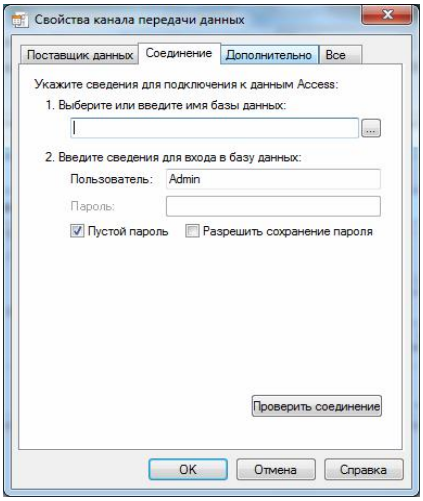
2-сурет. **Delphi ортасымен Access байланыстыру терезесі**

Ашылған терезеден «Build» батырмасын басамыз, онда келесі терезе пайда болады 3-сурет көрсетілген.



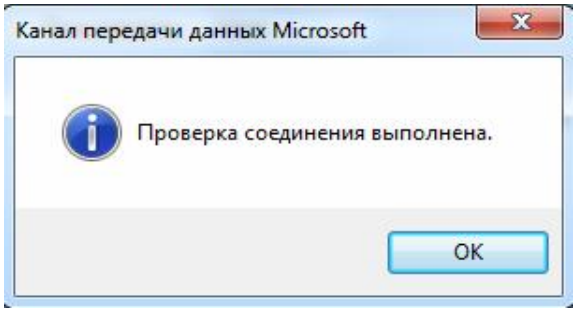
3-сурет. **Delphi ортасымен Access байланыстыру терезесі**

Ашылған терезеден Microsoft Jet 4.0 OLE DB Provaider провайдерін таңдап, «Далее» батырмасын басамыз 4-сурет кескінделгендей.



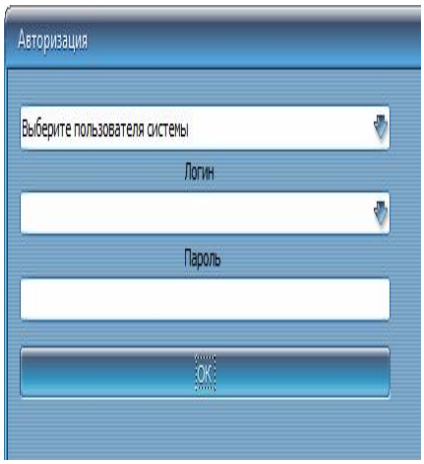
4-сурет. **Delphi ортасымен Access байланыстыру терезесі**

Бұл терезеден құрған мәліметтер базасына бағытталған жолды таңдаймыз және қолданушының есімін үнсіздік бойынша «Admin» деп қалдырамыз, егер бәрі дұрыс жасалған болса, төмендегідей терезе шығады 5-сурет кескінделгендей.



5-сурет. **Сәтті аяқталған біріктіру**

Менюдің қандай да бір пунктіне кіру бағдарламаға сәйкес процедура арқылы шақырылады 6-сурет көрсетілген.



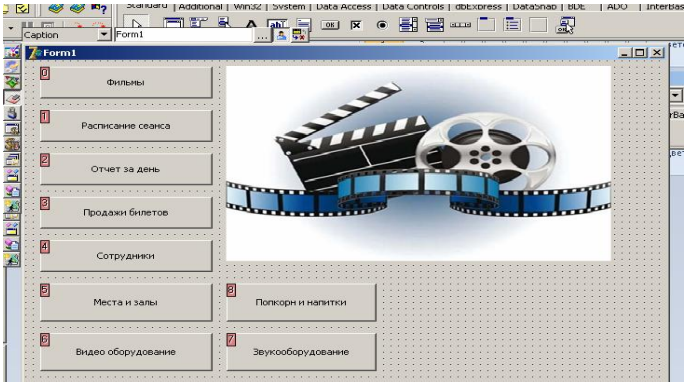
6-сурет. **Бағдарламаның басты «Авторизация» беті**

Бағдарламаны қосқанда ашылатын басты «Авторизация» бетінің негізгі мағынасы формаларды ашуға арналған «Button» компоненттеріне негізделген:

1. Бірінші «*Кіру*» батырмасы (Button1 компоненті), батырманың коды:

```
procedure TForm1.btn1Click(Sender: TObject);
begin
form3.show;
end;
```

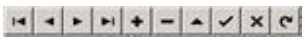
Бұл батырманы басқаннан кейін, төмендегідей терезе ашылады 7-сурет шығады.



7-сурет. **Негізгі нысаны формасы**

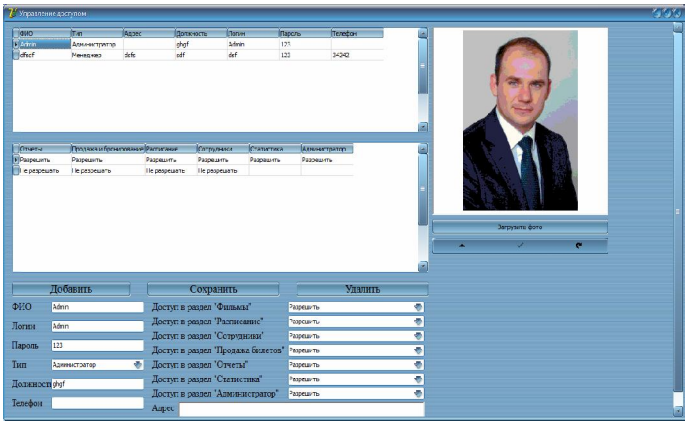
Бұл формада Label1, Label2, Label3, Label4, Label5 қажетті компоненттері орналасқан, олар: Сотрудники, Места и залы, Расписание сеанса, Отчет, Продажа билетов.

Тек қана таңдалған мәлімет қайда жазылатынын DataSource және DataField құрамынан мәліметтер жиынын және жолды көрсетуіміз керек, ал ListSource және ListField құрамы арқылы тізімді енгізуге және толтыруға болады.

Сондай ақ формада  DBNavigator компоненті орнатылған, ол батырмалар жиынынан тұрады. Сотрдники жұмыстарына мониторинг жүргізу формасында «Сотрудники» батырмасы бар, батырма коды:

```
procedure TForm1.Button2Click(Sender: TObject);
begin
Form4.Show;
end;
```

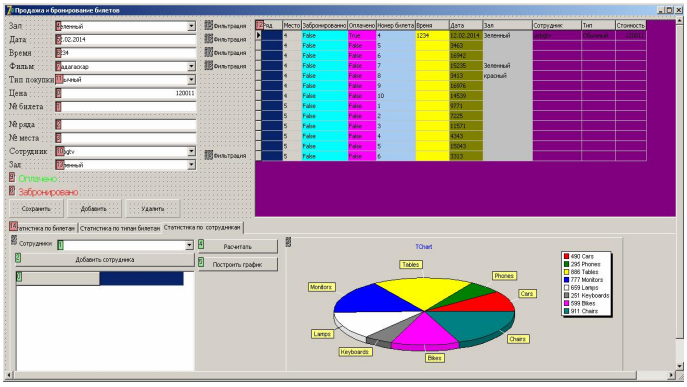
Батырманы басқан соң, төмендегі суретте көрсетілгендей терезе ашылады 8-сурет ашылады.



8-сурет. **«Сотрудники туралы» ақпарат формасы**

1. Басты формадағы келесі батырма «Статистика» деп аталады, батырма коды 9-сурет ашылатын кескін:

```
procedure TForm1. Button3Click (Sender: TObject);
begin
Form5.Show;
end.
```

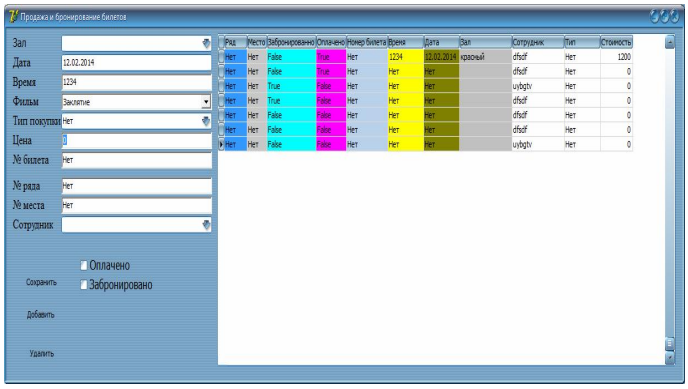


9-сурет. **«Статистика» туралы диаграммалық формасы**

2. Келесі батырма «Продажа билетов», оның коды:

```
procedure TForm1.Button4Click(Sender: TObject);
begin
Form6.Show;
end.
```

Бұл батырманы бассақ, 10-сурет көрсетілгендей «Продажа билетов» атты терезе ашылады.



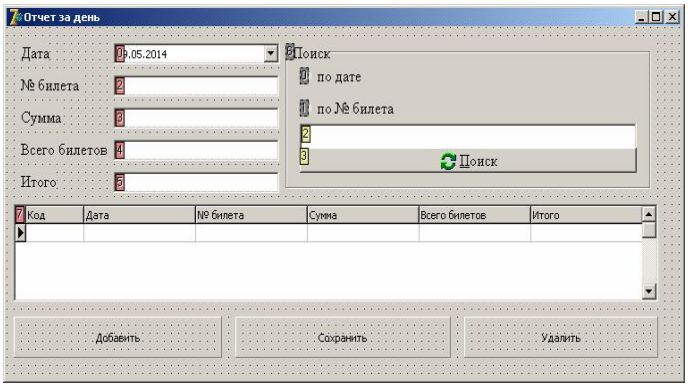
10-сурет. **«Продажа билетов» формасы**

Ашылған «Продажа билетов» терезесінде Зал, Дата, Время, Фильм.
Ол үшін төмендегідей компоненттер қолданылған.

3. Келесі батырма «Отчеты за день», оның коды:

```
procedure TForm1.Button4Click(Sender: TObject);
begin
Form7.Show;
end.
```

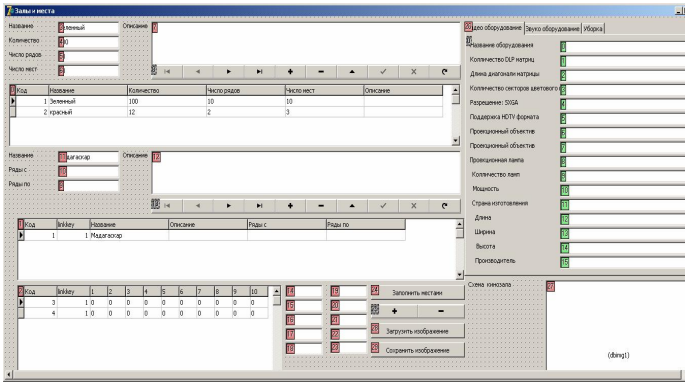
Бұл батырманы бассақ, 11-сурет бейнеленген «Отчеты за день» атты терезе ашылады.



11-сурет. **«Отчеты за день» формасы**

4. Формадағы келесі батырма «Залы и места» деп аталады, батырма коды 12-сурет ашылады:

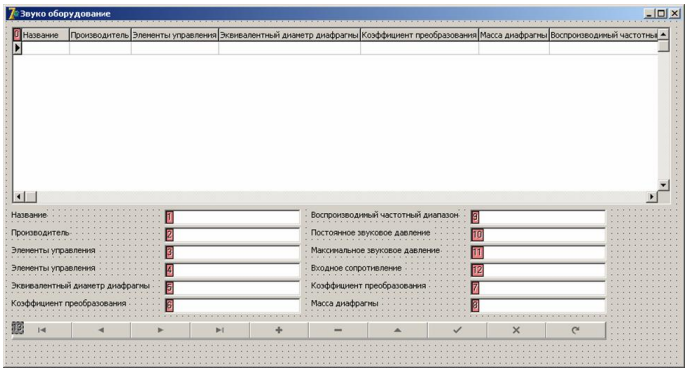
```
procedure TForm1.Button4Click(Sender: TObject);
begin
Form7.Show;
end.
```



12-сурет. **«Залы и места» формасы**

5. Формадағы келесі батырма «Звуко оборудование» деп аталады, батырма коды 13-сурет ашылады:

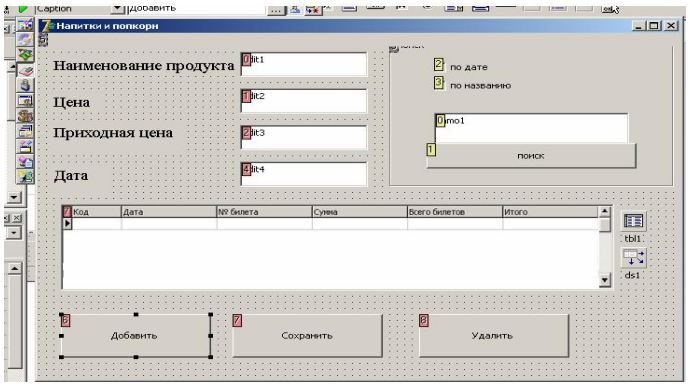
```
procedure TForm1.Button4Click(Sender: TObject);
begin
Form8.Show;
end.
```



13-сурет. **«Звуко оборудование» формасы**

6. Формадағы келесі батырма «Попкорн и напитки» деп аталады, батырма коды 14-сурет көрсетіледі:

```
procedure TForm1.Button4Click(Sender: TObject);
begin
Form8.Show;
end.
```



14-сурет. **«Напитки и попкорн» формасы**

Әдебиеттер

1. Агальцов В.П. Деректер базасы: АСТ үшін оқу құралы. – М.: Мир, 2007. – 364 б.
2. Паскаль мен дельфи: Оқу курсы. – СПб.: Питер, 2005. – 576 б.
3. Фленов М.Е. Delphi 2007. Бағдарламалаудың құпиялары (+CD). – СПб.: Питер, 2008. – 366 б.
4. Хомоненко А.Д. және басқалар Delphi 7. – СПб.: БХБ-Петербург, 2009. – 1216 б.
5. Деректер базасын жобалау және жасау. Р. Фрост, Д. Дей, К. Ван Слайк; ағылшын тілінен аударған А.Ю. Кухаренко. – М.: НТ Пресс, 2009. – 592 б.

В. Лим, *студент 2 курса специальности «Информационные системы»*
Научный руководитель: ***Л.Г. Касенова,*** *к.п.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ПОЧЕМУ В ХОЛОДИЛЬНИКЕ ПРОДУКТЫ БЫСТРО ВЫСЫХАЮТ?

Говоря точнее, весь вопрос формулируется так: «Почему в холодильнике продукты обычно сохнут быстрее, чем на открытом воздухе?» Давайте попробуем в этом разобраться. Начнем с двух известных вам фактов: 1) Холодный воздух тяжелее теплого. Почему? Потому что с повышением температуры растет кинетическая энергия молекул, они движутся быстрее и от этого увеличивается среднее расстояние между молекулами. Значит, в единице объема теплого воздуха будет содержаться меньше молекул, чем в таком же объеме холодного. Вот почему теплый воздух легче. 2) Чем теплее воздух, тем больше в нем может присутствовать воды в виде пара. Как это можно объяснить?

Воздух, как правило, соприкасается с какими-нибудь открытыми водоемами. В воде при любой температуре найдутся такие молекулы, которые сумеют вылететь с поверхности воды и образовать

водяной пар. Одновременно с процессом испарения происходит обратный переход молекул из пара в жидкость (конденсация). Следовательно, чем больше плотность пара, тем активнее идет процесс конденсации. Если испарение воды происходит в ограниченном объеме (например, в закрытом сосуде), то обязательно наступит момент, когда число молекул, покидающих жидкость, сравняется с числом молекул, возвращающихся обратно. В таком случае говорят, что между жидкостью и ее паром наступает равновесие (количества жидкости и пара больше не изменяются). Пар в этом состоянии называют насыщенным, подчеркивая тем самым, что при неизменных условиях дальнейшее испарение уже не возможно. Ясно, что чем выше температура, тем интенсивнее испаряется вода и тем большей, должна быть плотность водяного пара, чтобы наступило равновесие. Другими словами, чем выше температура, тем больше водяных паров может содержаться в данном объеме воздуха. Например, при 20°С в комнате с площадью 12 $м^2$ и высотой 3 м может находиться в виде пара около 600 г воды, а при 100 г около 20 кг.

Степень влажности воздуха (содержание в воздухе того или иного количества водяных паров) обычно характеризуют с помощью специальной физической величины относительной влажности воздуха. Относительной влажностью воздуха называется отношение массы водяных паров, содержащихся в 1 $м^3$ воздуха, к максимальной массе паров воды, которая может находиться в этом объеме при данной температуре. Это отношение принято выражать в процентах. Если количество водяных паров в воздухе не изменяется, а температура воздуха повышается, то относительная влажность будет уменьшаться. И, наоборот: при охлаждении воздуха его относительная влажность увеличивается. Как только она станет равной 100%, водяные пары начнут конденсироваться, так называемый «лишний» пар будет превращаться в росу или иней.

Теперь проследим, как же себя ведет воздух внутри холодильника холодильника. У многих холодильников морозильная камера расположена наверху. Охлажденный возле камеры воздух опускается вниз, соприкасаясь со стенками холодильника и с продуктами, он нагревается. При этом его относительная влажность уменьшается, а способность вбирать в себя воду увеличивается. Нагревшись и отобрав часть воды у продуктов, воздух поднимается к морозильной камере. Здесь он охлаждается до первоначальной температуры, но влажность его оказывается выше первоначальной (из за отобранной у продуктов воды). Через некоторое число циклов влажность воздуха возрастает настолько, что, подойдя к морозильной камере, он будет вынужден часть воды оставить на камере в виде так называемого «осадка» – капелек воды или кристалликов льда. Так с помощью воздуха вода «перекочевывает» от более теплых тел к более холодным от продуктов к морозильной камере. При этом происходит очень эффективная перекачка тепла. При испарении некоторое количество теплоты отбирается от продуктов и передается воздуху, а при конденсации оно отбирается от воздуха и передается морозильной камере. Разумеется, вода будет легче отбираться у более нагретых тел. Например, для испарения 1 г воды при температуре 0°С требуется количество теплоты около $2{,}59*10^3$ Дж, а при 50°С – $2{,}38*10^3$ Дж. (Столько же тепла выделяется при конденсации). Может возникнуть естественный вопрос: а как же охлаждаются, так называемые «сухие» предметы? Ведь в этом случае отсутствуют перенос воды и связанный с ним перенос энергии. Это, действительно, так. Однако остается еще один процесс переноса энергии, при охлаждении и нагревании циркулирующего воздуха. Правда, «сухие» предметы охлаждаются гораздо медленнее, чем «влажные».

Если продукты высыхают, значит, они могут подвергаться порче, что губительно для нашего здоровья. А портятся они, как раз под влиянием кислорода и солнечного света, недостаточной или чрезмерной влажности воздуха. Чтобы высыхание не происходило, продукты необходимо хранить в плотно

закрывающейся посуде. Кроме того, хранение продуктов в плотно закрытой посуде позволяет, во-первых, избежать соприкосновения сырой и готовой пищи, что очень важно для профилактики отравлений, а во-вторых, предотвратить появление у продукта постороннего, несвойственного ему запаха. Не менее важно правильно подготовить продукты к хранению. Помещать их в холодильник следует лишь после того, как они остыли. Горячие продукты нарушают тепловой режим холодильной камеры, при этом ускоряется обрастание испарителя инеем.

Также на температуру в холодильной камере влияет температура воздуха в помещении. Чем теплее в комнате, тем более высокая температура создается в камере холодильника. Если в комнате плюс 25°С, то в камере не удается получить температуру ниже 3°С, а при температуре 30°С, соответственно, 8°С. Еще, что не мало важно, место для размещения холодильника надо выбирать наиболее прохладное, хорошо проветриваемое и уж конечно вдали от радиаторов центрального отопления, плиты, печей. При соблюдении этих условий тепло, которое выделяет холодильник (вся потребляемая холодильником энергия, соответственно, превращается в тепло), будет полнее и скорее отводиться от него. Это, как мы все уже знаем, выгодно и с экономической точки зрения – потребление электроэнергии в этом случае минимально.

Как говорилось в этой статье, холодильник предназначен для длительного хранения продуктов. В некоторых случаях это правило действительно срабатывает. Однако есть и такие продукты, которые при хранении в холодильнике изменяют в худшую сторону свой вкус, внешний вид и даже теряют полезные свойства. К примеру, бананы – достаточно положить бананы любого сорта в холодильник, и они моментально потемнеют. Вид их станет весьма непривлекательным. Поэтому, если в магазине продаются бананы темного цвета, значит, что их неправильно хранили при транспортировке. Можно сказать, что, практически, любой экзотический фрукт не желательно хранить в холодильнике. Хлеб – еще один продукт, который не стоит хранить в холодильнике. Если вдруг в доме оказались излишки хлеба, лучше сделать из него сухари. В холодильнике хлеб очень быстро становится черствым. А также мед – из-за низкой температуры и высокой влажности в холодильнике мед кристаллизируется и утрачивает не только вкус и текстуру, но и свои полезные свойства. Если же мед хранить правильно – в банке в темном месте при комнатной температуре под крышкой – то его срок хранения практически неограничен. Можно сказать еще про лук, который в холодильнике теряет свою свежесть, становится непригодным к употреблению и мягким. При хранении в холодильнике этот овощ быстро портится. К тому же высокая влажность в холодильнике способствует появлению плесени. А также зелень в виде базилика, который вянет и теряет свой аромат, при этом впитывая посторонние запахи.

В заключении можно сказать, что хоть и в холодильнике продукты питания высыхают намного быстрее, чем на открытом воздухе, следует понимать, что они при этом портятся гораздо медленнее, что позволяет нам хранить еду длительно время. У большинства людей сложилось глубокое убеждение в том, что при хранении продуктов в холодильнике прекращаются обменные процессы, а также жизнедеятельность микроорганизмов и что через неделю и даже через месяц качество продуктов не изменится. Это весьма опасное заблуждение. Потому что эти обменные процессы не прекращаются, а просто происходят медленнее, что и увеличивает их хранение.

Литература

1. Борисовский В.В. Свойства паров: Учебн. пособие для студентов всех направлений очной и заочной форм обучения / В.В. Борисовский. – Рубцовский индустриальный институт. – 2014. – 35 с.

2. Большая энциклопедия нефти и газа. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngpedia.ru - Заглавие с экрана. (Дата обращения: 30.03.2017).

3. Все о физики. Все для физики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fizportal.ru – Заглавие с экрана. (Дата обращения: 3.04.2017).

4. Знай товар. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://znaytovar.ru – Заглавие с экрана. (Дата обращения: 06.04.2017).

5. Novate. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.novate.ru – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 10.04.2017).

Э. Мейрамова, *«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.С. Ерсұлтанова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

КРИПТОГРАФИЯ ЖӘНЕ КОДТАУ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Бүгінгі таңда ақпараттарды қорғауға көп мән берілуде. Телекоммуникациялық жүйелер қазіргі ғаламдық ақпараттық жүйелердің күретамырлары болып табылады. Осындай жүйелерде айналып жүретін ақпарат бағалы болу мүмкін, сондықтан оны қаскүнемдер ұрлауға, рұқсатсыз пайдалануға, өзгертуге тырысады. Сол себептен соңғы жылдары ақпаратты қорғау проблемасы өте маңызды болды [1].

Криптографияның іс-тәжірибеде қолданылуы қазіргі қоғам өмірінің ажырамас бөлігіне айналды – оны электрондық коммерция, электрондық құжат айналымы, телекоммуникация және басқа да салаларда пайдаланады.

Әрбір адамға ақпараттың кейбір түрлерін құпия сақтау қажеттілігі пайда болған кезден бастап-ақ, ақпаратты қорғау мәселелері өзекті мәселелердің біріне айналды.

Жазу мен сызудың пайда болған кезінен бастап, ақпаратты қорғаудың түрлі әдіс-тәсілдері пайда болды. Геродот грек философының деректері бойынша жаңа заманға дейінгі кодтау арқылы ақпаратты түрлендіру қолданылған. Алғашқыда пикттограмма түрінде құпия жазу пайда болған. Мысалы, спартандықтардың құпия жазуға мүмкіндік беретін арнайы механикалық құрылғылары, Ю. Цезарьдің жеке құпия әліппесі болған және сонымен қатар, Орта ғасырларда көптеген ғалымдар Бекон, Кордано, Виет, Вальс т.б. шифрлап жазуды ұйымдастыру үшін көп еңбек сіңірген.

Тағы айта кететін жайт, қазіргі таңда ақпараттық сфера тек саясатқа ғана емес, экономикаға және басқа да қауіпсіздікті қамтамассыз ету үшін, қажет болып отыр.

Әр адам шифрлау туралы әр түрлі түсінікте болуы мүмкін. Дегенмен нағыз криптография дегеніміз – бұл нақты бір ақпаратты құпиялық түрде шифрлау мен қорғау тәсілдері десек те болады.

Шифрлау – рұқсат етілмеген қол жеткізуді болдырмау үшін деректерді кодтау процесі. Шифрланған хабар ашық кілті бар алушыдан басқа кісілер үшін оқылмайтын түрде болады. Ашық кілт шифрды шешеді, себебі ол жіберуші хабарды шифрлау үшін пайдаланған құпия кілтке сәйкес келеді [2].

Криптография (гр. κρυπτός – жасырын және гр. γράφω – жазамын) – деректер мен хабарлардың әлдеқайда қауіпсіз сақталуы мен таратылуы үшін оларға код тағайындауға арналған стандарттар мен хаттамалар жиынтығы [3].

Оның таралым ортасы (мысалы, Интернет) сенімсіз болса, сіз өз сезімтал файлдарыңызды шифрлау үшін криптографияны қолдана аласыз, әрі басқа адамның оны түсінуі мүмкіндігі азаяды және деректердің біріктірілуі олардың құпиялығын сақтау қамтамасыз етіледі.

Криптография ақпаратты түрлендірудің математикалық әдістерін іздеу және зерттеумен шұғылдана отырып, ақпаратты оқу (бұрынғы қалпына келтіру) тек оның кілтін білген кезде ғана мүмкін болатындай етіп түрлендіреді.

Криптографиялық әдістерді қолданудың негізгі бағыттары: жасырын ақпаратты байланыс арналары (мысалы, электрондық пошта) арқылы тасымалдау, жіберілген хабарлардың шынайылығын анықтау, ақпаратты – (құжаттарды, дерекқорларды) шифрланған түрде тасуыштарда сақтау.

Қазіргі криптографиялық жүйеде ақпаратты қорғау келесі талаптарды қажет етеді, мысалы:

– шифрленген хат тек кілті бар кезде ғана оқылуы тиіс;

– шифрленген хаттың фрагменті бойынша қолданған шифрленген кілтті анықтау үшін қажетті операциялар санының кем болмауы;

– шифрлеу алгоритмін білу қорғануға әсері тимеуі қажет;

– кілттің себепсіз өзгеруі бір кілтті қолданғанда да шифрленген хат түрінің өзгеруіне де әкелуі керек;

– шифрлеу кезінде тізбектеліп орындалатын кілттің тәуелділігі қарапайым және жеңіл құрылмауы тиіс;

– мүмкін болатын кілттер ішіндегі кез келген ақпаратты сенімді қорғауды қамтамасыз етуі керек т.б.

Шифрлеу – белгілі бір адамнан басқалары оқи алмайтындай етіліп ақпаратты математикалық, алгоритмдік, яғни криптографиялық түрлендіру әдісі. Қабылдаушы жақ бұл ақпаратты дұрыс оқу үшін оны кері шифрлауы керек. Шифрлау бөлшекті және ағынды түрде жүргізілуі мүмкін. Шифрлаудың бөлшекті түрінде әрбір кезекті бөлшек тәуелсіз шифрланады, ал ағынды түрінде әрбір таңба бір-бірінен тәуелсіз шифрланады.

Кері шифрлеу, аты айтып тұрғандай шифрлауға кері процесс. Мұнда кілттің негізінде шифрланған мәтін бастапқы қалпына келетіндей түрде түрлендіріледі. Кілт – ақпаратты шифрлау және кері шифрлау, сондай-ақ, оған қол қою үшін арналған цифрлық 574 код. Ол барлық мүмкін варианттардан криптографиялық түрлендіру алгоритмі үшін тек бір варианты таңдауды қамтамасыз етеді. Кілттің ортақ, жеке меншік және құпия деп аталатын түрлері болады. Жай ауыстыру шифрында алфавиттің әрбір әрпіне белгілі бір әріп, цифр, символ немесе олардың қисындасуы сәйкес келеді. Қарапайым ауыстыру шифрларының мысалы: Морзе әліппесі, Цезарь шифры, Полибий квадраты, Виженер шифры, Плейфер шифры және т.б. [2].

Мәтіндерді графиктік, сандық, символдық кодтау тәсілдеріне мысалдар келтіре кететін болсақ:

Атбаш шифры

Ақпаратты кодтаған кезде бір бағандағы әріптер бір-бірімен алмасады.

А	Ә	Б	В	Г	Ғ	Д	Е	Ё	Ж	З	И	Й	К	Қ	Л	М	Н	Ң	О	Ө
Я	Ю	Э	Ь	І	Ы	Ъ	Щ	Ш	Ч	Ц	Һ	Х	Ф	Ү	Ұ	У	Т	С	Р	П

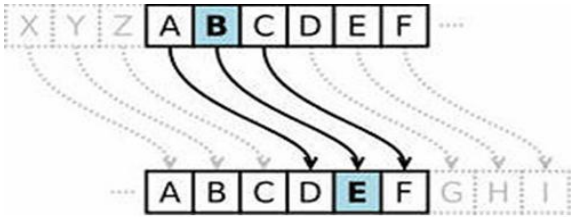
«Криптография» сөзін Атбаш шифрымен кодтайық.

Нәтижесінде: Фоһөнріоялһа

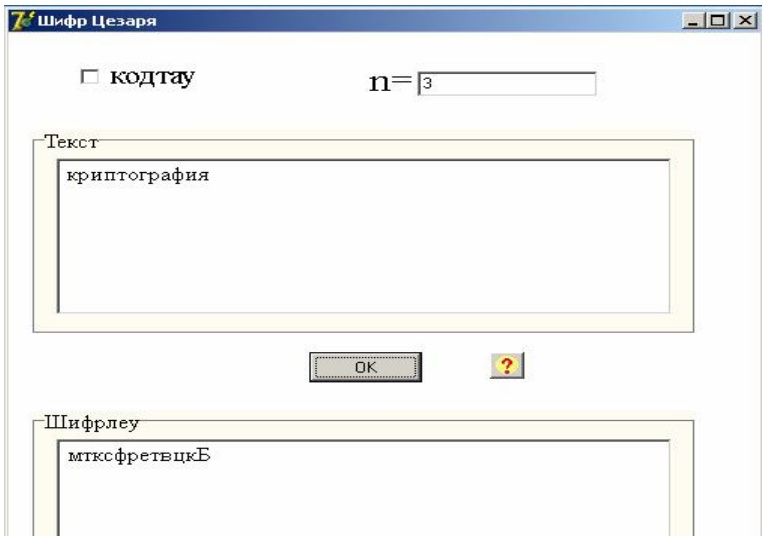
Цезарь шифры.

Б.з.б 100-44 жылдары өмір сүрген даңқты, римнің қолбасшысы, саяси қайраткер шешен Гай Юлий Цезарьдің кезінде Рим Жерорта теңізі бойына өктемдік еткен ірі мемлекетке айналды.

Әр әріпті алфавит бойынша келесі 3 әріппен алмастырады.



«Криптография» сөзін Цезарь шифрымен кодтайық.
Нәтижесінде: мткcфрствцкБ
Дельфи бағдарламасында:



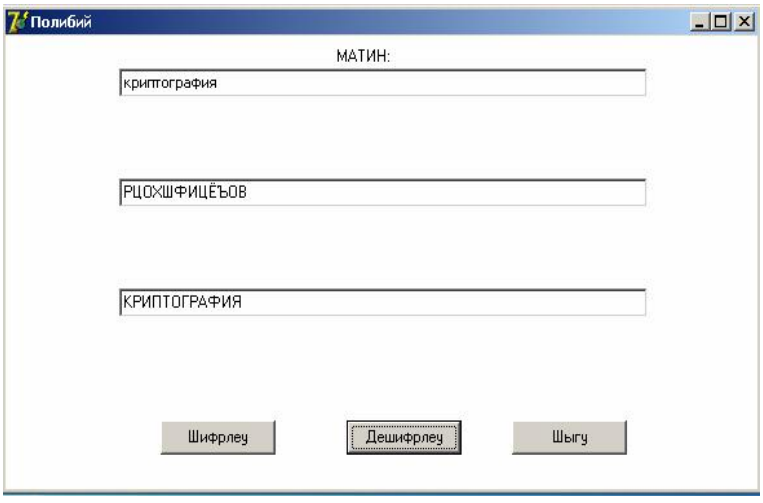
Полибий шаршысы

Ежелгі Гректе (II ғ. б.з.б.) Полибий шаршысы шифры анық болған. Ол шифр бес бағаннан мен бес жол кестеден тұрады, ол 1-ден 5-ке дейін сандармен белгіленеді. Әрбір ұяшыққа бір әріп жазылады. Нәтижесінде, бір әріпке екі саннан келеді. Сонда кодталған ақпараттың бір әрпі қос санмен алмастырылады.

	1	2	3	4	5
1	A	B	C	D	E
2	F	G	H	J,I	K
3	L	M	N	O	P
4	Q	R	S	T	U
5	V	W	X	Y	Z

	1	2	3	4	5	6
1	А	Б	В	Г	Д	Е/Ё
2	Ж	З	И/Й	К	Л	М
3	Н	О	П	Р	С	Т
4	У	Ф	Х	Ц	Ч	Ш
5	Щ	Ы	ь/ъ	Э	Ю	Я

Мысалы:
«Криптография» сөзді Полибий шаршысы шифрымен кодтайық.
Нәтижесінде: рцохшфицёъов
Дельфи бағдарламасында:



Виженер шифры

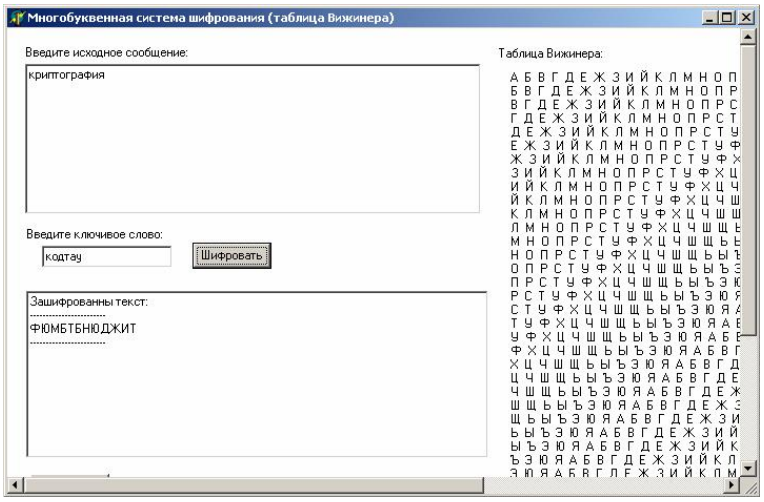
Мәтінді сөздер арқылы берілген кілт көмегімен шифрлау әдісі. Бұл әдіс көпалфавиттік алмасу тәсілінің ең қарапайым түрі болып табылады.

Мысалы:

«Криптография» сөзді Виженер шифрымен кодтайық.

Нәтижесінде: фюмбтбнюджит

Дельфи бағдарламасында:



Шифрлеу жазылып жатқан мәтін, оны ашық мәтін деп те атайды. Шифрленген мәтінмен алмасуы нәтижесінде болатын түрлену процесі. Дешифрлеу немесе шифрден шығару шифрлеуге қарама-қарсы процесс. Кілт негізінде шифрленген мәтін жазылып жатқан мәтінде түрленеді. Криптографиялық жүйеде ашық мәтіні Т түрленулер жиыны. Бұл жиынның мүшелері индекстеледі немесе К символымен белгіленеді. К параметрі кілт болып табылады. К кілттің кеңістігі кілттің мүмкін болатын мәндерінің жиынтығы.

Криптотұрақтылық – кілтсіз дешифрлеу тұрақтылығын анықтайтын шифрдің мінездемесі. Криптотұрақтылықтың бірнеше көрсеткіштерден тұрады. Т түрленуі сәйкес алгоритм мен және К параметр мәнімен анықталады. Қорғау мақсатында шифрлеудің тиімділігі кілттің құпиялығын сақтау мен шифрдің криптотұрақтылығына байланысты болады.

Сонымен, ақпараттың қауіпсіздігін сақтау үшін, криптоинтерфейс пен криптожүйелерді қолдану өте тиімді болып отыр. Сондықтан қазіргі кезде, криптожүйелік шифрлауды кең түрде қолдануды артыру қажет деп ойлаймын.

Қазіргі уақытта әрбір екі адамның біреуі дерлік криптографияны күнделікті өмірде де қолданып жүргенімен, олардың әрқайсысы бұл жайлы біле бермейді немесе оның маңыздылығына аса мән бере қоймайды. Қарапайым мысал келтіре кететін болсақ, төмендегі символ өз еліміздегі және барлық ТМД мемлекеттерінің әр тұрғынына таныс болар.

Бұл әйгілі WhatsApp мессенджерінің қолданушыларының көбі, адамдармен хабарлама алмасу кезінде шифрлеу әдісін күнделікті өмірде қолданып жүргендерінен хабарсыз болуы әбден мүмкін. Алайда оған дәлел «Сообщения, которые вы отправляете в данный чат, и звонки теперь защищены шифрованием» хабарламасы болып табылады. Яғни, біз алмасатын ақпарат шифрлеу әдісімен қорғалған. Осылайша криптография адамдарға қауіпсіз ақпарат алмасу мүмкіндігін беріп отыр.

Сонымен қатар, криптография мемлекеттік құпия ақпараттарды қауіпсіз сақтауға мүмкіндік береді. Менің ойымша мемлекет үшін маңызы бар жағдайда, бұл әрқайсысымыз үшін де маңызды болып табылады.

Көріп отырғанымыздай, бүгінгі таңда криптографияның қолданыс аясы кең және қазіргі технлогияның дамыған заманында аса маңызды рөл атқарады.

Әдебиеттер

1. Мүсірәлиева Ш.Ж. Қолданбалы криптография: Оқу құралы. – Алматы: Print SPrint S, 2004.
2. Левин М. Криптография.
3. Степанов Е.А. Информационная безопасность информации и защита информации. – М. Инфра, 2001.
4. Шангин В.Ф. Информационная безопасность компьютерных систем и сетей. – М.: ИД "ФОРУМ" – ИНФРА –М, 2008.
5. http://www.wikiwand.com/kk/%D0%92%D0%B8%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80_%D1%88%D0%B8%D1%84%D1%80%D1%8B

В. Мельченко, *студент 1 курса*
специальности «Вычислительная техника и программное обеспечение»
Научный руководитель: ***А.М. Мейрман,*** *магистр, преподаватель*
КазУЭФМТ

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В 21 ВЕКЕ

Все мы знаем, что развитие технологий пришлось на наш век. В прошлые столетия технологии развивались довольно медленно, и каждая инновация производила большое впечатление. Сейчас же, новые технологии не производят большого фурора. Все привыкли, что из года в год создаются всё новые и новые изобретения, которые, несомненно, влияют на нашу жизнь.

Естественно, что технологии изменялись вместе с изменением экономического и социального уклада человеческих цивилизаций. Вообще, технологическая развитость той или иной цивилизации впоследствии предопределяла ход сражений или существование самой цивилизации. По своей сути технология – это искусство преобразования одних вещей в другие, например преобразование нефти в бензин или преобразование строительных материалов в дом. Следует отметить, что наряду с технологией изменяется и сам продукт, если в прошлые века это было что-то в основном материальное, то сейчас это в большей степени сфера услуг и информации.

Информационная технология – это совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, обработку, хранение, передачу и отображение информации. Цель функционирования этой цепочки, т.е. информационной технологии, – это снижения трудоемкости процессов использования информационного ресурса и повышение их надежности и оперативности.

Эффективность информационной технологии определяется квалификацией субъектов процессов информатизации. При этом технологии должны быть максимально доступны потребителям.

Можно классифицировать информационные технологии с различных точек зрения. Например:

Информационные технологии можно различать по типу обрабатываемой информации. Разделение достаточно условное, т.к. большинство информационных технологий позволяет поддерживать и другие виды информации. Например, в текстовых процессорах возможна и несложная расчетная деятельность, а табличные процессоры обрабатывают не только цифровую информацию, но и могут генерировать графики.

Однако каждая из видов технологии в основном ориентированна на работу с информацией определенного вида. Модификация элементов, составляющих информационные технологии, дает возможность образованию новых технологий в различных компьютерных средах [1].

В высококачественном современном информационном обслуживании и переработке информации нуждаются современное материальное производство и другие области деятельности. Самым лучшим, практичным и универсальным средством обработки информации является компьютер, который не только облегчает и ускоряет работу и профессиональный процесс, а и особо качественно обрабатывают информационные ресурсы. Он, также, усиливает интеллектуальные возможности человека и общества, расширяет коммуникационные возможности. Появление и бурное использования современных компьютеров, которые являются средством современных информационных технологий, является незаменимой составляющей информационного общества.

Компьютеризация и современные информационные технологии позволяют развивать техническую базу, способствуют социальному прогрессу общества, обеспечивают быстрое и качественное получение результатов обработки данных и информации.

Современные информационные технологии являются главной и основной составляющей информационного общества. Они позволяют полностью удовлетворить нематериальные потребности человечества и являются незаменимыми в процессе автоматизации производства.

Современные информационные технологии позволяют облегчить труд человека и способны во много раз ускорить процесс производства.

Также, современные информационные технологии позволяют оперативно, надежно и эффективно обмениваться информацией и активно участвовать в различных телекоммуникационных дискуссиях. Сегодня ни одна развивающая компания не может представить свою работу без современных компьютеров и информационных технологий, которые играют незаменимую роль в процессе ведения бизнеса и налаживания внешнеэкономических отношений с партнерами [2].

Современные информационные технологии служат для анализа и обработки данных, выявления отклонений плановых показателей от фактического результата, а, также, дают возможность принимать решение оптимизации.

Важную роль в развитии современных информационных технологий занимает Интернет, который при помощи компьютера позволяет получать большие объемы необходимой информации, общаться с другими людьми через их компьютеры и оперативно отправлять и передавать данные коллегам, которые находятся на дальних расстояниях.

Без современных информационных технологий невозможно нормальное и полноценное функционирование информационного общества и его деятельности.

Простейшими примерами современных информационных технологий являются: персональный компьютер, смартфон, сеть интернет, сотовая связь, электросвязь, бортовые компьютеры автомобилей и многое другое.

Внедрение IT во все сферы деятельности человека – это процесс информатизации общества. Во время этого процесса происходит обучение специалистов разных сфер использованию всех информационных инструментов для достижения определенных целей. Владение информацией, возможность ее переработки и обмена, помогает значительно сократить финансовые расходы, затраты времени и сил на выполнение определенных операций. В современном обществе информация стала представлять точно такую же ценность, как образование, кадры, деньги и другие материальные ценности, поэтому ее свободный поток может привести к значительному повышению уровня жизни каждого человека. Быстрый доступ ко всем необходимым данным могут получать как работники различных производственных сфер, так и доктора, студенты, ученые и другие специалисты. Новые открытия, беспроводное управление космическими аппаратами, восстановление внешнего вида

доисторических обитателей планеты – это далеко не полный список широких возможностей, которые человек уже научился использовать на практике при помощи ИТ.

В Казахстане активно развивается отрасль информационных технологий. Она разделяется на телекоммуникации и создание нового программного обеспечения. Правительство является самым крупным заказчиком IT-услуг в своей стране. За последнее время рост отрасли достиг 20% в год. Информационные технологии стали затрагивать и улучшать все сферы человеческой жизни [3].

Наша страна уделяет особое внимание прорывным проектам в области информационных технологий, в частности, в развитии Интернет-технологий, которые на сегодняшний день реально конкурентоспособны на мировом рынке.

В Казахстане действуют несколько провайдеров республиканского масштаба – Казахтелеком, Nursat, ASTEL, KazTransCom, Трансгелеком, Арна (Ducat) и Golden Telecom, в регионах активно работают местные провайдеры.

Исследования казахстанских ученых вносят ощутимый вклад в разработку и развитие теоретических проблем информатики и управления, создания и развития информационных технологий и систем, связанных с мировыми тенденциями и потребностями республики, которые ведутся по признанным и нетрадиционным направлениям.

В Послании Президента страны народу Казахстана «Стратегия развития республики до 2030 г.» в качестве долгосрочного приоритета определена национальная безопасность, одним из важнейших элементов которой является информационной безопасность. Актуальность проблемы обеспечения информационной безопасности обусловлена, прежде всего, возросшим влиянием информации на многие стороны общественной жизни. Проникая во все сферы деятельности государства, информация приобретает конкретное политическое, материальное и стоимостное выражения. В основе обеспечения информационной безопасности лежат национальные интересы Республики Казахстан.

В последние годы значительное развитие получили разработки и внедрение информационных технологий для ведущих отраслей экономики, в частности нефтегазового комплекса.

Технический прогресс требует от IT-специалистов постоянного совершенствования существующих программ и технических устройств. Все направления в области информационных технологий являются самыми перспективными и востребованными во всем мире.

Литература

1. Агальцов В.П. Информатика для экономистов: Учебник / В.П. Агальцов, В.М. Титов. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 448 с.

2. Балдин К.В. Информационные системы в экономике: Учебник / К.В. Балдин, В.Б. Уткин. – М.: Дашков и К, 2013. – 395 с.

3. Золотова Е.В. Основы кадастра: Территориальные информационные системы: Учебник для вузов / Е.В. Золотова. – М.: Фонд “Мир”, Акад. Проект, 2012. – 416 с.

Ғ. Наурыз, *10 «А» сынып оқушысы*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Е. Жиренбаева***
№84 мектеп-лицейі,

ЗАМАНАУИ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

XXI ғ. ақпараттандыру ғасыры. Қазіргі қоғам өмірі ақпаратпен тығыз байланысты. Қоғамды ақпараттандыру – күрделі әлеуметтік үрдіс. Ақпаратты жинақтау, өңдеу, сақтау, тарату және қолдану есептегіш техникасы көмегімен жүзеге асырылады [1].

«Ақпарат» термині латынның «Information» – түсіндіру, баяндау, білу деген сөзінен шыққан. Ақпаратты біз ауызша немесе жазбаша түрде, қимыл не қозғалыс түрінде бере аламыз. Кез келген керекті ақпараттың мағынасын түсініп, оны басқаларға жеткізіп, соның негізінде белгілі бір ой түйеміз. Жалпы тұрғыдан алғанда, ақпарат – таңбалар мен сигналдар түрінде берілген әлемнің, заттың бейнесі болып саналады. Ақпарат алу дегеніміз – бізді қоршаған құбылыстар мен нысандардың өзара байланыстары, құрылымы немесе олардың бір-біріне қатысуы жөнінде нақты мағлұматтар мен мәліметтер алу деген сөз [2].

Ақпараттандыру ғылымның барлық салаларына айтарлықтай өзгерістер енгізді. Мысалы, қазіргі заманға сай ақпараттық технологияларды қолдану экономиканы дамытып, менеджмент пен маркетингте басты орын алады [3].

Ақпараттық технологиялар экономиканың дамытумен қатар, өндірістегі мүмкіншіліктерді де арттыра отырып, білім беру саласынадаинновация енгізді. Білім беру саласындағы ақпараттандыру тәрбие ісі, психология мен педагогикалық мақсаттардың орындалуын қанағаттандырады [4].

Ақпараттық технологияға түсінік берсек, ол – еңбекті ұйымдастырудың тиімді әдістерін қарастыратын ғылыми кешен болып табылады. Ақпараттық технологиялардың дамуы – дербес компьютерлердің пайда болуынан бастау алады. Дербес компьютерлер әрбір адам өміріне сіңіп кеткен обьект, құбылыс болып табылады.Осы кешеннің басты мақсаты адамның кәсіби және жеке қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады [5].

Жоғарыда айтылып өткендей, ақпараттық үрдістерді өңдейтін негізгі құрал – компьютер. Ақпаратты автоматты өңдеу – бұл арнайы түзілген программ (бағдарлама) бойынша адамзат баласының қатысуынсыз негізгі мәліметтерді енгізгеннен кейін қандай да бір нәтижеге жеткенге дейінгі ақпараттың өңделуі болып табылады [2].

Ақпараттық технологиялардың пайда болу ерте ғасырлардан бастау алған. Сонау XV-XVI ғғ. өмір сүрген Леонардо да Винчидің сызбалары есептегіш құралдардың прототипі болып табылады. Ол алғаш болып адам өмірін жеңілдетуді түсінген болар. Да Винчидан кейін бұл идеяны жүзеге асыруды Шиккард ойластырған болатын, бірақ оба індетінің әсерінен ол ойы іске аспады.

Қазіргі заманғы қарапайым адам компьютерлер мен телефондарды күнделікті пайдаланады, яғни адам ақпаратқа тәуелді. Бұл заман үрдісі ме, әлде індет пе? Бұл сұрақтың жауабын іздеп көрейік. Жаңа заман талабына сай құрылғыларды қолдану, оларды өзін, қоғамды дамытуда қолдану – заман талабы болып табылады.

Ақпаратқа деген сұраныстың артуы – эпидемия ма, әлде қажеттілік пе? Неде болса, ол ғылымды жаңа сатыға көтерді. Ақпараттық технологияларды қоғам тәжірибесінде қолданудың жиілігі артты. Қазіргі таңда, ақпараттандыру әрбір саланы ішінара қамтуда. Біздің елімізде медицина, оқу, өндіріс, шаруашылық, экономика, әлеумет, саясат және т.б. салалар – жаңа ақпараттық технологияларға жартылай көшті десек болады. Ал, дамыған елдерде оның пайызы жоғары [5].

Сөз жоқ, ақпараттық технологияның кең құлаш жаюы Интернеттің (Ғаламтордың) дамуымен тікелей байланысты. Қазір Интернетте байланыстың барлық түрі қолданылады, төмен жылдамдықты телефон байланысынан бастап, жоғары жылдамдықты спутниктік (жерсеріктік) арналарға дейін.Осыны іске асыруда арнайы хаттамалар (протоколдар) қолданылады. Хаттамалар көмегімен дестелерді (пакеттерді) белгілі өлшемді блоктарға (дестелерге) бөлшектеу принципі бойынша бөледі, олар ретімен адресатқа жөнелтіледі [6].

Адамзаттың өмір сүруінің барлық сферасында ақпараттық – коммуникациялық технологиялардың ролінің артуы, елімізде бірқатар жаңа заңнамалық құжаттардың өмірге келуіне себеп болды. Соның бірі – «Ақпаратты Қазақстан - 2020» мемлекеттік бағдарламасы. Аталған құжатта экономиканың әр саласындағы ақпараттық – коммуникациялық технологиялардың қазіргі жағдайы қаралып, олардың кезең –кезеңдегі бағыт – бағдары белгіленді [7].

Қазіргі кезде ақпараттық технологиялар, ақпараттық – коммуникациялық технологиялар, не болмаса олардың белгілі бір элементтері барлық салаға енді десек болады. Соның бірі медицина саласы.

Медицинадағы инновация – ақпараттық технологияларды науқастардың ұзын кезекке тұрамай-ақ, кез келген маманнан кеңес алуынан бастап, on – line режимде күрделі операция жасауда

қолдану болып табылады, бұл тәжірибе Ресей Федерациясында іске асырылып жатыр. Қазақстанда да белгілі бір элементтері қолданылуда.

Оқу үрдісіне ақпараттық технологиялар көптеген инновацияны енгізді. Интерактивті тақтадан бастап, Ғаламторды (Интернетті) күнделікті оқуүрдісінде қолдану болып табылады. Бұл тәжірибені дамушы елдердің көпшілігі пайдаланады. Елімізде білім саласында 2011-2020 жж. белгіленген Мемлекеттік бағдарлама қабылданды, аталған құжат бойынша келесілер белгіленді [4]:

– білім алу үрдісіне қатысушыларға бірдей деңгейде, ең озық білім беру ресурстары мен технологияларына қолжеткізуді қамтамасыз ету;

– білім алу жүйелерінің жұмыс істеуін үздіксіз болуын қамтамасыз ету;

– оқу үрдісін автоматтандыруды енгізуді қамтамасыз ету.

Ақпарат заманауи экономикада елеулі орын алады. Ақпараттық технологиялар мен экономика тығыз байланысты ұғымдар. Технология дамымаса экономика да мешеу күйде болады. Сол себепті алдынғы қатарлы елдер ақпараттық технологиялардың дамуымен қатар, пайдалануындағы өзгешіліктерге ие. Заманауи ақпараттандыру саласы керекті ақпаратты сақтаумен ерекшеленіп қоймай, оны аз уақыт ішінде кез келген қашықтыққа жіберу мүмкіндігі де бар [3].

Қазіргі кезде «ақпараттық экономика» ұғымы пайда болды. Ақпараттық экономика валюта айналымын түбегейлі өзгертті. Ақша – есептесу құралы, ал қазіргі кезде төлемдер виртуалды түрде жүзеге асады. Бұл мемлекеттің экономикалық дамуына үлкен үлес қосады. Ақпараттық технологиялар экономикалық маңызы зор шешімдер қабылдауда да көмектеседі. Ақпараттық технологиялардың заманауи модельдері есептегіш құрал ретінде ғана емес, сондай-ақ болжағыш құрал рөлін атқарып, экономикалық эффект(тиімділік) жиынтығының тәуекелдері мен иілгіштігін есептейді [5].

Экономиканы ақпараттандырудың тағы бір сатысы – виртуальді экономика. Виртуальді экономика – электронды бизнес жүзеге асатын экономикалық кеңістік немесе интерактивті мүмкіндіктерді экономикада қолдану. Электронды бизнесті қолдану – технологиялар мен оның артықшылықтары арқылы табыс табу болып табылады [8].

Экономикалық бизнеске керекті обьект – электронды банк. Электронды банк – қызметтері қолданушыларға қолжетімді қызмет түрі. Қызмет түрі көп болғандықтан электронды мүмкіншіліктерді толықтай пайдаланады [3].

Қазіргі таңда үлкен қолданысқа ие ақпараттындырудың бір түрі – электронды маркетинг. Электронды маркетинг – сұранысты, баға қалыптастыруды және жарнаманы қамтитын электронды бизнес түрі болып табылады [8].

Ақпараттық технологиялар, ақпараттық – коммуникациялық технологиялар адамзаттың өмір сүруінің бөлінбес бөлшегіне айналды. Оның мүмкіндігін бейбіт салаға қолдану қажет. Ақпараттық технологиялардың мүмкіндігі ұшан теңіз, сондықтан еліміздің экономикасын дамытуда алдыңғы қатарлы ақпараттық технологияларды қолдану – заман талабы болып табылады.

Әдебиеттер

1. Голиков В.А. Учебные материалы по дисциплине «Информационное общество и проблемы прикладной информатики». – М.: Изд. МФПУ «Синергия». http://synergy.ru/lp/synergy_all/?version=brand-rsv&utm_source.

2. Ордабаева Г.К. Информатика пәнінен студентке арналған оқу-әдістемелік кешен. – Алматы: ҚазҰАУ, 2013. – 274 б.

3. Ze Student Journal. Информационный портал. Қолжеткізім режимі: http://zsj.ru/informatsionnyie-tehnologii-v-ekonomike.html. Қолданыстағы күні: 30.03.2017.

4. Божевольная Н.В. Современные тенденции использования информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе // Электронный ресурс: http://ksu.edu.kz/images/news/slider/2016/portfolio_2/sovremennye_tendencii_ispol_zovaniya_informacionnokommunikacionnyh_tehnologij_v_uchebnom_processe_innova_2016.pdf. Қолданыстағы күні: 25.03.2017.

5. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник / Под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 399 с.

6. Ермеков Н.Т. Ақпараттық технологиялар: Оқулық. – Астана: Фолиант, 2007. – 208 б.

7. «Ақпаратты Қазақстан - 2020» мемлекеттік бағдарламасы және «Мемлекеттік бағдарламалар тізбесін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 957 Жарлығына толықтыру енгізу туралы. Электронды ресурс: http://adilet.zan.kz/files/docx/200/u1300000464.08-01-2013.kaz.docx. Қолданыстағы күні: 04.04.2017.

8. Портал трейдеров Utmagazine. Режим доступа: https://utmagazine.ru/posts/9309-tehnologii-v-ekonomike. Қолданыстағы күні: 31.03.2017.

Б. Өмірзақ, *«Ақпараттық жүйелер» мамандығы 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.С. Ерсұлтанова,*** *магистр, аға оқытушы*
КазЭҚХСУ

MATLAB ОРТАСЫНЫҢ ГРАФИКАЛЫҚ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ НЕГІЗДЕРІ

MatLab жүйесі ең жоғарғы деңгейлі программалау тілдерінің бірі және кез келген білім аумағында қолданылады. Бұл жүйенің бастапқы мақсаты математикалық есептерді өте қарапайым тәсілдермен шешу болып табылады.

Жалпы MATLAB жүйесі 70 жылдардың аяғында Молердың көмегімен құрылған болатын, кейіннен 80 жылдардың басында (John Little) MathWorks фирмасының мүшесі Джон Литл IBM PC, VAX және Macintosh компьютер үшін PC MATLAB жүйесін ойлап шығарды [1].

MATLAB математикалық модельдеу аумағында компьютерлік технологияның қазіргі заманғы жетістіктерін толығымен қолдануға мүмкіндік береді, сонымен қатар матрицалық есептеулерді жүргізуге арналған сұқбаттық орта болып жасалған болатын. Кейіннен оның графикалық жүйесі дамытылып, арнайы кластағы есептеулер жүргізу үшін командалар кітапханаларымен және Maple-дің компьютерлік алгебра ортасымен толықтырылған.

Графика ұғымы, белгілі бір анықталған қасиеттері бар графикалық обьектілердің сызбасын береді. Көп жағдайда есептеу нәтижелерін сараптама жасау үшін оның графигін тұрғызу қажеттілігі туындайды.

Екі өлшемді графиктер декарттық және полярлық координаттар жүйесінде сызықтық және логарифмдік масштабтарда құрылуы мүмкін. Мысалы, функция графигін тұрғызу үшін аргумент мәнінің векторын беру қажет. Функция мәнінің векторын есептеп, график функциясын шақыру керек. Функция графигін тұрғызу үшін plot(x,y) қолданылады. Функция енгізілген параметрлерге байланысты әртүрлі формада болады [2].

Мысалы, plot(y) кезектеп-ұзындық графигін құрады. Мұндағы y-олардың индексі. Егер аргумент түрінде екі вектор берілсе, онда plot(x,y), x пен y-тен тәуелді графигін құрады. MatLab әрбір графикке автоматты түрде өз түсін орнатады (пайдаланушы өзі өзгерткенде ғана орындалмайды), терілгендерді айырып тұруға рұқсат етеді.

Plot(X1,Y1,LS1, X2,Y2,LS2, …) командасы әртүрлі параметрлі сызықтармен графиктер тобын салуды орындайды.

Plot(X,Y,LS, 'PN',PV…) командасы график тұрғызуда қолданылатын сызықтың қасиеттерін береді.

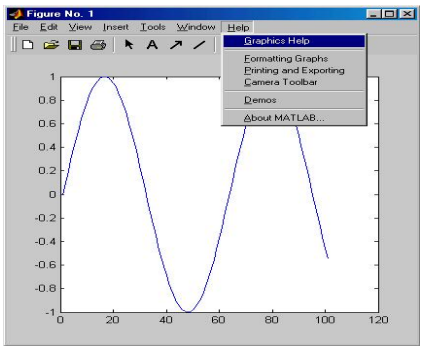
(*'PN'* – қасиеттің атауы, *PV* –қасиеттің берілген мәні).

Графиктік терезедегі құрал-саймандар жақтауындағы мына пернелер батырмалары графиктік аймаққа мәтін, бағыттауыш және сызықтар қосу үшін арналған, ал *Edit* және *Tools* командаларының көмегімен осьтер мен сызықтардың параметрлерін беруге болады.

File/Open – терезені ашу, *File/Save* командалары графиктік терезені толық сақтау мүмкіндігін береді және ол .fig кеңейтілуі арқылы жазылады.

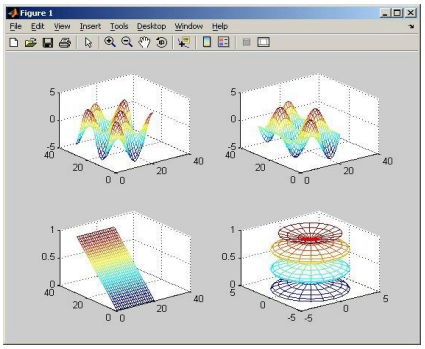
Мысал ретінде ең қарапайым синусоиданың графигін тұрғызайық. Ескере кететін жағдай Matlab-та график тұрғызбас бұрын аралықты беріп алу қажет. Аргумент х-қа 0-ден 10-ға дейін 0,1 аралықпен интервал береміз.

Енді графикті тұрғызу үшін x=0:0.1:10 векторын енгізіп, кейін plot(sin(x)) функциясын қолданамыз (1-суретте көрсетілген).



1-сурет. **Синусоида графигі**

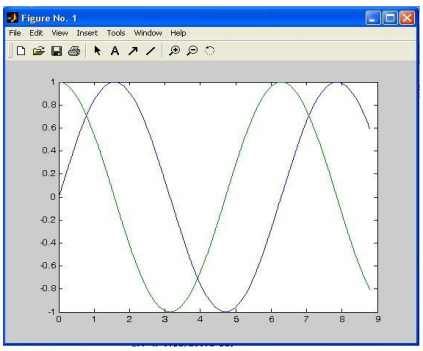
Hold on командасы бар графикке қисықты қосуға, ал Subplot функциясы бір терезеге графиктердің жиынын шығаруға рұқсат етеді (2-суретте көрсетілгендей).



2-сурет. **Бір терезедегі графиктер жиыны**

Егер бір терезеде екі немесе бірнеше график сызу керек болса, plot функциясын төмендегіше қолданамыз (3-сурет).

```
>>x=0:0.1:10;
>>y=sin(x);
>>z=cos(x);
>>plot (x,y,x,z).
```

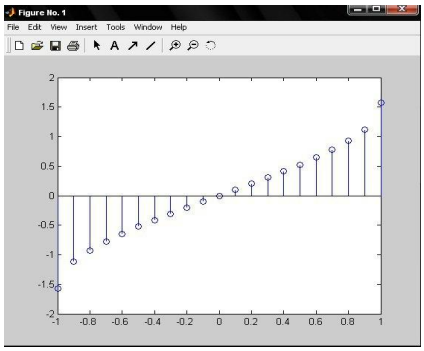


3-сурет. **Бір терезедегі екі график**

Массив элементтерін графикалық кескіндеудің тағы бір түрі – бұл ұшында дөңгелектері бар тік сызықтар. Ол stem(x,y) функциясы арқылы сызылады. Әдетте ол эксперимент нәтижелерін кескіндеуде қолданылады. Мысалы: арксинус функциясының stem графигі

```
>> x=-1:0.1:1;
>> y=asin(x);
>> stem(x,y)
```

командалары арқылы сызылады (4-сурет).

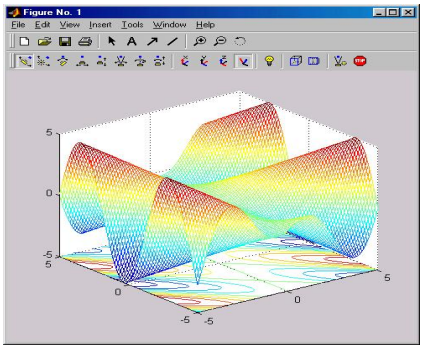


4-сурет. **Арксинус функциясының stem графигі**

MatLab-тың кеңістіктегі графиктік мүмкіндіктері үлкен. Онда үш өлшемді графиктер сызу үшін негізінен plot3, mesh және surf функциялары қолданылады.

Мысалы:

```
» [X,Y]=meshgrid(-5:0.1:5);
» Z=X.*sin(X+Y);
» meshc(X,Y,Z).
```



5-сурет. **Z=xsin(x+y) функциясының графигін mesh функциясын қолданып сызу**

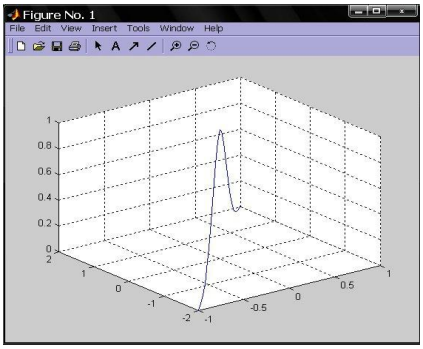
Ең қарапайым plot3 функциясын қолдансақ. Айталық z = f(x,y) функциясының графигін сызу керек болсын. Ол plot3(x,y,z) функциясы арқылы орындалады. Әрине бұл функцияны қолданудан алдын x,y және z-тің мәндері анықталған болуы тиіс.

Мысалы:

```
>> x=-1:0.1:1;
>> y=-2:0.2:2;
>> z=exp(-x.^2-y.^2);
>> plot3(x,y, z);
>>grid on.
```

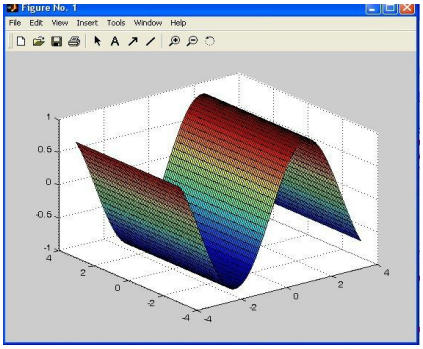
Командаларын орындау нәтижесінде Z= $e^{-x^2-y^2}$ функциясының графигі сызылады. Суреттен көрініп тұрғандай, мұнда график кеңістіктегі бір сызық түрінде сызылады (6-сурет).

Ал кеңістіктегі фигура түріндегі графикті сызу үшін *mesh* және *surf* функцияларықолданылады.



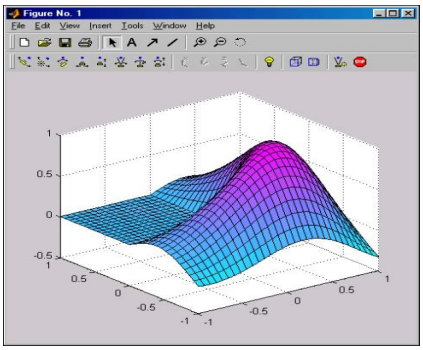
6-сурет. **Z=sin(x) функциясының графигі**

Ал толық боялған график сызу үшін mesh(x,y,z) орнына surf(x,y,z) функциясын қолдану керек. Сонда келесі графикті аламыз.



7-сурет. **Z=sin(x) функциясының графигі**

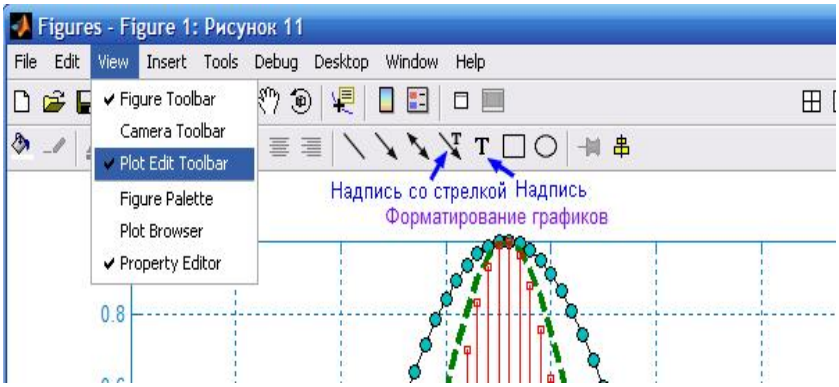
Айта кететін тағы бір мүмкіндігі, салынған графиктерді тінтуірдің көмегімен айналдырып, оны әр түрлі бұрыштардан бақылауға болады. Осы мүмкіндікті мысалда қарастыру үшін Matlab жүйесінің логотипі Мембрананы аламыз. Ол үшін *membrane* командасын енгізіп, 8-суретте көрсетілген графикті аламыз.



8-сурет. **Matlab жүйесінің логотипі-мембрананы тұрғызу**

Matlab-та графикті айналдыру үшін саймандар тақтасындағы бағыты бар шеңбер түрінде көрсетілген батырмаға бассақ жеткілікті.

Графикке жазуларды енгізу, түсіру, форматтау Plot Edit Toolbar саймандар тақтасы көмегімен орындалады (9-суретте көрсетілген).



9-сурет. **Жазуларды енгізуге арналған құралдар**

9-суретте 3 түрлі жазу енгізілген. Жазулар әр түрлі символдар мөлшерімен және әр түрлі стильмен берілген. Жазуды ерекшелеуге және тышқанмен кез-келген жерге алып бару арқылы және оны 3 түрлі жолмен өзгертуге болады:

– Өзгерту қасиеттері арқылы (редактор свойств).

– Plot Edit Toolbar саймандар тақтасы көмегімен.

– Контексті мәзір көмегімен.

Жалпы, Матлаб жүйесінің графикалық мүмкіндігі кез-келген білім аумағында және техникада қолданылады. Мысалы механикалық бөлшектерді моделдеуде және динамикада, гижродинамикада, акустикада, энергетикада қолданылады және т.б. Матлаб жүйесінде арнайы электротехникада және радиотехникада,суреттерді өңдеу, нейрондық желілердің реализациясында, жаңа білім және техника саласында қолданылады.

Әдебиеттер

1. Худяков В.Ф., Хабузов В.А. Моделирование источников вторичного электропитания в среде MATLAB 7.x: Учебн. пособие. – СПб.: ГУАП, 2008. – 382 с.

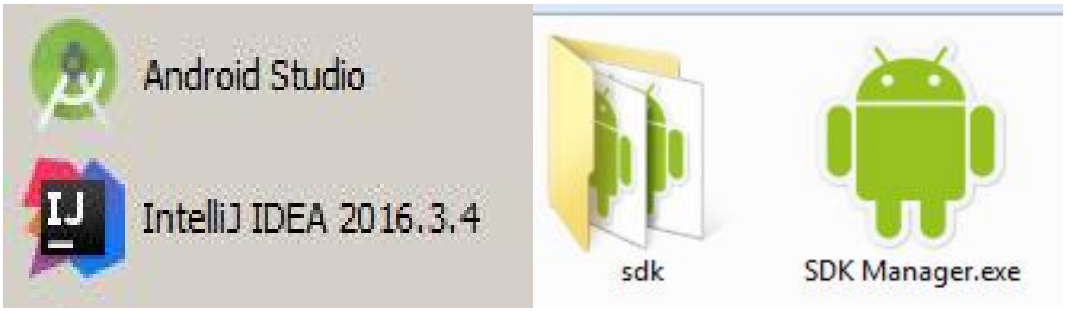
2. Гонсалес Р., Вудс Р., Эддинс С. Цифровая обработка изображений в среде MATLAB. – М.: Техносфера, 2006.

3. Огородников А.С., Орлов О.В. Лабораторный практикум по курсу «Численные методы».

Н. Сағатов, *есептеуіш техникасы және бағдарламмамен қамтамасыз ету мамандығының 3-курс студенті.*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Т. Азиева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АСТАНАНЫҢ КӨРІКТІГІНЕ АРНАЛҒАН ANDROID ПЛАТФОРМАСЫНДА МОБИЛЬДІК ҚОСЫМШАСЫН ҚҰРУ

ОЖ-ні және бағдарламалау тілді тандағаннан соң негізгі «Astana Gid» мобильды бағдарламаны жасауға жақындадық. Осы 1-сурет бейнеленгендей бағдарламаларды бірінен кейін бірін орнатып, Android Studio Intel LIJ IDEA ортасын іске қосамыз.

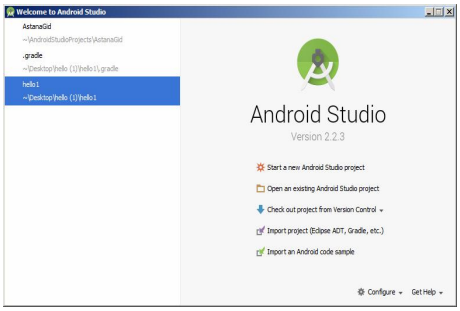


1-сурет. **Бағдарламалауға арналған жиынтық**

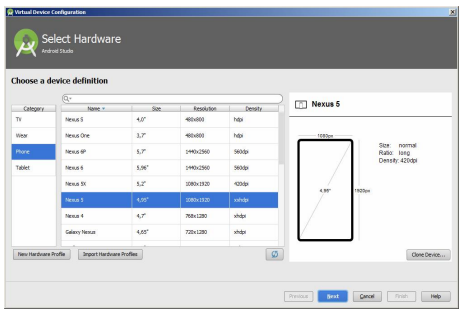
ANDROID STUDIO бағдарламалау ортасы алғашқы рет қосылғанда, 2-сурет бейнеленгендей терезе көрсетіледі, одан кейін 2-сурет бағдарлама іске қосылады.

2-сурет. **ANDROID STUDIO бағдарламалау ортасы**

3-сурет Андроид виртуалды девайс көрсетілген.

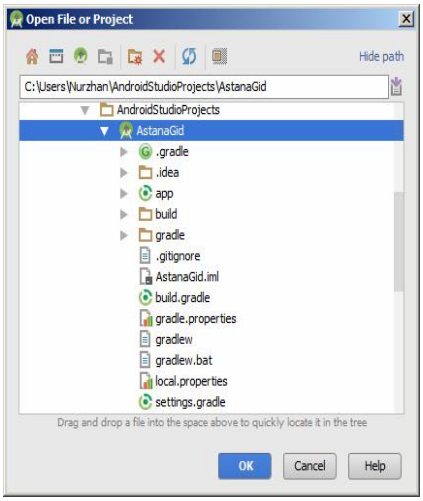


3-сурет. **Welcome to Android Studio**



4-сурет. **AVD эмуляторын таңдау**

Сондай операциялық тізімді басқаннан соң бізде жана қосымшаның сұхбатты терезесі ашылады, осы жерде Android бағдарламаның атын, жобаның және пакеттің 4-сурет көрсетілгендей атын тандаймыз, және керекті параметрлерді тандап, барлық информацияны еңгізіп, келесі терезеге көшеміз. Бізде ол қосымшаның аты – Astana Gid, жобаның аты AstanaGid, және бағдарламалық жиынтықтың аты package com.example.nurzhan.astanagid деп еңгіземіз.



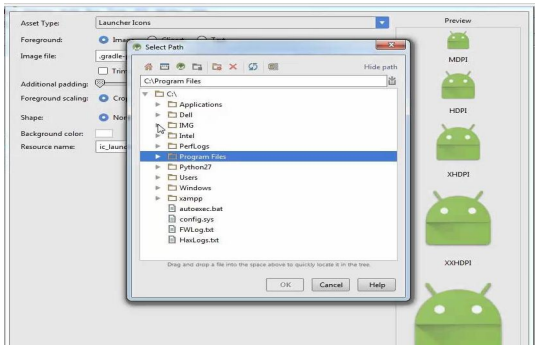
5-сурет. **Қосымша туралы мәліметті еңгізу**

Келесі терезеде қосымшаның иконкасын тандаймыз – бұл терезеде программа бізге иконка тандау мүмкіндігін береді. Ол үшін 5-сурет көрсетілгендей Browse батырмасын басамыз.

Суретте көргеніміздей, бағдарлама иконканың бірнеше өлшемді макеттерін жасайды, ол әр түрлі мобильды смартфондар мен планшеттерде бірдей көрсетілу үшін арналған. Сондай-ақ иконканың орнына мәтін, сурет, кескін және де бір түрлі түсті салуға болады.

Таңдап алынған иконка «папка» ретінде болып таңдалды.

Foreground Scaling – Crop еңгізгенде, бізге иконканың форматын өзгертуге мүмкіндік беріледі. Бұл жерде біс өзгерту енгізбейміз.

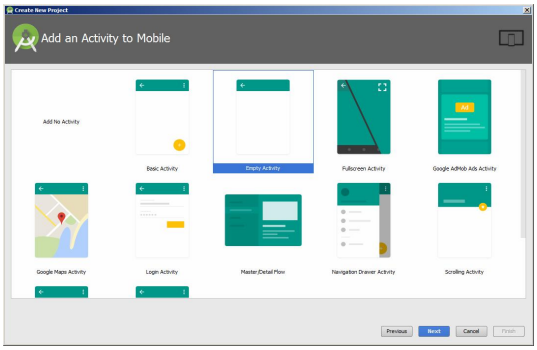


5-сурет. **Бағдарлама иконкасы**

Иконканы тандағаннан кейін бізде жаңа Activity құрастыру терезесі ашылады. 6-сурет көрсетілгендей біз Blank Activity – бос белсенділікті таңдаймыз.

Activity – белсенділік, ол біздің жұмыста негізгі бет болып табылады, Activity ішіне қандай код еңгізсек, сондай бағдарлама болады.

Оның атын Main1 layout деп өзгертеміз – содан кейін ол біздің жобамызда бірінші болып табылады. Белсенділіктің атын еңгізіп, жобаны әзірлеудің басты этаптқа келіп, «Finish» батырмасын енгіземіз.



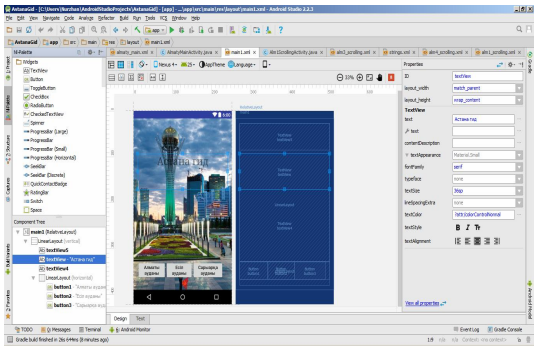
6-сурет. **Blank Activity таңдау терезесі**

Бірінші әзірлеуге келетін бет Main1 layout.xml беті 7-сурет.

RelativeLayout – элементтерді белгілеу әдісі, олар бір біріне байланысты болып орналастырылады. Оның ішінде екі компонентті құрастырамыз: TextView және Button.

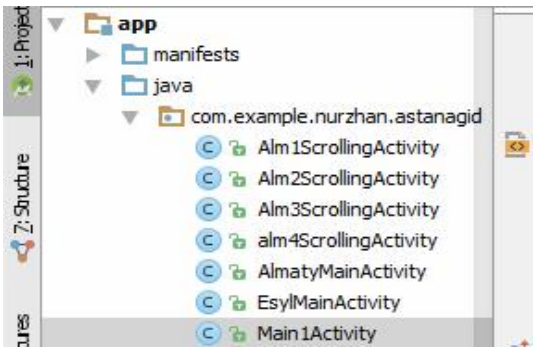
TextView – мәтің болатын жер.

Button – Басылатын перне.



7-сурет. **Main.xml файлы**

«Main layout.xml» файлды құрастырғаннан кейін біз «Main1Activity.java» файлын ашамыз. Ол Java папкасында, 8-сурет көрсетілгендей «Main1Activity.java» файлдың қасында орнастырылады.



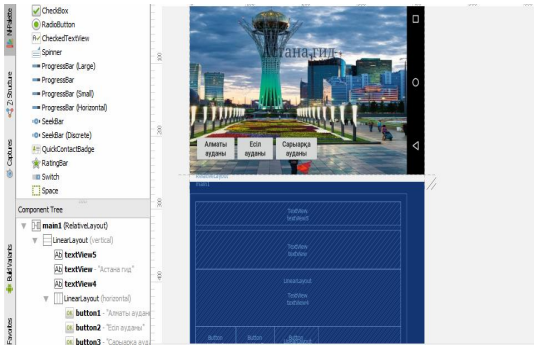
8-сурет. **«Main1Activity.java» және «view.xml» файлдары**

«Main1Activity.java» файл ішіне біз осындай кодты еңгіземіз:

```
switch (v.getId()) {
    case R.id.button1:
        Intent intent = new Intent(Main1Activity.this, AlmatyMainActivity.class);
```

```
                startActivity(intent);
                break;
            case R.id.button2:
        button1.setOnClickListener(onClickListener);
```

Button-дардың басқандағы шарты жазылған.
9-сурет вертикалды көрсетілім бейнеленген.



9-сурет. **Вертикалды көрсетілім**

Енді біз тура негізгі AlmatyMainActivity файлын бағдарламалауға келдік. Бағдарламаны безендіруден кейін кодты еңгізу терезесін ашамыз және оған дейін құрастырған біз тандаған Activity файлын өзгертеміз.

Layout-файл элементтердің орналасу таңбалануы болып табылады. Әр бір негізгі бөлімдер үшн xml форматындағы өз layout-файлдары және layout-файлдың жұмысын қамтамасыз ететін құрамында java-классы бар файлдардың толық мәліметі бар.

Н. Сақан, *«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***Г. Мусайф,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

«JAVA ТІЛІНДЕ БАҒДАРЛАМАЛАУ» ПӘНІНЕН МУЛЬТИМЕДИЯЛЫҚ ЭЛЕКТРОНДЫ ОҚУЛЫҚ ҚҰРАСТЫРУ

XXI ғ. – бұл адамдардың өркендеу кезіндегі оның жаңа қадамдарға өтуі, яғни компьютерлік еңбек құралдары мен ақпараттық технологияларды кең қолданудағы постиндустриалды қоғамға өтуіндегі ауқымды өзгерістер уақыты. Мұндай қоғамдағы ақпарат адам беделінің ең негізгі өнімнің бірі болып табылады. Барлық мемлекеттік және коммерциялық кәсіпорындар толығымен немесе бір бөліктей автоматтандыруға тырысады [1].

Қазіргі кездегі электрондық оқулық жасауға мүмкіндік беретін құралдар, электрондық оқулық жасауға қойылатын талаптар, HTML гипермәтіндік тілі мен JavaScript тілі туралы жалпы теориялық мағлұматтар жұмыста қарастырылады.

Электрондық оқулық қазіргі замандағы оқытудың жаңа көзі болып табылады және де ол теориялық материалды меңгеруге, қалыптастыруға, алған білімді тәжірибе жүзінде қолдана білу әдісі мен дағдысын бекітуге, өздік бақылаудың әр түрлі түрлерін жүзеге асыруға, бақылауға арналған ақпараттық орта. Электрондық оқулық әдетте келесі ірілендірілген компоненттерден тұрады [2].

– курстың негізгі ақпарттық бөлімінен (тақырыптар мен бөлімдер) құралатын презентациялық құраушыдан тұрады;

– алған білімді бекітетін жаттығулар;

– оқушылардың білімін объективті түрде бағалайтын тесттік жұмыстар.

Электрондық оқулықтарды әзірлеуде алғашқы дағдыларын алу үшін, өзіндік таңдалған мазмұнды іске асыру үшін ең лайықты құрылым суреттеуінен бастаған қажет. Бұл үшін дәстүрлі және электрондық оқу құралдарының арасындағы ұқсастықтарды пайдаланған ыңғайлы [3].

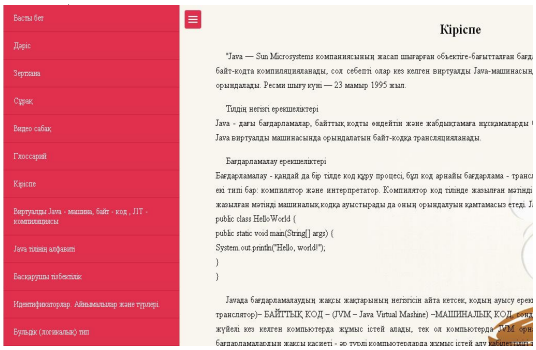
Электрондық оқулықты құру үшін JavaScript-программалау және HTML белгілеу тілдерінің көмегімен жасалды [2].

Бағдарламаны құрған кезде әрбір қолданушыға ыңғайлы болу үшін жазылып жатқан модульге сәйкес формаға керекті компоненттерді қою арқылы интерфейсті ұйымдастыру ең негізгі мәселелердің бірі болып табылады [4].

Бағдарлама жүктелгеннен кейін «Басты бет» форманың бейнесі шығады. Басты бетте «Дәрістер», «Зертханалық жұмыстар», «Сұрақ» «Видео сабақ» және де «Глоссарий» бөлімі. Ол 1 суреттегіндей бейнеленеді.

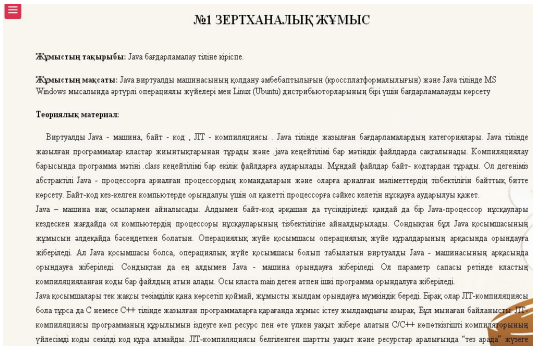
1-сурет. **Электрондық оқулықтың бас терезесі**

«Дәрістер» бөлімінде Java тілі бойынша дәрістер тізімі орналасқан. Дәрістер тізімін де қандай да бір дәрісті оқығыңыз келсе керекті дәріске барып сол батырманы басасыз. 2-суретте бейнеленген.



2-сурет. **Дәрістер бөлімі**

«Зертханалық жұмыстар» бөлімін 3-суретінде көре аламыз. Бұл бөлімде зертханалық жұмыстар тізімі орналасқан.



3-сурет. **Зертханалық жұмыстар бөлімі**

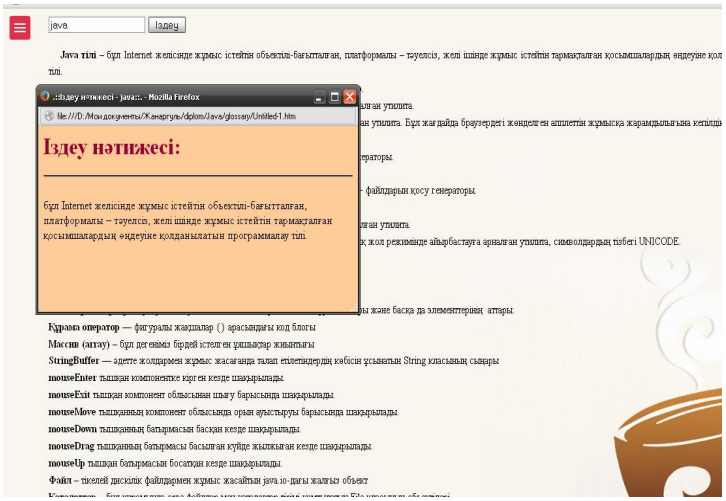
Бұл бөлімде 1-ші 2-ші сұрактары және курстық жұмыс тақырыбы орналасқан. 4-суретте бейнеленген.

4-сурет. **Сұрақ бөлімі**

5-суретте глоссарий бөлімі орналасқан. Кез келген сөзді енгізгеннен кейін іздеу батырмасын басамыз. Содан кейін бізге нәтижені экран бетіне шығарады. Нәтиже экраны 6 суретте бейнеленген.

5-сурет. **Глоссарий бөлімі**

6-суретте глоссарий бетінің іздеу нәтижесі. Егер қандайда сөз табылса, экран бетіне нәтижесін шығарады.



6-сурет. **Іздеу нәтижесі**

Жұмыстың міндеті тақырып бойынша осы электрондық оқулықты пайдаланушыларға түсінікті, әрі өте қызықты, кең көлемде қамтылған материалдарды қанағаттандыратындай етіп жасау.

Электронды оқулық пен оқытудың негізгі мақсаты: «Оқыту процесін үздіксіз және толық деңгейін бақылау, сонымен қатар ақпараттық ізденіс қабілетін дамыту». Білім берудің кез келген саласында «Электрондық оқулықтарды» пайдалану окушылардың танымдық белсенділігін арттырып қана коймай ойлау жүйесін қалыптастыруға шығармашылықпен еңбек етуіне жағдай жасайды.

Оқыту үрдісінде оқыту әдістерін тиімді пайдалану, білім беру жүйесін тұтастай ақпараттандыру арқылы жаңа оқыту технологиясын енгізу оқыту процесінде толыққанды дамуына мүмкіндік жасайды. Оқыту процесінде компьютерге негізделген жеке әдістемелер оқу мақсаттары мен жағдайларына байланысты тиімді қолданылуы қажет [5].

Менің ойымша бұл бағдарлама жұмыс орнының ең негізгі функцияларын орындау мүмкіндігі бар. Берілген қосымша еңгізу жұмысына дайын.

Бұл кітаптың негізгі мақсаты – тілді жаңадан оқып үйрене бастаған студенттерге арналған, алайда ол программалауда бірсыпыра білім жинақтағандар үшін де қажеттілігін жоймайды. Оны дәрістердің қысқаша конспектісі немесе қосымша анықтамалық құрал ретінде қарастыруға болады.

Назарларыңызға ұсынылып отырған кітап – Java тілінің мүмкіндіктері мен оларды қолдану туралы дұрыс көзқарас қалыптастыру, сонымен қатар болашақта осы және басқа да программалау тілдерін уйренуге жол көрсету болып табылады.

Әдебиеттер

1. Петюшкин А. HTML Экспресскурс. Алексей Гончаров Г65 Самоучитель HTML. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с.: ил.

2. Дунаев В. Самоучитель JavaScript. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 395 с.: ил.

3. Леонтьев Б.Web-дизайн: Тонкости, хитрости и секреты.

4. Справочник по CSS. Версия 3.2 от 16.02.09.

5. Гончаров А. Самоучитель HTML. – СПб: Питер, 2000. – 240 с.: ил.

***С. Секербаев**, студент 2 курса*
*Научный руководитель: **Л.Г. Касенова**, к.п.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

МИРОВАЯ СИСТЕМА БЕСПРОВОДНОЙ ЭЛЕКТРОПЕРЕДАЧИ

«Мы живем на токопроводящем шаре,
окруженном тонким изоляционным слоем воздуха,
над которым находится разреженная и
токопроводящая атмосфера.»

Никола Тесла

Наверняка каждый человек, исследуя просторы интернета или страницы научной литературы, не раз встречал фамилию известного сербского ученого-инженера Николы Тесла. У него было большое количество изобретений и открытий, но как утверждают многие люди, не все его работы были завершены. Одним из таких исследований является тема беспроводной передачи электроэнергии.

В наше время существует относительно много методов передачи энергии на расстоянии, для этого люди прибегают к различным способам, в частности, ультразвуковой, микроволновое излучение, лазер. Например, сейчас эффективно практикуется беспроводная передача электроэнергии на расстояние до 4 см по Qi стандартам, этот метод используется для зарядки мобильных телефонов. В данной конструкции используется мощность от 0 до 15 Ватт. Но все эти технологии не применимы для глобальных масштабов передачи энергии. Поэтому я и обратился к трудам Николы Тесла, так как его методы совместно с его таинственной биографией и проектом башни Уорденклифф произвела на меня такое впечатление, что работа будет посвящена именно теме передачи электроэнергии на большое расстояние.

Начиная с 1891 г. в различных научных журналах Никола Тесла описывал возможность создания мировой системы беспроводной передачи электроэнергии. А первые открытия для потенциальной возможности такой системы были представлены 1893 г., т.к. им была доказана возможность передачи энергии по средствам одинарного провода без обратного. Это и привело к идее, что для передачи электроэнергии от передатчика к приемнику можно использовать землю.

Как пишет сам Никола Тесла: «Очевидно, что токи, которые обычно применялись в экспериментальных лабораториях и в промышленности, не годятся для высокочастотных машин, и мне пришлось создать специальные генераторы и преобразователи для получения импульсов требуемой частоты.» Таким образом, им было разработано устройство, ныне называемое «катушка Теслы» и нашедшее широкое применение в наше время, что позволило ему менять параметры исходящих токов.

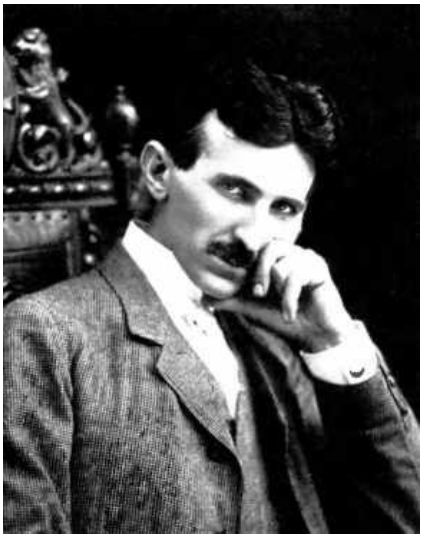
Убедительным свидетельством осуществимости беспроводной передачи энергии в больших количествах для всевозможных промышленных целей стало тестирование так называемого усиливающего передатчика.

Данное открытие было сделано в 1899 г. в Колорадо-Спрингс. Там Тесла провел испытание генератора мощностью в 150 кВатт и убедился, что при определенных условиях ток приобретает способность проходить сквозь весь земной шар, достигая противолежащей точки, и возвращаться к исходной точке, при этом сила тока не уменьшается, причем с КПД около 99%. И как он сам утверждал в своих статьях «способ прохождения токов от передатчика через земной шар является в высшей степени экстраординарным». А все дело в том, что по его словам сам ток проникает в глубь земли и воздействует на противоположную точку, но влияние на приемник такое, как если бы ток распространялся по поверхности.

Примерно тогда же в своей лаборатории в Колорадо-Спрингс Тесла продемонстрировал в присутствии инженеров и журналистов передачу энергии без проводов на 42 километра.

Так же нужно отметить, что немаловажную часть своих работ Тесла посвятил изучению

радиоволн. И конечно он пытался использовать их для передачи энергии, но столкнулся с проблемой. Энергия, требуемая для создания волны нужной длины и частоты больше, чем принимаемая в итоге. А если учитывать качество рефлекторов, такая передача энергии является экономически и энергетически не выгодной. Тем не менее, этот труд привел к идее, что волны могут служить только направляющими для передачи энергии. Следствием многочисленных попыток передавать большие количества энергии через атмосферу стало многообещающее изобретение, названное впоследствии «Смертельный луч» и приписанное д-ру Грин делу Метьюзу, изобретательному и опытному английскому электротехнику. Основная идея состояла в том, чтобы сделать воздушное пространство проводящей средой с помощью соответствующих ионизирующих излучений и передавать токи высокого напряжения по траектории лучей. Широкомасштабные эксперименты доказали, что при напряжении во многие миллионы вольт, возможно, перебросить практически неограниченные количества энергии на короткое расстояние, например, в несколько сот футов, что могло бы быть очень экономичным, а оборудование менее дорогостоящим.



Никола Тесла в период первых успешных испытаний беспроводной передачи энергии в Колорадо-Спрингс

Воодушевленный успехом, в начале 1900 г. Тесла взялся за «проект века», с помощью которого намеревался передать энергию из Нью-Йорка через океан в Париж во время Всемирной Парижской выставки.

Вблизи Нью-Йорка, на острове Лонг-Айленд, началось строительство огромной башни, увенчанной плоской медной «тарелкой», а также лаборатории (а в планах – и целого городка на 2000 человек). Тесла назвал свою башню «Мировой системой», поскольку планировал передавать с ее помощью энергию и сигналы в любую точку Земли, а также на другие планеты и, в первую очередь, на Марс.

Примерно в то же время в своих статьях он писал такие вещи «Когда замечательная истина, открытая случайно и доказанная экспериментально, состоящая в том, что наша планета во всей своей потрясающей беспредельности является по отношению к электрическим токам по существу не более чем небольшим металлическим шаром, будет признана, и что благодаря этому обстоятельству многие перспективы, каждая из которых будоражит воображение и непредсказуема по последствиям, станут неизбежно достижимыми, когда первая станция будет торжественно введена в действие, и мы убедимся…(перечисление всех потенциально открываемых возможностей) – человечество уподобится разворошенному палкой муравейнику. Вы увидите, какое волнение тогда начнется!»

После попытки создания такой системы против ученого ополчилась вся мировая энергетика, основанная на проводном способе передачи энергии: если бы система Тесла победила, произошел бы всемирный крах уже сложившейся энергетики. Особенно были обеспокоены «энергетические короли» в самих США.

На финансировавшего строительство «Мировой системы» Дж. П. Моргана было оказано политическое и финансовое давление, и работы были остановлены. А в начале Первой мировой войны уже построенную башню взорвали якобы потому, что ею могут воспользоваться немецкие шпионы для наведения на Нью-Йорк начиненных взрывчаткой радиоуправляемых самолетов.

А теперь взглянем на изобретение Тесла с совсем неожиданной позиции. Предположим, что «Мировая система» заработала, и в любой точке пространства появилось достаточно энергии, чтобы не только зажечь электрическую лампочку, но и заставить работать двигатели водных и воздушных судов, то есть обеспечить в локальной точке пространства энергетические мощности в сотни и тысячи киловатт.

И тот день, когда бы подобное осуществилось, стал бы последним днем для человечества, да и всей жизни на Земле в целом, поскольку существование живого организма в электромагнитном

поле такой интенсивности несовместимо с жизнью. В таких условиях на Земле смогли бы выжить разве что только глубоководные рыбы.

Исходя из этого в голову приходит только одно – либо Никола Тесла настолько был погружен в своей области, что не понимал невозможности данного явления, либо он имел представление о том, как это сделать без вреда окружающей среде и человеку.

Конечно, есть очень маленькая вероятность того, современные умы еще не способны воплотить идеи великого учёного того времени в жизнь. Или идеи мировой системы беспроводной передачи энергии до сих пор сдерживаются в тайне богатыми и влиятельными людьми, которым это очень не выгодно. Но, тем не менее, я считаю, что эра беспроводной передачи энергии будет воплощена, может быть и совсем другими способами.

О чем и говорят новые разработки: В 2015 г. ученые из Вашингтонского университета выяснили, что электричество можно передавать посредством технологии Wi-Fi. «Нам впервые удалось показать, что можно использовать WiFi для питания сенсоров и других устройств, – говорит один из авторов разработки Вамси Тэлла. Создана система, которая может параллельно работать и как WiFi-роутер и как источник питания; качество беспроводного сигнала во время зарядки без проводов не ухудшается». К сожалению, о зарядке смартфонов или ноутбуков речь не идет. PoWiFi предназначается для устройств, потребляющих совсем мало энергии – на уровне, сравнимом с пиковой энергетической емкостью радиоволн WiFi-сигнала. Впрочем, сюда входят не только абстрактные «сенсоры», но и вполне понятные всем фитнес-браслеты и трекеры, веб-камеры. Остается надеяться, что авторы PoWiFi найдут способ усовершенствовать разработку и передавать большие объемы энергии так, чтобы хватило хотя бы на смартфон.

Литература

1. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки. [http://library.raikevich.com]. http://library.raikevich.com/tesla/30.htm –Никола Тесла.Ст.31 Мировая система беспроводной передачи энергии.

2. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки. http://www.electrolibrary.info/tesla/mirovayasistema.htm. – Мировая система Николы Тесла.

3. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки [Википедия]. https://ru.wikipedia.org/wiki

4. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки [Факторум]. https://www.factroom.ru/science/wi-fi-energy. –Разработана технология передачи энергии через WiFi.

С. Секербаев, *студент 2 курса специальности «Информационные системы»*
Научный руководитель: ***Т.З. Абикенова,*** *ст. преподаватель, магистр т.н.*
КазУЭФМТ

ИССЛЕДОВАНИЕ КРИПТОГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ХАФФМАНА

The method of encoding (Code of Huffman) as encipherement of information is examined in this article, possessing property of префиксности.

Бұл мақалада префикстік қасиетке ие ақпаратты шифрлау сияқты кодтау тәсілдері қарастырылады.

В данной статье рассматривается метод кодирования (Коды Хаффмана) как шифрование информации, обладающий свойством префиксности.

21 век назван веком информационных технологий именно потому, что информация стала более доступной и в то же время важной частью современного общества. По мере использования и генерирования информации, он продолжает накапливаться в электронном виде у нас на компьютерах, электронных носителях, базах данных и т.п. Даже не смотря на стремительное развитие вместительности хранилищ и производительности процессоров, количество информации растет с прогрессирующей скоростью. В связи с этим тезисом возникает нужда уменьшать веса элементов. Свою версию решения такой задачи в 1952 г. предложил аспирант Массачусетского технологического института Дэвид Хаффман при написании курсовой работы. Далее названного Алгоритм Хаффмана – жадный алгоритм оптимального префиксного кодирования алфавита с минимальной избыточностью. Кроме этого, данный метод кодирования можно рассматривать как шифрование информации, так как каждый элемент имеет собственную карту расшифровки.

Главная идея кода основана на частоте появления символа в последовательности. Символ, который встречается в последовательности чаще всего, получает новый очень маленький код, а символ, который встречается реже всего, получает, наоборот, очень длинный код. Это нужно, так как мы хотим, чтобы, когда мы обработали весь ввод, самые частотные символы заняли меньше всего места (и меньше, чем они занимали в оригинале), а самые редкие – побольше (но т.к. они редкие, это не имеет значения). Коды Хаффмана обладают свойством префиксности, т.е. ни одно кодовое слово не является префиксом другого, что позволяет однозначно их декодировать.

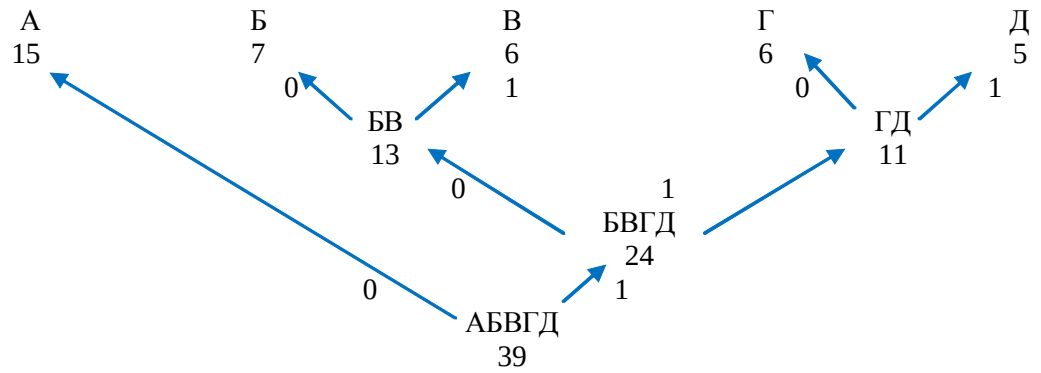
Идея, предложенная Дэвидом Хаффманом, реализуется в двух этапах:

1. Построение оптимального кодового дерева.
2. Построение отображения код-символ на основе построенного дерева.

Классический алгоритм Хаффмана на входе получает таблицу частот встречаемости символов в сообщении, данные могут быть представлены в количестве символов или в процентах. Например:

Символ	А	Б	В	Г	Д
Частота	15(39%)	7(18%)	6(15%)	6(15%)	5(13%)

На основе данной таблицы строится дерево, корень которого – символ с суммой вероятностей объединенных символов, получившийся при объединении символов из последнего шага, его n_0 потомков – символы из предыдущего шага и т.д. Для наглядной демонстрации: построение дерева для представленной выше таблицы.



По итогам обхода дерева создается таблица с кодом каждого элемента.

Символ	А	Б	В	Г	Д
Код	0	100	101	110	111

Как мы можем заметить, ни один из полученных кодов не является префиксом другого, они могут быть однозначно декодированы при чтении их из потока. Кроме того, наиболее частый

символ сообщения А закодирован наименьшим количеством бит, а наиболее редкий символ Д – наибольшим.

Для того, чтобы наглядно продемонстрировать разницу рассмотрим другой пример. Входная строка: «beep boop beer!»

Входная строка в бинарном виде: «0110 0010 0110 0101 0110 0101 0111 0000 0010 0000 0110 0010 0110 1111 0110 1111 0111 0000 0010 0000 0110 0010 0110 0101 0110 0101 0111 0010 0010 000».

Закодированная строка: «0011 1110 1011 0001 0010 1010 1100 1111 1000 1001».

Как вы можете заметить, между ASCII-версией строки и закодированной версией существует большая разница.

Классический алгоритм Хаффмана имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, для восстановления содержимого сжатого сообщения декодер должен знать таблицу частот, которой пользовался кодер. Следовательно, длина сжатого сообщения увеличивается на длину таблицы частот, которая должна посылаться впереди данных, что может свести на нет все усилия по сжатию сообщения. Кроме того, необходимость наличия полной частотной статистики перед началом собственно кодирования требует двух проходов по сообщению: одного для построения модели сообщения (таблицы частот и Н-дерева), другого для собственно кодирования. Во-вторых, избыточность кодирования обращается в ноль лишь в тех случаях, когда вероятности кодируемых символов являются обратными степенями числа. В-третьих, для источника с энтропией (мера неопределенности или непредсказуемости), не превышающей 1 (например, для двоичного источника), непосредственное применение кода Хаффмана бессмысленно. В работе с шифрованием так же встречается проблема переполнения, т.к. в процессе работы алгоритма сжатия вес узлов в дереве кодирования Хаффмана неуклонно растет. Первая проблема более предсказуема, когда вес корня дерева начинает превосходить вместимость ячейки, в которой он хранится. Обычно, это 16-битовое значение и, логично, не больше, чем 65535. Вторая проблема, не столь предсказуема, может возникнуть значительно раньше, когда размер самого длинного кода Хаффмана превосходит вместимость ячейки. Декодеру все равно, какой длины код он декодирует, поскольку он движется сверху вниз по дереву кодирования. Кодер же должен начинать от листа дерева и двигаться вверх к корню, собирая биты, которые нужно передать. Обычно это происходит с переменной типа «целое», и, когда длина кода Хаффмана превосходит размер типа «целое» в битах, наступает переполнение. Данные проблемы можно избежать методом масштабирования, т.е. разделением значений на целое число. Иногда это приводит к изменению формы дерева, но при правильном построении к ошибкам это не приводит, и даже приводит к некоторым преимуществам.

Со времен создания алгоритма прошло длительное время, и код Хаффмана был не раз модернизирован. Таким образом, было разработано адаптивное сжатие, которое позволяет не передавать модель сообщения вместе с ним самим и ограничиться одним проходом по сообщению, как при кодировании, так и при декодировании. Так же была разработана биграммная модель, ее особенность в том, что размер контекста равен двум символам и, исходя из этого, строится таблица в виде квадрата. Например, надо закодировать «abcabcabc», то таблица для него будет выглядеть так.

	a	b	c	Сумма
a	$\frac{3}{16}$	$\frac{1}{16}$	$\frac{1}{16}$	$\frac{5}{16}$
b	$\frac{1}{8}$	$\frac{1}{16}$	$\frac{1}{8}$	$\frac{5}{16}$
c	$\frac{1}{8}$	$\frac{1}{8}$	$\frac{1}{8}$	$\frac{6}{16}$

На сколько мне известно последняя весомая модификация была предложена в 2013 г., позволяющая кодировать символы дробным количеством бит (фракционных битов) ANS

(Ассиметричная Система Нумерации). Вкратце это слияние кода Хаффмана, как более быстрого, и арифметического, как более точного, методов кодирования. На базе данной модификации реализованы алгоритмы сжатия Zstandard (Zstd, Facebook, 2015-2016) и LZFSE (Apple, OS X 10.11, iOS 9, 2016).

В настоящее время Кодирование Хаффмана широко применяется при сжатии данных, в т.ч. при сжатии фото- и видеоизображений (JPEG, MPEG), в популярных архиваторах (PKZIP, LZH и др.), в протоколах передачи данных HTTP (Deflate), MNP5 и MNP7 и других.

По итогу проделанной работы напрашивается вывод, что алгоритм Хаффмана, не смотря на пройденное время и всевозможные недостатки, применяется во многих процессах сжатия и кодирования. Так как имеет большую полезность в своем существовании.

Литература

1. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки [Wikipedia]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%B4_%D0%A5%D0%B0%D1%84%D1%84%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B0 – Код Хаффмана.

2. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки [Хабрахабр]. – Режим доступа: https://habrahabr.ru/post/144200/– Алгоритм Хаффмана на пальцах.

3. Защита персональных данных пользователей и сотрудников библиотеки [edyo.ru]. – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=snaKyL4mMDg – Код Хаффмана.

А. Серикова, *АЖ-409 тобы студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***К.С. Саурова,*** *магистр, аға оқытушы*
КазЭҚХСУ

ФИЗИКАЛЫҚ ЕСЕПТЕРДІ КОМПЬЮТЕРЛІК МОДЕЛДЕУ НЕГІЗДЕРІ

Физикалық есептерді шығаруда компьютерлік модельдерді пайдалану, сонымен бірге MatCad бағдарламасы көмегімен білім сапасын арттыру. Сондай-ақ, физикалық есептерді компьютерлік моделдеу негіздері қарастырылған.

В этой статье рассматривается использование компьютерных моделей физических задач в производстве и повышение качества образования с помощью программы MatCad. А также, основы компьютерного моделирования физических задач.

In this article is considered the usage of computer models of physic problems in a production and upgrading of education by means of MatCad program. And also, the basics of computer modelling of physic problems.

Бүгінгі таңда, компьютерлік технология дамуымен және эксперименттік нысандардың компоненттерін қымбаттауымен, физикалық процестердің сандық модельдеу рөлі айтарлықтай өсті. Олардың оқу үрдісінде зерттеу жұмыстарын көзбен көру өзара түсіністікпен есте сақтау қабілеттілігін туғызатынына күмән жоқ. Сондай-ақ, тиісті компьютерлік сауаттылыққа және компьютерлік модельдеу негіздері оқу орындарында студенттерді даярлау маңызды болып табылады.

Компьютерлік модельдеу – арнайы әдістерді, ақпаратпен жұмыс істеуге арналған техникалық құралдарды пайдаланушы педагогикалық технология. Осылайша, білім берудің, білімді қабылдаудың, білім сапасын бағалаудың, сонымен қатар оқу-тәрбие процесі барысында студент тұлғасын дамытудың жаңа мүмкіндіктерін түсінуге болады.

Физика ғылымына модельдеу өте маңызды болып табылады. Қазіргі таңда физиканың дәстүрлі эксперименттік және теориялық болып бөлінуімен қатар, бүгін физиканың үшінші саласын –

есептеу физикасын бөлу шығаруға болады. Мұның себебі, әдетте, тұжырымдалған болады: физика математикалық әдістерін барынша енуі дәстүрлі әдістермен математикалық проблемаларды шешу мүмкіндігі өте шектеулі болып табылады.

Физиканы оқытуда компьютерлік технологияны пайдалану – ол оқу материалдарын демонстрацияланған, сонымен бірге, теориялық материалдарды графикалық иллюстрация түріндегі әр түрлі суреттер, сұлба -тәсілдер арқылы толықтырып, оны көзбен көріп, түйсініп, бекіту үрдістері бір уақытта өтіп отырады да материалды қорыту үрдісі ұтымды болады.

Физика пәнін оқытудағы негізгі элемент есептерді шығару болып табылады. Есеп шығару кезінде студенттер физикалық заңдарды және формулаларды, олардың қайда және қалай қолданылуын, олардың негіздерін, қарастырылып отырған физикалық құбылыстарды тереңірек түсінеді. Есеп шығару студенттердің қорытынды жасауға қабілеттіліктерін дамытады, студенттердің қойылған сұрақтарға жауап табуға және оларды талқылауды үйренеді. Оқытушы, студенттердің есеп шығарғанына қарап олардың қаншалықты өтілген материалды түсінгендігін көре алады [14].

Егер физика курсын оқытуды қалыптастыру бұған дейін математикалық модельдеуге негізделіп келсе, курсты қазіргі заман технологиялары тұрғысында дамыту үшін студенттерге компьютерлік модельдеу әдістері бойынша оқытуды ұсынады. Компьютерлік модельдеу әдістері пән салалары бойынша нақты және жалпы мәліметтерді ұсыну конструкциялық құралы ретінде қарастырылады.

Физика курсын физикалық есептерді шығармай меңгеру мүмкін емес. Негізінен студенттердің көбісі физикалық есептерді шығаруға көп көңіл бөледі.

Mathcad көмегімен есептерді шығару, студенттердің өздігінен дамуына көмектеседі, өз бетінше есептерді оңай шығаруға, сонымен бірге, студенттердің сабаққа деген қызығушылығын арттырады.

Студенттер физика пәнін оқу кезінде математикалық білімнің жетіспеушілігінен кейбір қиындыққа тап болады. Мазмұны айқын болып табылатын көптеген қызықты физикалық есептер туынды, интегралды немесе дифференциалдық теңдеулерді білуді қажет етеді, сонын әсерінен қиыншылыққа алып келеді. Компьютерлердің көптен таралуы көптеген мәселелерді сандық әдістермен шешуге көмектеседі, сонын ішінде интеграциялаумен туындыларды ауыстыру және қосу. Бұл жағдай студенттердің жұмысын анағұрлым жеңілдетеді. Керек болғаны бір нәрсе ғана – санай алатын машина.

MathCad көмегімен жеңіл физикалық есептерді шешу мысалдары.

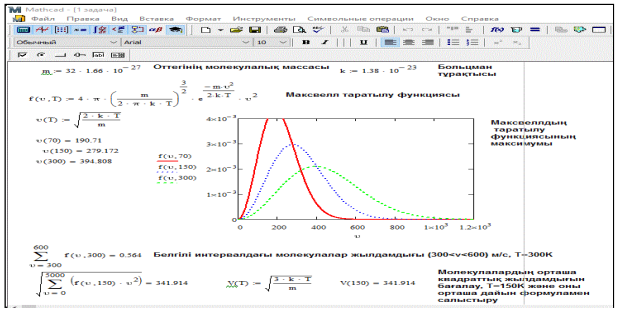
Mathcad бағдарламасын колдану физикалық процесстерді модельдеуге, сонымен бірге нақтылы түсіндіруді қажет етеді, мәселен, Максвелл таралу заңы, Броундық қозғалыс, математикалық маятник, суперпозиция принципі, Киргхов әдісі, Резерфорд тәжірибелері және т.б.

Maple, Mathematica, Mathlab және Mathcad сияқты компьютерлік математика жүйелері математикалық проблемаларды шешуде адам мен компьютердің қарым-қатынасын айтарлықтай жеңілдетеді. Mathcad жүйесі жоғарыда айтылған жүйелердің ішінен өзінің өте ыңғайлы интерфейсі мен тамаша графикасымен ерекшеленеді. Mathcad бағдарламасын меңгеру үшін Паскаль, Fortran сияқты бағдарламалар сияқты апта және ай бойы түнгі ұйқысыз отыру қажет емес. Нақты мәселені шешу әдісін дәл сол уақытта түсініп, дереу қолдануға болады. Ақпаратты ең аз мөлшерін есте сақтау жеткілікті. Mathcad-ты пайдаланып бағдарламаларды жазу үшін аталған бағдарламалау тілдеріне қарағанда кірістірілген функциялардың үлкен жиынтығы арқасында әлдеқайда аз уақыт кетеді [1].

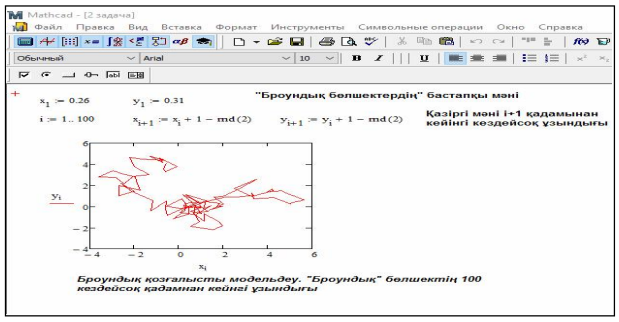
1 суретте Mathcad ортасында Максвелл таралу заңын зерттеу қарастырылды.

Mathcad бағдарламасы көмегімен студент осы тақырыпқа зерттеу идеясын бере алады. Пішіні мен қисық биіктігі және таралу функциясының максимумын температура әсеріне байланысты тексеруге болады. Жинақтау көмегімен белгілі бір интервалдағы молекулалардың үлесінің жылдамдығын және молекулалардың шаршы жылдамдығын есептеуге болады.

Кездейсоқ сан генераторынан болуы броундық бөлшектер қозғалысы модельдеуге мүмкіндік береді. 2-суретте қалаған нҮтижеге тез әрі оңай жету жолы көрсетілген.



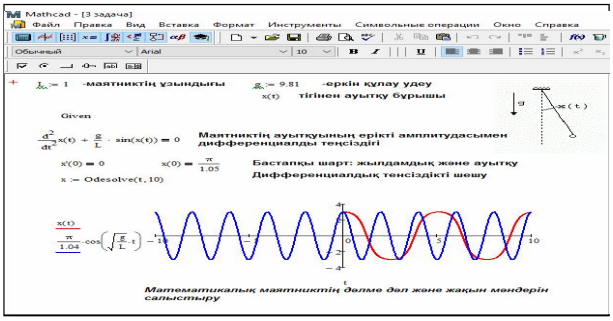
1-сурет. **Mathcad ортасында Максвелл таралу заңын зерттеу**



2-сурет. **Mathcad ортасында Броундық қозғалысты модельдеу**

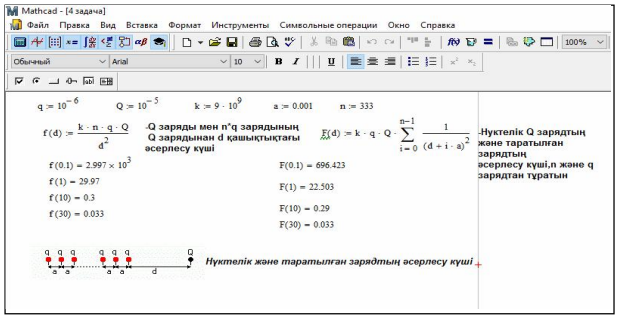
Математикалық маятник тербеліс формуласын енгізгенде осы формула шағын діріл амплитудасы үшін жарамды екенін көруге болады. Ал тербеліс амплитудасының мәні үлкен болған кезде не болады? Mathcad бұл проблеманы мұқият зерттеуге мүмкіндік береді.

Математикалық маятниктің дәл дифференциалдық теңдеулерінің мәні мен болжалды шешімдерді алуға, содан кейін нәтижелерін салыстыруға болады. Үлкен амплитуда жағдайында 3-суретте көрсетілгендей алшақтық сандық және сапалық ретінде көрсетілген. Үлкен тербеліс амплитудасында график синусоидалы емес екені анық болып табылады. Осылайша, студент жуықтап формуланың дәл мәнің алып қана қоймайды, сонымен қатар еркін амплитудасы үшін нәтиже алады.



3-сурет. **Mathcad ортасында математикалық маятниктің тербесін модельдеу**

Зарядтардың үлкен санының әсерінен электростатикалық күштердің өзара қатынасын есептеу үшін суперпозиция принципін қолдану.

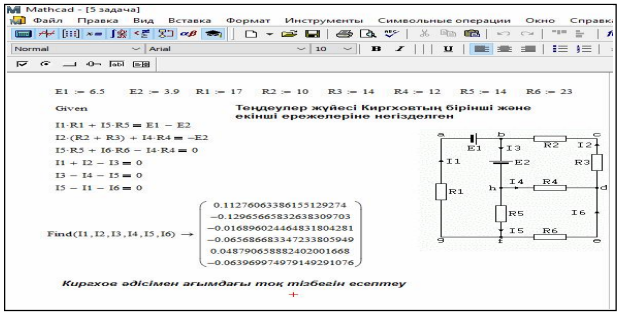


4-сурет. **Mathcad ортасында зарядтар үшін суперпозиция принципі**

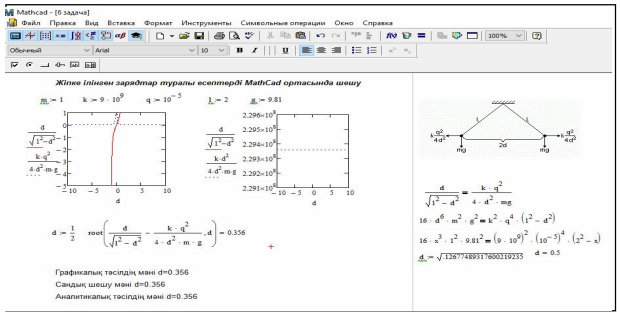
Бұл міндеттер алымдарды еркін бөлу проблемасы шешу әдістерін меңгеру жолында аралық қадам ретінде қызмет ете алады. Таңдалған тегін бастап қашықтықта x бір нүктесінде, Кулон заңын пайдаланып алынған нәтижелерімен салыстыру пайдалы болып табылады. Өзара іс-қимыл алымдар арасындағы қашықтық заряд мөлшері салыстырғанда үлкен болса алымдарды нүкте деп санауға болады. Мұндай есептерді шешу кейіннен интеграл тұжырымдамасын зерттеу үшін жақсы материал береді.

Кирхгоф ережелерін пайдалана отырып электр тізбегін есептеу. Сызықтық теңдеулер жүйесін пайдалануды талап ететін есептер Mathcad көмегімен өте тиімді, мысалы электр тізбектерін есептеу. Көрініс математикалық тұрғысынан қарапайым болып көрінгенмен, есептеудің жұмыс көлемі үлкен болған жағдайда, мысалы 10 теңдеулер жүйесі болған жағдайда техникалық қателерсіз мүмкін емес. 10 теңдеулер жүйесін жазу мүмкін болғанмен, шығару күмән туғызады. Ал Mathcad функциясын пайдалана отырып бұл мәселениі шешу оңай болады.

Нүктелік зарядтарды есептеу суперпозиция принципін қолдануға алып келеді. Әрине, бұл әдіс тиісті есептеу құралдарымен мүмкін. 5-суретте электростатикалық мәселерді Mathcad ортасында шешу көрсетілген.



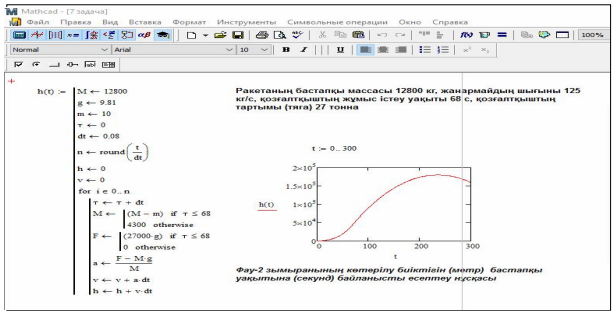
5-сурет. **Mathcad ортасында Киргхов ережесін пайдаланып электір тізбегін есептеу**



6-сурет. **Mathcad ортасында жіпке ілінген зарядталған шарлар туралы есепің шешу жолы**

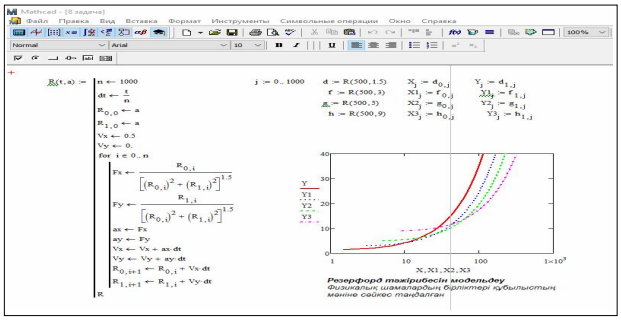
Жіпке іліген зарядтар туралы есептерді MathCad ортасында шешу. Бұл мәселені шешудің түрлі тәсілдері 6-суретте ұсынылған.

Фау-2 зымыранының ұшу моделі. Программалау жаңа есептер жасау үшін шексіз мүмкіндіктер береді. Mathcad-та әсем бағдарламалар жаза үшін керектінің бәрі бар. Әдебиетте Фау-2 зымыраны туралы деректер өте көп және бұл зымыранның ұшуын модельдеуге және нақты ұшу параметрлерімен салыстыруға мүмкіндік береді. 6-суретте көрсетілгендей тіпті осындай қарапайым бағдарлама, дәл осы зымыранның нақты параметрлерін көрсетеді. Бағдарлама дифференциалдық теңдеулерге түнілмей зымыранның ұшу моделін зерттеуге мүмкіндік береді. Компьютерсіз импульс сақталу заңының мысал ретінде реактивті сапалық сипаттамасы ғана болуы мүмкін [3].



7-сурет. **Mathcad ортасында Фау-2 зымыраның ұшу моделі**

Компьютерлердің кеңінен таралуына және компьютерлік математика жүйелерін келуіне байланысты, атап айтқанда Mathcad-тың шығуымен, айтарлықтай физика және математика курстарын сипаты мен деңгейін өзгерту керек болады.



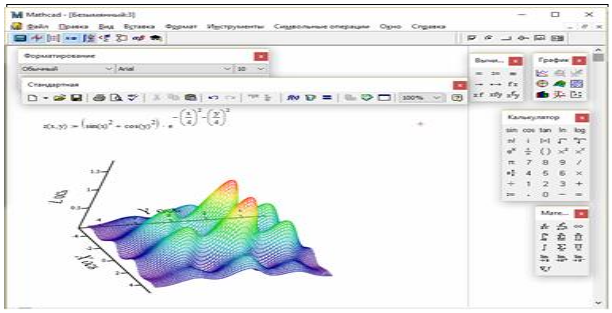
8-сурет. **Mathcad ортасында Резерфордтың тәжірибесінің моделі**

Резерфордтың эксперименттер моделі. Егер де ядролық саласындағы қозғалыс теңдеулер негізінде альфа бөлшектердің қозғалыс моделін құрса, Резерфордтың жаналығының маңыздылығын теренірек түсінуге болады. Тек есептеу көмегімен заряд өте кішкентай ауданда шоғырланған жағдайда ғана альфа бөлшектердің үлкен ауытқу орын алуы мүмкін екеніне көз жеткізуге болады. Кез келген мәнінде атомның Томсон моделі үлкен ауытқулар бере алмайды. Кез келген сапалы дәлелдер әлсіз, оны есеептеу нәтижесінде ғана алуға болады. 8-суретте бағдарламаны және альфа бөлшектердің қозғалысының есептеу нәтижелерін ұсынады. Зерттелетін құбылыстың шкаласы нақты бірлікке пайдаланылатын формулалар.

Қазіргі кезеңде физикадағы компьютерлік модельдеу білім берудің өте танымал нысаны болып табылады.

Сонымен, физика пәнін оқытуда компьютерлік модельдеу арқылы оқытудың жасақтамасы және әдістемесі негізделіп, жетілдіру жұмыстары қарастырылды.

Физикалық есептерді шығаруда компьютерлік модельдерді пайдалану, сонымен бірге MatCad бағдарламасы көмегімен білім сапасын арттыру мақсатына жеттім.



9-сурет. **Скорость – жылдамдық; ускорение – үдеу**

Физикалық есептерді шығаруда компьютерлік модельдерді пайдалану арқылы студенттердің қызығушылығын арттыру, сонымен бірге білім сапасын, біліктілігін арттыруға болатынына көзім жетті.

Физика пәнін оқытуда компьютерлік модельдеуді ғылыми-теориялық тұрғыдан негіздеуді үйрендім.

Әдебиеттер

1. Каменецкий С.Е., Пурышева Н.С., Важеевская Н.Е. Физиканы оқытудың теориялық негізі. – М.: «Академия» баспа орталығы, 2009.
2. Информатика. Практикалық есептер жинағы. – Т-2. / Ред. И.Г. Семакина, Е.К. Хеннера. М., Бином. 2007.
3. Мякишев Г.Я., Буховцев Б.Б. Физика. 10 сынып. – М.: «Просвещение», 2012.
4. Жанпеисова М.М. Студент дамыту құралы ретінде модульдік оқыту технологиясы // Под. ред. Н.М. Байганина. – Алматы, 2008. – 154 б.
5. Мұхамбетханова С.Т., Жартынова Ж.Ә. Интерактивтік жабдықтармен жұмыс жасаудың әдіс-тәсілдері: Әдістемелік құрал. – Алматы, 2008.

Н. Тайшыгараева, *студентка 4 курса специальности «ВТиПО»*
Научный ркуководитель: ***Б.А. Серимбетов,*** *к.т.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАЗРАБОТКА ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ АПТЕКИ «ПАНАЦЕЯ» Г. ЖЕЗКАЗГАН

Широкое использование сети интернет, использование новых технологий в бизнесе и в быту повлияло на формирование и развитие электронной коммерции.

В настоящий период множество организаций обладают в интернете своим представительством и в целом реализуют свою работу с его помощью.

Благодаря интернету можно найти новые методы реализации продуктов, открыть новые перспективы по изучению маркетинга и рекламы. Благодаря электронному способу, все процессы идут быстрее. Избегая бумажной волокиты, сведения переходят прямиком к получателю.

Интернет дает большие перспективы для развития бизнеса. Через него можно приобрести почти все без исключения.

В наше время абсолютно все имеют выход в интернет, появляется потребность применить данную тенденцию в рекламных целях. Интернетом пользуются, в основном, активные слои насе-

ления, которые принимают решения. Склонность людей пользоваться интернетом как основным источником для получения сведений дает положительную реакцию, способствует усвояемости полученных сведений.

В нынешнее время уже не возникает вопрос необходимости обладания сайтом в сети интернет, однако весьма актуальна проблема, как сделать ее максимально результативным с точки зрения выгодной коммуникации и поддержания благоприятного имиджа.

Цель данной статьи актуальность создания веб-приложения, а именно для аптеки «Панацея» г. Жезказган, для реализации ее медикаментов, увеличения продаж и усовершенствования сервиса.

Чтобы спроектировать и разработать веб-приложение для аптеки следует установить способы и средства для её реализации.

Электронная коммерция это система для реализации операции продаж определенных товаров, которая обладает модульной структурой, содержит в себе экономические и торговые транзакции, осуществляет взаимосвязь между покупателями и поставщиками, осуществляет анализ по маркетингу, по статистическому мониторингу и по ведению документооборота [1].

Электронная коммерция сочетает в себе совокупность многих видов деятельности, таких как: интернет-магазины, интернет-маркетинг, рекламные объявления, различные системы платежей и др.

Электронная коммерция активно развивается, и обладает таким рядом преимуществ:

– благодаря электронной коммерции поставщик и покупатель получают дополнительный канал, который работает 24/7;

– за счет быстрого обмена данных, происходит быстрая передача сведений;

– электронная коммерция открывает дополнительные возможности для покупателей. Например, можно будет отслеживать выполнение заказа;

– наличие такой системы формирует конкурентоспособность, что приумножает число покупателей, а также дает возможность получать сведения о них. Кроме того, можно получить вспомогательные функции, такие как: рассылка, анкетирование и т.д.; быстро, а также без лишних трат;

– системы электронной коммерции позволяют сократить штат сотрудников, арендуемую площадь.

Интернет-магазины – это один из очень доходных бизнесов во всемирной паутине. Под интернет-магазином подразумевается веб-приложение, при помощи которого можно реализовать продажи электронным способом. У пользователей появляется дополнительный канал для покупок в режиме реального времени, не выходя из дома.

Веб-приложение – это клиент-серверное приложение, под клиентом подразумевается браузер, а под сервером – веб-сервер. Логика веб-приложения распределена между ними, данные хранятся на сервере, а обмен данными осуществляется по сети [2].

На стороне клиента формируется запрос и отправляется на сервер, серверная сторона после получения запроса, выполняет вычисления и отсылает ее обратно по сети с использованием протокола HTTP.

Веб-приложения являются интерактивными. Это означает, что пользователь является не просто читателем, он активный участник при работе с ним. Пользователь веб-приложения ищет необходимую информацию, заполняет формы, выполняет платежи через личный кабинет и т.д. [3].

Значительное превосходство концепции веб-приложений является то, что она поддерживает стандартные функции браузера. Ее функции выполняются вне зависимости от операционной системы пользователя. Веб-приложение разрабатывается один раз для предпочтенной среды выполнения и на ней разворачивается. Тем не менее, разнообразное осуществление HTML, CSS, DOM и прочих специфик в веб-обозревателях, возможно вызовет трудности при реализации веб-приложений и дальнейшей поддержке. Однако пользователь может поменять настройки браузера. К примеру, отключить поддержку сценариев, которое возможно будет мешать для правильной работы приложения.

Следующий подход состоит в применении Adobe Flash, Silverlight или Java-апплетов для совершенного или менее совершенного осуществления интерфейса пользователя. Так как, многие браузера поддерживают эти технологии, Flash- или Java-приложения смогут выполняться легко. Поскольку эти приложения дают разработчику более важную контролируемость над интерфейсом,

они обходят значительные не соответствия в расположении браузеров, однако несоответствие Java- или Flash-реализациями на клиентской стороне может привести к разным проблемам.

Множество интернет-магазинов дают покупателям похожие функции. Эти магазины различаются друг от друга только по товарам, выставленным на продажу и оформлению.

Интернет-магазины имеют такого рода типовой состав элементов:

– каталог с подвидами;

– систему регистрации пользователя;

– систему оплаты товара;

– систему доставки товара.

Тем не менее, невзирая на единые признаки, они все-таки меж собой отличаются. Собственник каждого магазина желает, чтобы его интернет-магазин был простым в использовании, улучшая функцию для заказа, а также переход от одной странице к другой.

Аптека «Панацея» стремится воплотить в свою работу новейшие технологии, сделать работу с клиентами максимально удобной, оперативной.

Для увеличения продаж медикаментов и улучшения качества обслуживания, директор аптеки принял решение – создать веб-приложение интернет-аптеки, подходящий по дизайну аптеки и отображающей все медикаменты в полном объеме. Информационная система для аптеки должна отображать следующие данные по медикаментам: торговые наименования препарата, синонимы, химическое название, способ применения, показания к применению, побочные действия, форму выпуска, изображение медикаментов.

С внедрением веб-приложения аптеки у людей появится возможность купить медикаменты через интернет в онлайн режиме. У покупателей появится возможность получить консультацию по интересующим вопросам и по оформлению заявки от квалифицированных фармацевтов и провизоров через онлайн-помощник или же по телефону. Такой подход работы очень удобен для современных и активных людей. При этом нет никаких ограничений: можно увидеть весь товар аптеки, легко и быстро найти необходимый препарат и заказать с доставкой.

Веб-приложение для аптеки предоставляет всю информацию по аптеке: сведения о ее медикаментах, все контактные данные, а также дает право посетителям задавать вопросы, касающиеся интернет-аптеки, оставлять свои пожелания, отзывы. Веб-приложение обладает комфортной и быстрой системой заказа медикаментов, имеет различные варианты оплаты, а также скидочную систему пенсионерам, инвалидам, а также лицам, приравненным к ним. Предоставляет функцию отслеживания за процессом выполнения нынешних заказов. Предоставляет конфиденциальность сведений о клиентах, а также их заказов. В ходе создания веб-приложения предусматривалась оптимизация системного кода, чтобы в дальнейшем продвигать веб-приложение в поисковиках.

При реализации веб-приложени предусматривались подобные факторы, как:

– дизайн веб-приложения. Он должен соответствовать тематике;

– подбор цветовой палитры.

Имеются некоторые закономерности, которые стоит принимать во внимание при создании интерфейса веб-приложений. Цветовая гамма веб-приложения не должна раздражать, а должна быть приятной, легкой и не напрягать глаза. Потенциальный покупатель должен получать удовольствие и хорошее впечатление от веб-приложения.

При выборе цветовой палитры, важно учитывать следующее:

– цвет должен подходить стилю аптеки;

– комбинирование цветов должно зависеть от целей пользователей веб-приложения;

– цвета должны сочетаться между собой.

Одним из важных аспектов является цвет текста. Необходимо чтобы он сочетался с основным цветом и был комфортным для чтения.

Также при разработке веб-приложения для аптеки, важным условием является высококачественная разработка функциональности, направленная на доступность в употреблении пользователями. Важными критериями пользователей является:

– «легкий поиск»;

– «не загруженность»;
– «оперативная покупка»;
– «разность способов оплаты»;
– «оперативная доставка».

Важным условием является быстрая доставка. Хоть и создание веб-приложения не воздействует на данное условие, можно создать вспомогательную функцию как отслеживание заказов. Благодаря которой, клиент может проследить за выполнением своего заказа.

При продаже товаров через интернет-магазины покупателями становятся миллионы людей. В связи с этим, было решено разработать веб-приложение для аптеки, который бы соответствовал стилю оформления, целям и политике аптеки для более эффективной работы и продвижения медикаментов и услуг.

Литература

1. Пирогов С.В. Обзорных крупных проектов – Электронная коммерция. – М., 2008. – 69 с.
2. Олищук А.В. Разработка Web-приложений на PHP 5. Профессиональная работа. – М.: «Вильямс», 2010. – 352 с.
3. Пьюривал С. Основы разработки веб-приложения. – М.: «Питер», 2015. – 272 с.

Е. Төлебаев, *Аж-309 тобының студенті,*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Е. Назырова,*** *аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

МЕКТЕПКЕ ДЕЙІНГІ МЕКЕМЕ ҮШІН ОЙЫН БАҒДАРЛАМАСЫН ҚҰРУ

Бұл мақала 3-6 жас аралығындағы балаларға арналған бағдаралама жайында болмақ. Бағдарлама әдемі безендіріліп, мультфильм және қызықты ойындардан тұратын болғандақтан балаларды осы ойынды қарастырып шығуға қызықтырады [1].

Бадарлама келесідей функцияларды жүзеге асырады:

Басында балаларды «Мақта қыз бен мысық» ертегісі туралы мағлұмат беру үшін мультфильм ойналады. Мультфильм мынадай бөліктерден тұрады:

– «Ертегілер» атты кітап ашылып ертегінің аты көрсетіледі.
– Киіз үйдің ішіне кіру.
– Мақта қыз бен мысықтың келіспеушілігі.

Мультфильм ойнап болған соң жаттығулар терезесі бейнеленеді. Жаттығулар терезесінде кейіпкерлер орналасқан. Тышқанды кейіпкерлерге апарғанда кейіпкерлер біршама ұлғаяды. Батырмалардың үстінен басқанда жаттығуларға өту мүмкіндігі беріледі. Барлық жаттығуларда «Жаттығулар» батырмасы орналасады. «Жаттығулар» батырмасы қай тапсырма орындалып жатса да «Жаттығулар» терезесіне ауысуға мүмкіндік береді. Жаттығулар төмендегідей кейіпкерлерге жүктелген және бұлек терезелерде бейнеленеді.

Сиыр – бұл жаттығуда сурет құрастыру қажет. Жаттығулар күрделілігі бойынша 3 сатыға бөлінеді:

– бірінші жаттығуда сурет 4-ке бөлінген;
– екінші жаттығуда сурет 9-ға бөлінген;
– үшінші жаттығуда сурет 16-ға бөлінген.

Әр жаттығу бөлек терезелерде бейнеленеді және «Тексеру», «Жаттығулар» атты батырмалар бар. «Тексеру» батырмасы егер сурет дұрыс құрастырылмағанша келесі тапсырмаға өткізбейді

және «Қателестің» деген ескерту бейнеленеді. Егер жаттығулардың барлығы орындалса онда мысық пен Мақта қыздың достасуы туралы мультфильм көрсетіледі;

Ағаш – бұл жаттығуда заттарды мағынасы бойынша сандықтарға орналастыру керек [2]. Жаттығу терезесінде сандықтар және сандыққа салынатын заттар орналастырылған. Әр бір сандықтың үстінен басқанда сандық ашылады және сандықтың жоғарғы жағында әр сандыққа қандай заттарды салынуы қажет сол заттардың аттары жазылады. Егер заттар өзіне тиесілі сандыққа салынса онда заттар салынады керісінше жағдайда заттар өзінің бастапқы орнына қайтып келеді;

Тауық-бұл жаттығуда жұмыртқаларды жинау қажет. Жаттығу терезесінде жұмыртқалар әр жерде орналасқан. Кейбір жұмыртқалар көбелектердің астында, ал кейбіреулері жапырақтардың астына орналастырылған. Егер көбелектердің үстінен басылса көбелектер бастапқы орнынан ұшып жоқ болып кетеді, ал жапырақтардың үстінен басқанда жапырақтада жоғалады [3]. Төменгі бөлікте «Қалған жұмыртқалардың саны» деп қалған жұмыртқалардың саны көрсетіліп тұрады.

Ойындарды қарастыра отырып олар балалардың төмендегідей логикалық қасиеттерін дамытатындығын аңғаруға болады:

– сурет құрастыру-ойлану, ажрату, құрастыру қабілеттіліктерін дамытуға;

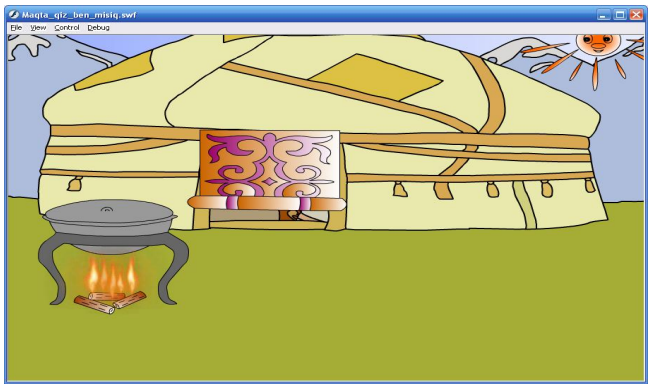
– заттарды мағынасы бойынша орналастыру – аңғарушылық, ізденушілік, ажыратушылық, есте сақтау қабілеттіліктерін дамытуға;

– жұмыртқа жинау – іздеу, ажырату қабілеттіліктерін дамытуға.

Бағдарламаны іске қосу үшін Maqta_qiz_ben_misiq.EXE файылын іске қосу керек.

Файлды іске қосқанда ертегімен таныстыру үшін мультфильм ойналады (1-сурет).

1-сурет. **Ертегінің аты**

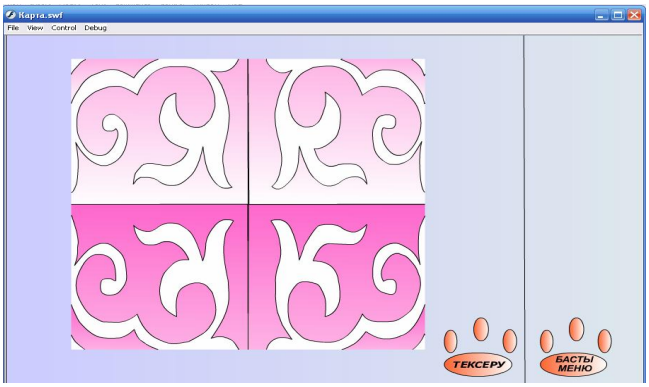


2-сурет. **Мақта қыздың үйі**

Мультфильм ойналып болған соң жаттығулар орналасқан терезесі ашылады (3-сурет):

3-сурет. **Жаттығулар орналасқан терезе**

Барлық терезелердегі «Жаттығулыр» терезесіне өтуге мүмкіндік береді. Егер сиыр кейіпкеріндегі «Суретті құрастыру» жаттығуы таңдалса онда келесі терезе ашылады (4-сурет).



4-сурет. **Құрастыру жаттығуының бірінші сатысы терезесі**

Сурет дұрыс құрастырылмаса «Тексеру» батырмасын басқанда ескерту шығады (5-сурет).

5-сурет. **Сурет дұрыс құрастырылмағанда көрсетілетін ескерту**

«Сурет құрастыру» жаттығуының барлық сатыларында егер сурет дұрыс құрастырылмаса жоғарыда көрсетілген ескерту бейнеленеді [4].

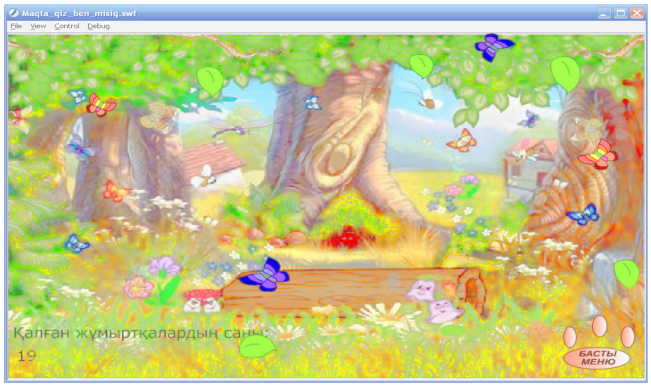
Ал егер сурет дұрыс құрастырылса онда тапсырманың келесі сатысына өтеді. Ең соңғы сатыда сурет дұрыс құрастырылса онда мультик ойналады (6-сурет).

6-сурет. **Мақта қыз бен мысықтың достасуы**

Ал егер ағаш кейіпкеріндегі «Заттарды мағнасы бойынша орналастыру» жаттығуы таңдалса төмендегідей жаттығу терезесі ашылады.Сандықтардың үстінен басылып, заттар өздеріне арналған сандықтарға салынса онда салынады (7-сурет).

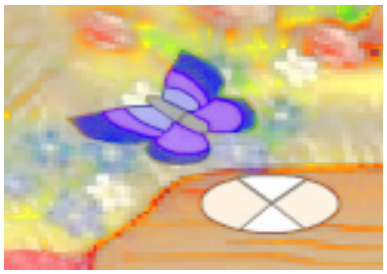
7-сурет. **Заттарды өз сандығына салу**

Ал егер керісінше болған жағдайда бастапқы орнына қайтып орналасады. Тауық кейіпкеріндегі «Жұмыртқаларды жинау» жаттығуы таңдалса келесідей жаттығу терезесі ашылады (8-сурет).



8-сурет. **Жұмыртқаларды жинау жаттығуының терезесі**

Жұмыртқалардың үстінен басылса жұмыртқалар жойылады да, «Қалған жұмыртқалар саны» деген жерге қанша жұмыртқа қалғандығы көрсетіліп тұрады. Көбелектің үстінен басқанда көбелектің астында жұмыртқа болады, ал көбелек ұшып жоқ болып кетеді (9-сурет).



9-сурет. **Көбелектердің ұшуы**

Жапырақтардың үстінен басқанда жапырақ жоғалады да оның астында тұрған жұмыртқа көрінеді (10-сурет).

10-сурет. **Жапырақтардың жоғалуы**

Адам адам болып жаратылғаннан бері өзінің күнделікті атқаратын қызметін жеңілдетуге құштар. Жұмыстың сапалы, тынымды әрі жылдам орындалғанын қай адам болмасын қалайды. Мен үшін де осы дипломдық жұмысты жазып отырғанда «осының бәрін тергеннен көрі микрофонға айтып отырсам ғой, компьютер өзі терсе» деген сияқты арман-ой келді.

Әрине мен мұндай технологияның жасалып жатқанын білемін, бірақ ол қазақ тілінде ұшан жұмыс жасайды онысын болжап айта алмаймын. Міне, сол сияқты арманнан, қиялдан туған жоғарғы технологиялар жоғарғы қарқын алып, дамып келе жатыр.

Әдебиеттер

1. Литтлджон Бинджер «Macromedia Flash MX 2004». – Изд-во «BHV», 2014.
2. Миллер Г. Сети и мультимедиа. – Изд-во: «Ноллидж», 2013.
3. Касперски К. Хакинг: в шутку и всерьез. – М.: Изд-во: «Роадстар», 2011.
4. Гардиан Р. Мультимедия и коммуникация. – Киев: «КГУ-Диалог-Наука», 2008.

А. Ұзақ, *3 курс студенті «Ақпараттық жүйелер» мамандығы*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Т. Байдаулетова,*** *магистр, оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

AUTOCAD БАҒДАРЛАМАСЫНДА ҮЙДІҢ 3D ДИЗАЙНЫН ЖӘНЕ ИНТЕРЬЕРІН МОДЕЛЬДЕУ

Автокад бағдарламасы адамзаттың компьютерлік бағдарлама саласындағы жетістігі. Бұл модельдеу программасы. Модельдеу, яғни белгілі бір объектінің мүсінін математикалық дәлдікпен

жасайтын тамаша құрал. Бұл бағдарламаның кітапханасы бай, көптеген мүмкіндіктер береді.

Өндірістік процессті барынша жеңіл, жылдам әрі дәл нәтиже беретін бағдарлама: құрылыс нысандарын (үй, мост, зауыт-фабрика және олардың ішкі ұсақ бөлшектері), тұрмыстық техника, ірі-ұсақ детальдер, медициналық құралдар, биологиялық объектілер моделі, интерьер, дизайн, барлық бағыттағы графикалық туындылар, құрал-жабдықтардың моделін жасай алатын бағдарлама. Сонымен қатар, бұл бағдарлама арқылы жер сілкінісі, цунами, химиялық реакция, физикалық дене бөлшектерінің соқтығысу әрекетін бақылау және реал өмірдегі нәтижесін жоғары ықтималдықтағы дәлдікпен болжау мүмкіндігін жасай алады. Бұл бағдарламаның бағыты математикалық графика болғанымен, түрлі салаға арналған нұсқалары бар. Әсіресе, дизайнер, архитектор, интерьер, арнайы салалық мамандар үшін модельдеу бағыттары бойынша бөлінеді.

Бүгінгі таңда құрылыста, авиацияда, кеме жасауда, т.б. көптеген салаларда заманауи графикалық жүйелер кеңінен қолданылады.

AutoCAD бағдарламасында жұмыс істеуді үйрену графикалық жұмыстарды орындау мүмкіндіктері туралы түсінікті түбегейлі өзгертіп, көп уақытты үнемдеуге, шығармашылыққа көбірек көңіл бөліп, күрделі, ауыр жұмыстарды машинаға қалдыруға мүмкіндік беретін өзекті тақырып.

Зерттеу жұмысының мақсаты: арнайы тапсырма ретінде AutoCAD бағдарламасын толықтай меңгеріп кескіндер сызу, үйдің заманауи 3D интерьер-дизайнын жобалау, үш өлшемді 3D үлгілерін жасау, нысандарды қимылға келтіру және оларды бейнебет бетімен қозғалту мүмкіндіктерін көрсету.

Зерттеу жұмыстарының әдісі: AutoCAD бағдарламасы туралы теориялық мәліметтерді жинақтау, саралау, салыстырып талдау, оларды іс жүзінде көрсету, нақтылау, нәтижелер жинақтау, қорытындылау.

Жұмыстың мақсаты: Ақпаратық жүйелер саласындағы AutoCAD бағдарламасын қолдану арқылы үйдің заманауи 3D интерьер-дизайнын жобалау. Заманауи интерьерді жобалау кезінде, түс заңдылығын, эргономиканы және болашақты есепке ала отырып, өңдеу материалдарын, интерьер бұйымдары үшін текстильді сауатты іріктелуі, дұрыс безендірілуі және көркемделуі ескерілді.

Үш өлшемді графика: (3D Graphics) – көлемді объектілерді бейнелеуге арналған тәсілдер мен құралдардың жиынтығынан тұратын компьютерлік графиканың бөлімі.

Үш өлшемді графикамен жұмыс істеуге арналған бағдарламалар: AutoCAD;

3D Studio MAX 5; Компас.

Қазіргі компьютерлік графика қолданылу әдісі бойынша мынадай негізгі салаларға бөлінеді:

Ғылыми графика. Алғашқы компьютерлер тек ғылыми және өндірістік есептерді шығару үшін қолданылды. Есептерден шыққан нәтижелерді дұрыс түсіну үшін оларды графикалық түрғыда өңдеп, графиктер, мен диаграммалар, сызбалар тұрғызған. Машинадағы алғашқы графиктерді символдық режимде басып шығаратын. Кейін сызбалар мен графиктерді қағазға қаламұштың көмегімен сызатын арнайы құрылғылар – графиксалғыштар (плоттерлер) пайда болды.

Іскерлік графика – қандай да бір мекеме жұмысының көрсеткіштерін көрнекі түрде ұсыну үшін қолданылатын компьютерлік графиканың маңызды саласы. Іскерлік графиканың көмегімен жоспар көрсеткіштерін, есеп құжаттарын, статистикалық есептерді және т. б. объектілерді көрнекі түрде ұсынуға болады. Іскерлік графиканың программалық жабдықтары электронды кестелердің құрамында болады.

Конструкторлық графика – инженер – конструкторлардың, архитекторлардың, жаңа техниканы ойлап шығарушы өнертапқыштардың жұмысында қолданылады. Компьютерлік графиканың бұл түрі САПР – дың (систем автоматизации проектирования – жобалауды автоматтандыру жүйесі) міндетті элементі болып табылады. Конструкторлық графика құралдарын пайдалана отырып жазықтықтағы кескіндерді (проекциялар, сызбалар) ғана емес, кеңістіктегі үшөлшемді кескіндерді де жасауға болады.

Суреттеу графикасы (көркем графика) – деп компьютер экранында ерікті түрде сурет салу мен сызуды айтады. Суреттеу графикасының пакеттері жалпы мақсатта пайдаланылатын қолданбалы программалық жасақтамалардың қатарына енеді. Суреттеу графикасында қолданылатын қарапайым программалық жабдықтарды графикалық редакторлар деп атайды.

Жарнамалық графика – теледидар пайда болғаннан кейін танымал бола бастады. Қазір

компьютердің көмегімен жарнамалық роликтер, мультфильмдер, компьютерлік ойындар, видеодәрістер мен видеопрезентациялар жасалады. Оларды жасау үшін қолданылатын графикалық пакеттер осы мақсатта қолданылатын компьютерлердің жады мен жұмыс істеу жылдамдығына үлкен талап қояды.

Үш өлшемді графикамен жұмыс істеуге арналған AutoCAD бағдарламаласы арқылы үйдің моделі жасалды.

Интерьер-дизайнын жасау кезінде келесі талаптар ескерілді:

• Түстану – түстердің үйлесімді бірлестігі және түстердің негізгі сипаттамасының зерттелуі кіретін (түс реңкі, ашықтық, қанықтылық) түс туралы ережелер ескерілді.

• Интерьер-дизайнында түстің сауатты қолданылуы бойынша талаптар ескерілді.

• Перспектива – үй-жай кеңістігін сауатты тұрғызу үшін қажет. Нүкте және түзу сызық, бұрыш, ауқымдардың перспективасы. Кесінділердің тең бөліктерге бөлінуі. Интерьердің, геометриялық денелердің, жазық пішіндердің перспективасы қарастырылды.

• Эргономика – интерьер бұйымдарының пропорциясы адам дене бітіміне қатысты сауатты ара қатынасы үшін; үй-жай интерьерін құру үшін эргономикалық талаптарды ескерілді.

• Интерьердегі стиль мен бағыттар – заманауи интерьерлердің жобаларын қолдану үшін түрлі дәуірлердің мәнерлерін зерттейді.

Осы талаптарды ескере отырып, үйдің интерьер – дизайнының компьютерлік графикасын және өңдеу материалдарының фактурасын кескінмен жиектеу және реңдендіруді түсіну үшін AutoCAD бағдарламасы қолданылды [1].

Арнаулы компьютерлік бағдармаламалар дегеніміз – бағдарлама құралдарын, сурет салудың мүмкіндіктері мен ерекшеліктерін, объектілер трансфомацияларын зерттеу.

Арнайы сурет – интерьер бұйымдарының композициясының ассоциативті сериясының (үстел, кресло, ыдыс-аяқ, сантехника, аксессуарлар және т.б.), трансформациялық сызықтардың шығармашылық көздерін қолдану ережелері ескерілді.

Материалдардың пластикалық ерекшеліктерін есепке ала отырып, жаңа формадағы интерьер бұйымдарының макеті дайындалды.

Бүкіл әлемде қолданылатын CAD аббревиатурасы автоматты түрде жобалау жүйесі деген мағынаны білдіреді. Әдетте бұл ұғымның астарында компьютердің көмегімен сызбаларды орындауға мүмкіндік беретін бағдарламалар және одан да басқа күрделі жобалау жүйелері жатады.

AutoCAD жүйесі американдық Autodesk фирмасының өнімі болып табылады. Бұл фирманың орталық офисі Калифорния штатының Сан Рафаэль қаласында орналасқан. AutoCAD жүйесінің алғашқы нұсқасы 1982 ж. жарық көрді. Қазіргі кезде Autodesk фирмасы өзінің бағдарламалық өнімдерін сатудан дүниежүзінде төртінші орын алады, AutoCAD-ты қолданушылардың тіркелген саны екі миллионнан асып кетті. AutoCAD жүйесімен танысқаннан кейін өзіңізді үлкен әрі ерекше виртуалды корпорацияның мүшесі ретінде сезінесіз. Бұл корпорацияға Autodesk фирмасынан бөлек, әртүрлі саладағы қолданушы мамандар, өндірістік ұйымдар, жобалық институттар, AutoCAD қосымшаларын дайындайтын тәуелсіз ұйымдар кіреді.

AutoCAD жүйесінің өте кең тарауының себебі неде? Бұған ең алдымен өте қарапайым, әрі қуатты AutoLISP программалау тілін қолданатын ашық жүйені жасау ықпал етті. Бұл бастапқыда көптеген мамандарды – кәсіби бағдарлама жасаушылар мен инженерлерді біріктірді. Нәтижесінде AutoCAD-тың графикалық мүмкіндіктеріне негізделетін әр салаға арналған қуатты жеке программалық пакеттер жасалды. Қазіргі кезде AutoCAD жүйесі дербес компьютерлерде жобалау жүйелерінің ішінде стандарт болып табылады. Бұл пакет әлемнің 125-тен астам елдерінде қолданылады. AutoCAD әртүрлі салаға арналған арнайы мамандандырылған программалық жүйелер үшін база болып табылады. Қазіргі кезде фирманың өнімдері геоақпараттық жүйелер саласында, машина жасау мен сәулет-құрылыс жобалауда кеңінен пайдаланылады [2].

AutoCAD графикалық жүйесі, оның ерекшеліктері мен артықшылықтары. Графикалық редактордың сипаттамасы AutoCAD жүйесінің ағылшын және орыс тіліндегі нұсқалары өте көп. AutoCAD интерфейсі Windows-қа арналған басқару элементтерінің стандарттық жиынын құрайды. Операциялық жүйенің өзінің немесе Microsoft Office пакетінің интерфейсімен таныс қолданушыға терезе

элементтерімен жұмыс, командаларды енгізу қиынға соқпайды.

Autodesk компаниясы бұдан басқа AutoCAD-тың арнайы нұсқасын жобалады:

• AutoCAD Architecture – архитекторларға арналған арнайы нұсқасы.

• AutoCAD Electrical - проектірлеушілердің басқару схемасының жүйесі.

• AutoCAD Civil 3D – құрылысшыларға арналған бағдарлама.

• AutoCAD MEP – инженерлік жүйені проектірлеуге арналған бағдарлама.

• AutoCAD MAP 3D – жер мен су құбырларын пайдаланатын көлік специалистеріне арналған бағдарлама.

• AutoCAD Raster Design – суреттерді векторлеуге арналған бағдарлама.

• AutoCAD Structural Detailing – күрделі конструкцияларды есептеу үшін.

• AutoCAD Ecscad – электірлік жабдықтардың схемасын құрастыруға арналған.

Төменде AutoCAD бағдарламасының интерфейсінің базалық компоненттері келтірілген. AutoCAD-тың басты терезесі AutoCAD-ты іске қосқанда 1-суретте көрсетілген жұмыс аймағында мәзір пайда болады, ол бірнеше элементтерден тұрады.

Оның негізгі элементтері:

• мәзір (меню) жолы (терезенің үстіңгі бөлігінде орналасқан);

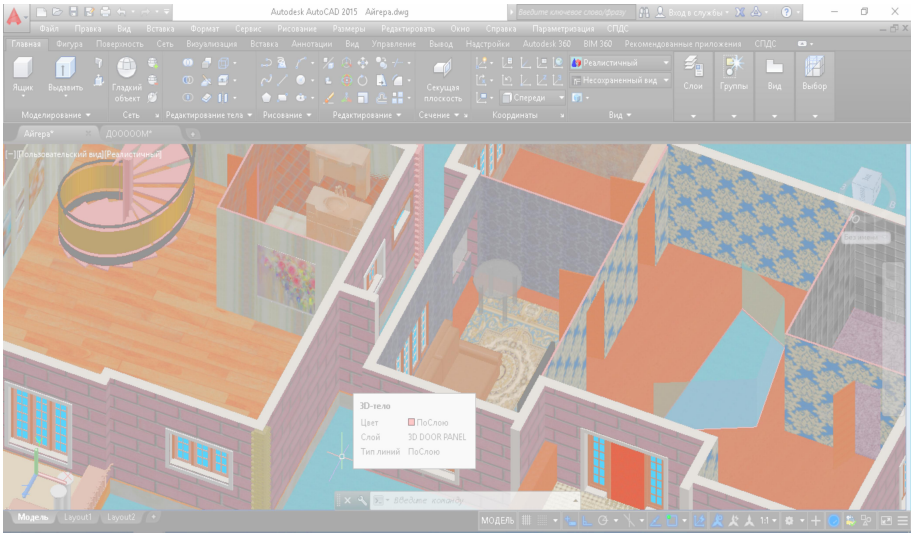
• қалып-күй қатары (терезенің астыңғы бөлігінде орналасқан);

• графикалық терезе (AutoCAD-тың графикалық алаңы деп те атайды);

• командалар жолы;

• курсор (меңзер) қиылысы;

• бірнеше аспаптар панельдері.



1-сурет.

AutoCad бағдарламасында үйдің 3D модельдеу үшін келесі шарттар орындалды:

1) басты менюден қорапша батырмасын басып үйдің фундаменті салынды;

2) жұмыс орнында бейнеленген фундаменттің үстінен Полителo батырмасын басып, керекті өлшемдерді еңгізіп, үйдің қабырғалары салынды;

3) ары қарай қабырғалардан созу (ВЫДАВГРАНЬ) батырмасын басып, терезелердің, есіктердің өлшемдері көрсетіліп, бейнеленді;

4) объектілер боялып, жақтардың арасындағы жиектер тегістеліп көрсетіледі. Объектілердің материалдары кескінделеді. Осы визуалды кескіндеу стиліне өтіп, визуализация мәзіріндегі «Обозреватель Материалов» деген дөңгелек батырманы басып, объектілер боялды;

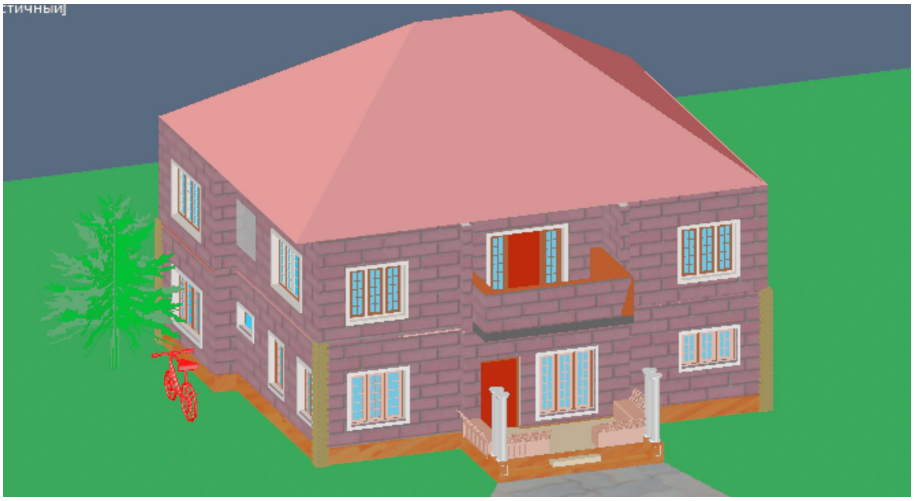
5) «Сурет салу» панеліндегі фигураларды алып, заманауи дизайн құру талаптарын ескере отырып, үйге әр түрлі жиһаздар орнатылды;

6) соңында «Рисование» панеліндегі төртбұрыш фигурасын алып, үйдің үстінгі жағына шатыр тұрғыздым және оның құрылымын шатырға ұқсайтындай етіп өзгерттім.

AutoCad бағдарламасындағы үйдің моделі 2 қабаттан тұрады: 1 қабатта ас үй, қонақ күтетін бөлме, санузел және екінші қабатқа көтерілетін саты орналасқан; 2 қабатта төр үй, үш жатын бөлме, қонақ күтетін бөлме және екі санузел бар.

Үй жиһаздарының әрбір элементі ойластырылып, эргономикалық талаптарға сай жасалған. Үйдің виртуалды бейнесі 2,3-суретте көрсетілген.

Эргономика – адам мен техника арасындағы атқарымдарды бөлу мен келісуге, әрекет үдерістеріне (еңбектің сапасына, қауырттығына, т.б.), әрекет құралдарына (жұмыс орнының жабдығына, басқару органдарына, т.б.), әрекет жағдайына (микроахуалға, шуылға, дірілге, т.б.) жатады. Олар техниканы жасап, өндіріске енгізудің барлық сатыларында ескерілуге тиіс. Белгіленген талаптарға сай келетін эргономикалық көрсеткіштер бұйымның жекелеген түрлерін пайдаланудың қолайлылығы мен қауіпсіздігін сипаттауға мүмкіндік береді, еңбектің мазмұнын байытып, тартымдылығын жақсартуға, өнімділігін арттыруға, адамның күш-қуатын, денсаулығын жұмыс істеу қабілетін сақтауға септігін тигізеді.



2-сурет.

3-сурет.

Үйдің сыртқы бітімі виртуалды кірпішпен қапталған, аулада ағаштар отырғызылды, темір қақпа орнатылды. Болашақта бассейн орнату жоспарда бар.

Бұл бағдарлама толығымен қамтылмаған, себебі онда AutoCAD-та бағдарламалай және

слайдтар құру сияқты көптеген тақырыптар зерттелмеген. Дегенмен де мен AutoCAD программасының негіздері толық қарастырылған [3].

Қорытындылай келе, AutoCAD бағдарламасы біздің өмірімізде өте қажетті және оны кез келген адам оңай үйренеді.

AutoCAD бағдарламасында жұмыс істеу графикалық жұмыстарды орындау мүмкіндіктері туралы түсінікті түбегейлі өзгертіп, көп уақытты үнемдеуге, шығармашылыққа көбірек көңіл бөліп, күрделі, ауыр жұмыстарды оңтайландыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Полещук Н. AutoCAD 2009 Екатерина Кондукова. – 2009.
2. Климачева Т. AutoCAD 2010. Полный курс для профессионалов. – 2010.
3. Бирнз Д. AutoCAD 2012 для чайников AutoCAD 2012 for Dummies. – 2011.

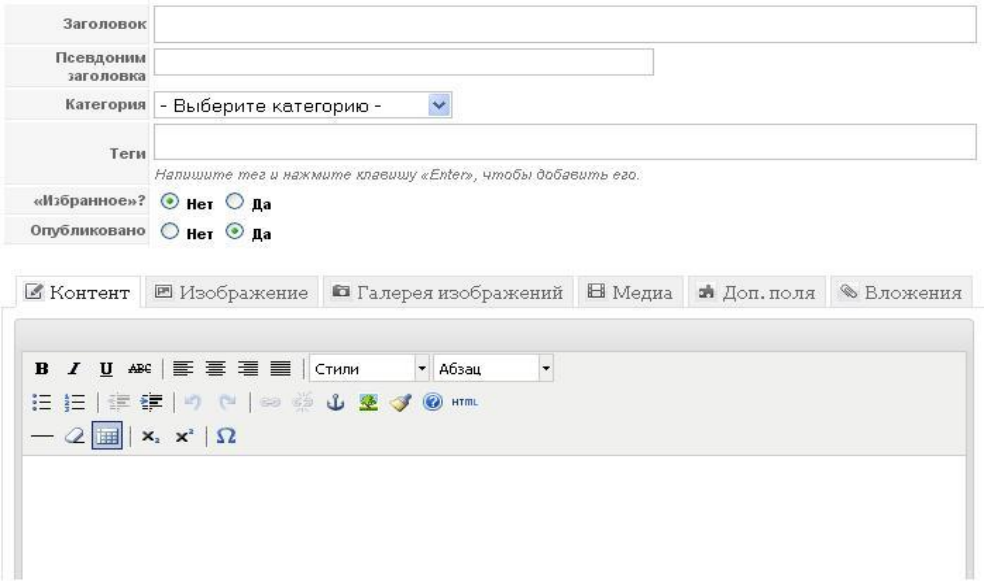
Ж. Хамидуллин, *студент 3 курса*
Научный руководитель: ***К.Б. Садуакасов,*** *ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Наполнения портала контентом в CMS Joomla компонента K2

Создание материала

Для создания материала нужно перейти в первую вкладку: K2 – Материалы, где нажать иконку Создать. Кстати кроме создания нового материала, можно импортировать материалы Joomla (если они созданы), для этого нужно нажать иконку Импортировать контент из Joomla! Нажав иконку Создать появится новая страница:



Создание материала в K2 на первом этапе довольно сильно похоже с созданием материалов в Joomla:

• *Заголовок* – указание заголовка для статьи;

• *Псевдоним заголовка* – псевдоним, который будет отображаться в ссылке (писать на англ.);

• *Категория* – выбор категории для материала (если не создана то выбрать *Uncategorized*);

• *Теги* – специальные метки для материала (могут объединять материалы под одну тему);

• *Избранное?* - избранные аналогичны с материалами на главной;

• *Опубликовано* - выбрать будет опубликован материал после сохранения или нет.

Дальше следует несколько вкладок:

• В первой вкладке *Контент* находится визуальный редактор, в котором и пишется (вставляется) текст.

• В следующей вкладке Изображение выбирается картинка с компьютера или на сервере для добавления к тексту.

• Для работы *Галереи изображений* должен быть установлен плагин *Simple Image Gallery Pro.*

• На вкладке *Медиа* можно добавлять HTML-код видео (например, с YouTube). Если установить плагин *AllVideos*, то функции Медиа значительно расширятся. Здесь появятся подвкладки:

– *загружать* – для загрузки видео-файла с компьютера;

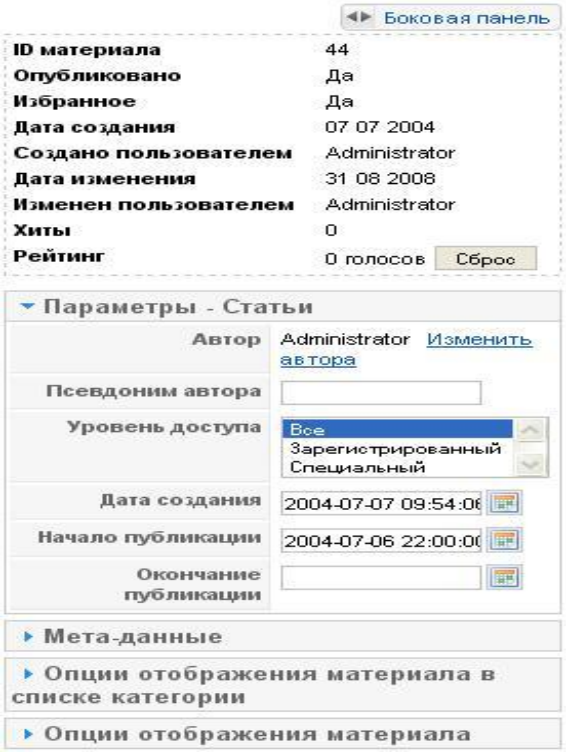
– *обзор сервера или вставить URL удаленного видео* – добавление видео с сервера или с внешней ссылки;

– *используйте онлайн видео-сервис* – здесь из выпадающего списка нужно выбрать внешний сервис хранения видео, а ниже указать ID нужного видео;

– *вставить* – добавление HTML-кода видео.

• Во вкладке *Доп. поля* будут отображаться дополнительные поля, присвоенные к категории. О том как это делать, читайте в следующих статьях.

Последняя вкладка *Вложения* предназначена для добавления к материалу какого-либо файла для скачивания (как вложения к письмам). К одному материалу можно добавлять несколько вложений.



Боковая панель

Справа расположена *боковая панель*, в которой отражена информация о создаваемом материале и ниже выпадающие настройки. Настройки материала в K2, также имеют общие пункты с менеджером материалов Joomla, но здесь их гораздо больше.

Параметры-Статьи – Здесь указывается даты создания/окончания, имя автора и уровень доступа.

Мета-данные – стандартные настройки мета-данных для материала.

Опции отображения материала в списке категории – настройка полей и информации для показа материалов в категории (рейтинг, дата, автор, размеры изображений/видео и др).

Опции отображения материала – многочисленные настройки отображения страницы с материалом. Любые поля и единицы информации можно включить или скрыть с показа (теги, навигация, комментарии, показ кнопок социальных сервисов, показ похожих материалов и др.).

Естественно, для каждого материала все опции регулировать не нужно, т.к. они задаются один раз в родительской категории. О создании категории и ее настройке читайте в следующей статье.

Если же требуется установить уникальные параметры для материала, то это все достаточно задать необходимые пункты.

Отображение материала на сайте

Для создания страницы с материалом компонента K2, нужно перейти в менеджер меню и создать новый пункт. Создавая его, выбрать тип меню: K2 – Материал – Материал и далее выбрать материал.

Наполняемость информационного портала составляет 40 материалов: Страхование, Авиабилеты, Бизнес авиация, Услуги, Авторские фотографии и т.д. При написании материалов нами использовался компонент K2. Наполняемость материалов показан на рисунке 3.

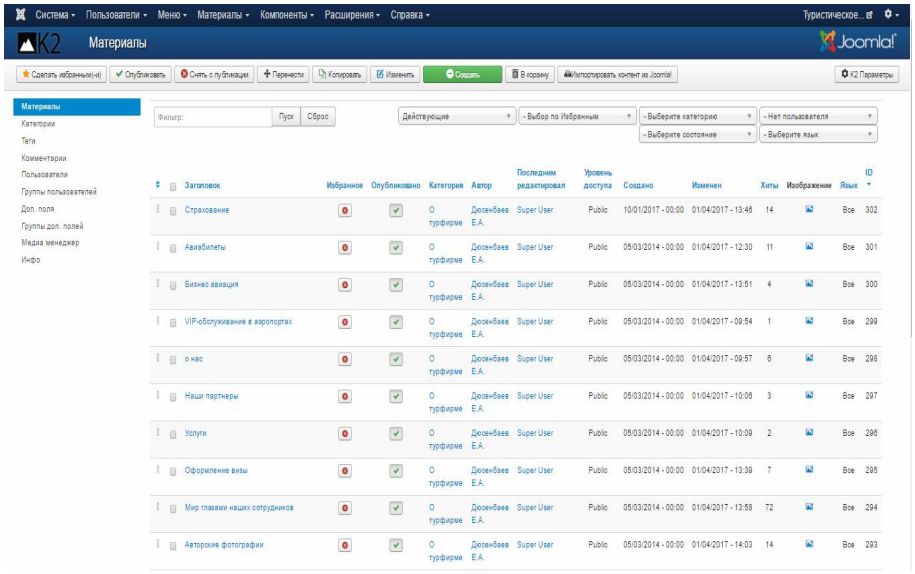


Рис. 3. **Материалы**

Наполняемость информационного портала составляет за счет материалов в следующие вкладки: Туры – рисунок 4; Страны – рисунок 5; Отели – рисунок 6.

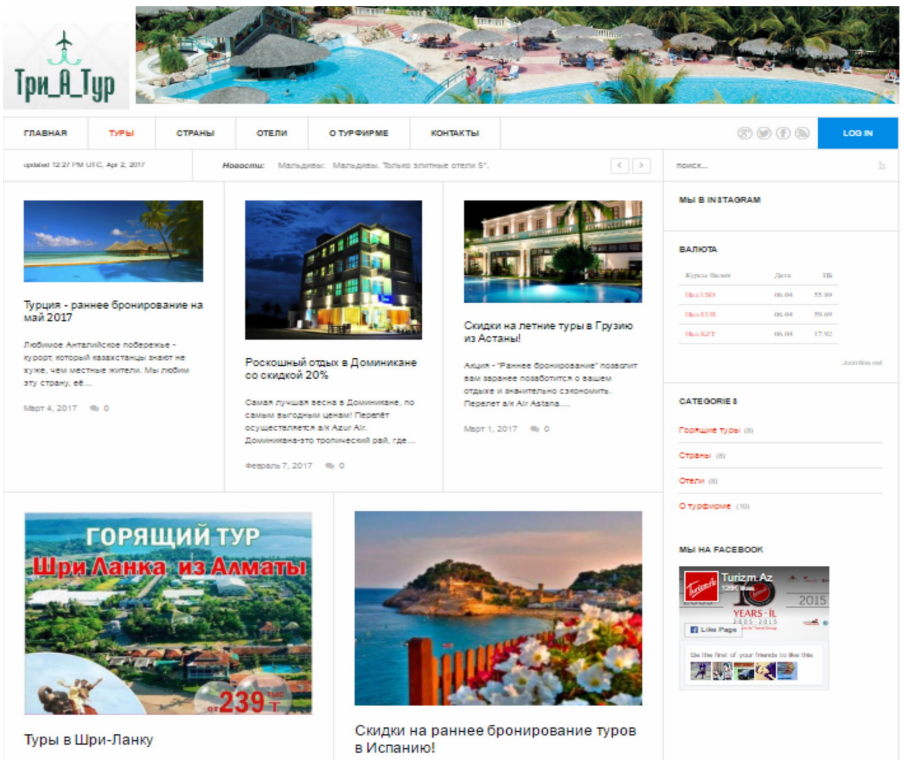


Рис. 4. **Туры**

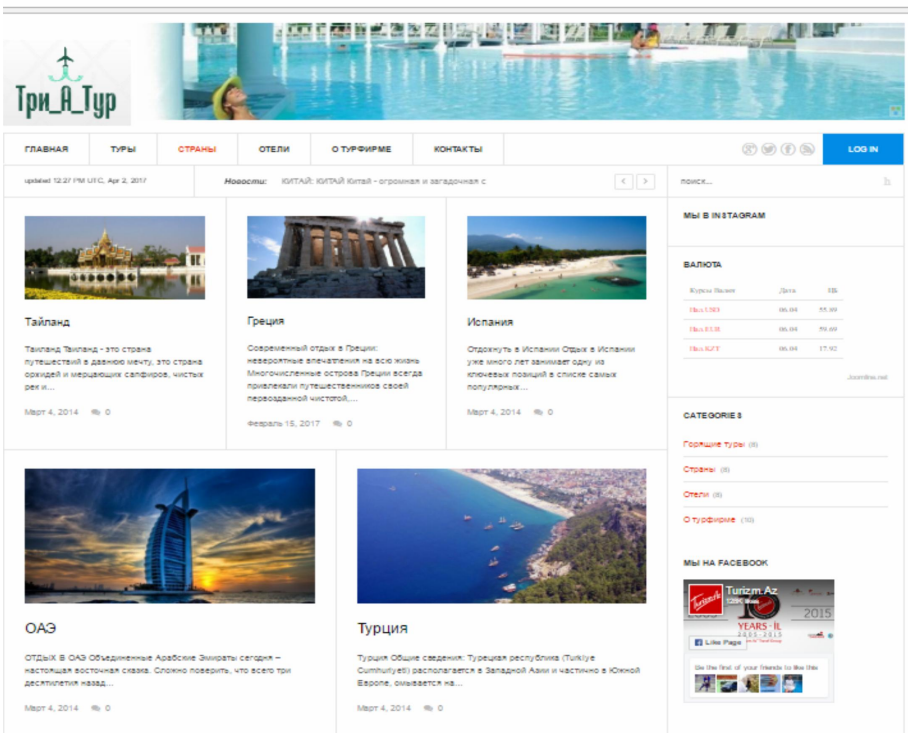


Рис. 5. **Страны**

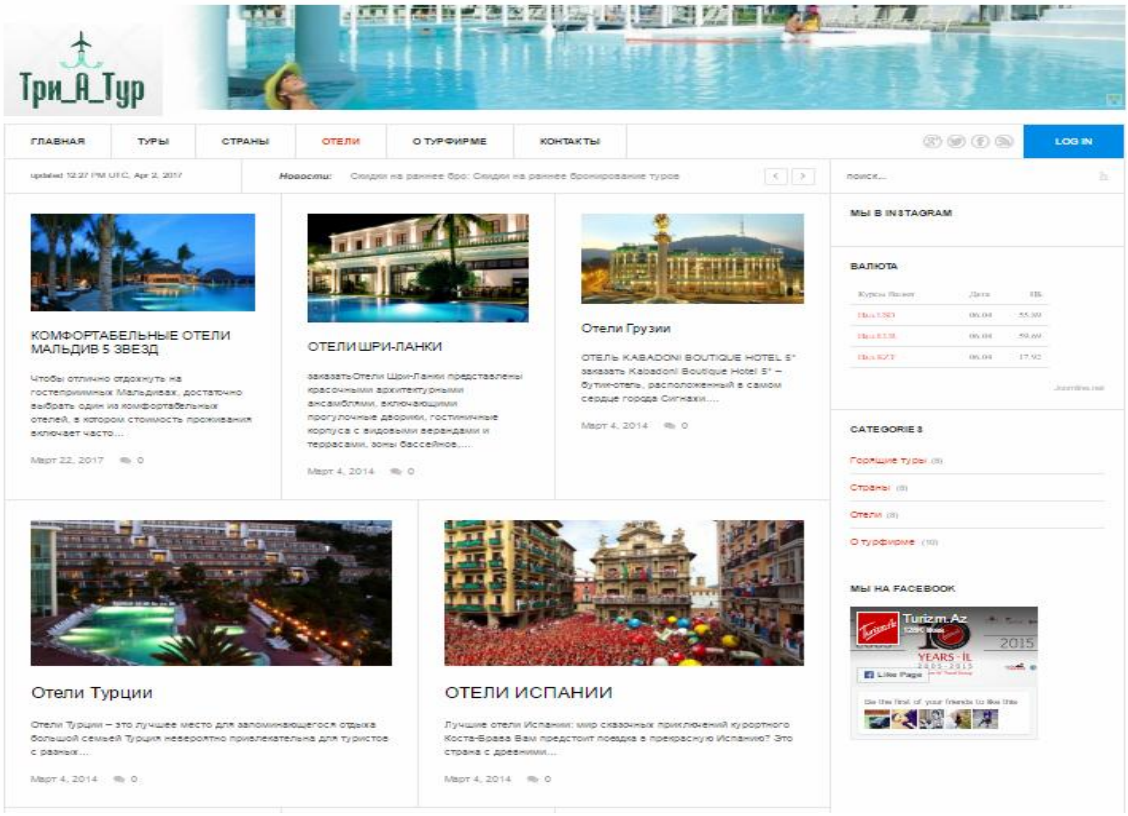


Рис. 6. **Отели**

В этих разделах информационного портала можно посмотреть полную информацию о странах, отелях и о турах.

Литература

1. http://joomfans.com/
2. http://joomlaforum.ru/
3. Самоучитель Joomla! авторы: Рамел год 2008, язык русский , формат djvu, уровень новичок.

Ф. Аманкелді, *«Әлеуметтік мәдени сервис» мамандығының 2 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.М. Мадышева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН ТУРИЗІМІНІҢ ДАМУЫНДАҒЫ ТАРИХИ-МӘДЕНИ МҰРАНЫҢ РӨЛІ

Тарихи-мәдени орталықтар қазіргі туристердің барлық сұраныстарын қанағаттандыра алатын, ерекше туристік мүмкіншілігі бар орталық болып дамып, жетіле алады. Өйткені орталықтардың өзіндік ерекшеліктері бар. Зерттеу жұмысымда Қазақстан жерінің аудандарындағы туризмінің қазіргі жағдайы және болашағы, мәселелері мен оларды шешу жолдарын, сонымен қатар тарихи-мәдени мұраның атқаратын рөлін қарастырдым.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, ұлттық экономиканың тұрақты даму факторы ретінде туризм саласының тиімді қызмет етуі қарастырылады. Қазіргі таңда Қазақстанда экономиканың табысты саласы ретінде, туризмге көбірек көңіл бөлініп, мемлекет тарапынан осы саланы дамыту үшін қажетті деген барлық іс-шаралар жүргізілуде. Туризм табиғи ресурстарды тауыспайды, керісінше, экономиканың көптеген салаларының дамуын ынталандырады. Әрине, туристерге қызмет көрсету бойынша халықаралық стандарттар деңгейіне жету үшін туристік инфрақұрылымға көп капитал салынуы қажет, бірақ берілген инвестициялар стратегиялық және ұзақ мерзімді бола тұра болашақта минералды ресурстарды өндіруден де асып түсетін қомақты нәтиже береді.

Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауларында экономиканың басым секторларын кластерлік дамыту мәселесінде туризм саласы бірінші тұр. Туристік кластерді дамытуда қызмет көрсетушілер, немесе, басқаша айтқанда Қазақстанға шетелдік туристерді тартуда қызмет ететін туристік агенттіктердің орны үлкен [1].

Шетел тәжірибесінен белгілі болғандай егер мемлекет тарапынан дұрыс және тиімді саясат жүргізілетін болса туризм өзін-өзі қамтамасыз ететін және де бұл нарықтың белгілі бір дәрежеде дамуына әкелетін жүйеге айналады. Бүкіл дүниежүзілік туристік ұйымының маркетингтік қызметтері зерттеулерінің мәліметтері бойынша Қазақстан жерінде туризмді дамытудың мүмкіндіктері өте мол. Осыған орай облыстың құрамындағы аудандарында да туризмнің дамуына көптеген мүмкіншіліктер бар. Екі негізгі обылысты қарастырып отырмын, олар: Ақтөме обл., Байғанин ауданы, ОҚО, Түркістан қаласы.

Олар негізінен табиғи ресурстармен қатар тарихи-мәдени ескерткіштер. Бүгінгі таңда көптеген аудандарда туризмнің инфрақұрылымы, сервис деңгейі нашар дамыған, екінші буындағы білікті туристік кадрлар жетіспейді, автомобиль жолдарының, көптеген мәдениет және тарих ескерткіштерінің қанағаттанғысыз жағдайы, туристердің аудан туралы хабарының аздығы, туризмнің негізгі көрсеткіштерін есептеу әдістемесінің жетілмегендігі, ауданның және ауылдарындағы экологиялық жағдайдың қолайсыздығы, бәрі-бәрі осы саланы тұралатып тұр. Шыны керек, туризм индустриясын дамыту сан-салалы жұмыстарды жолға қоюдан басталады. Ең бірінші біз өз өңірімізді шетелдіктерге барлық жағынан таныстыруымыз керек. Олардың қызығушылығын тудырып, туризмды дамыту туралы жаңа бағыттар ашуымыз керек. Сондықтан біз еліміздегі аудандарда инфрақұрлымды дамытып және туристік объектілерді, соның ішінде тарихи және мәдени ескерткіштерді, табиғи ресурстарды тиімді пайдалануымыз қажет. Осы зерттеу жұмысымда Қазақстан жерінің аудандарындағы туризмінің қазіргі жағдайы және болашағы, оның дамуының ерекшеліктері,

мәселелері мен оларды шешу жолдарын, сонымен қатар тарихи-мәденимұраның атқаратын рөлін қарастырдым.

Тарихи мәдени орталықтар қазіргі туристердің барлық сұраныстарын қанағаттандыра алатын, ерекше туристік мүмкіншілігі бар орталық болып дамып, жетіле алады. Өйткені орталықтарда басқа аймақтармен салыстырғанда төмендегідей өзіндік ерекшеліктері бар, олар: экономика салаларының дамуы; тарихи-мәдени ескертіштердің ерекшеліктері; табиғи ерекшеліктері, этнографиялық жүйелердің болуы. Сонымен көптеген аудандарда қазіргі кезде туризм инфраструктурасын дамытуға арналған біршама ресурстар мен факторларға ие. Осылардың барлығы аудандарда туризм саласының қарқынды дамуына өте үлкен ықпал етеді. Осыған байланысты қазіргі туризмнің қалпы белгілі түзетулер енгізуді талап етеді. Аудандар болашақта ел іші – сыртындағы туристерді баурайтын туристік орталыққа айналу үшін инфрақұрылымды, қызмет көрсету деңгейін жоғарлату қажет. Мысалы, туризм саласында инвеситициялық саясат қалыптастырып, облыстардағы туризм инфрақұрылымының нашар дамығанын және қаржының шектеулілігін ескере отырып инвеситициялар және жеке капитал тарту есебінен саланы қарыжыландыру мәселесін шешу керек және де облыстардың ішінде кәсіптік мамандарды даярлау қажет.

Туризм саласының бәсекеге қабілеттілігі мәселесін шешу Қазақстанның мемлекеттік саясаты үшін негізгі міндеттердің бірі болып табылады. Осы ретте «Қазақстан экономикалық, әлеуметтік және саяси жедел жаңару жолында» атты халыққа Жолдауында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев туризм саласының белсенді дамуына жаңа серпін беруді атап көрсеткен болатын.

Облыстардағы әрбір ауданның табиғи және тарихи-археологиялық туристік ресурстарын ескере отырып, туризмнің дамуын әрбір аудан үшін жекеше қарастыру керек. Осының негізінде әрбір ауданға географиялық, экономикалық, туристік ресурстар жағдайын ескере отырып, туризмді дамыту жобаларын қарастыру керек.

Халықтық сәулет өнерінің Батыс Қазақстандағы елеулі ескерткіштері көп уақыттардан бері саяхатшылардың, зерттеушілердің назарын аударып келеді. Соның ішінде Байғанин ауданының Үстірт жеріндегі сәулеттік ескерткіштер мақсатты түрде зерттелген жоқ. Тек соңғы кездері ғана Үстіртті экспедициялық зерттеулер жіберіліп, нәтижесінде халықтың сәулет өнері мен тас қашау өнерінің бұрын белгісіз болып келген көптеген ескерткіштері ашылды. Олардың басым көпшілігі Ақтөбе облысында шоғырланған. Үстірттің солтүстігіндегі (Доңызтау) ескерткіштер жиынтығы ерекшеленеді. Мұнда сайлардың жағалары мен етектерінде XIX ғ. мен XX ғ. басында салынған қорымдар орналастырылған [2].

Облыстардың басқа аудандарымен салыстырғанда бұл өңірлер ірі қорымдарға, діни-тұрғын үй кешендеріне өте бай болып келеді. Бұл өлкелерде ауыз толтырып айтатын табиғи, тарихи орындар жетерлік. Ақбота-Сәңкібай тауы, Құлшардың шоқысы, Х.А. Яссауи, Арыстан баб кесенелері секілді табиғат жаратылыстарын тамашалап, қызықтау керемет әсер беретіні анық. Ол көрген адамға ұмытылмас әсер қалдырады.

Картаға көз жүгіртсек аудандардың территориясының орасан үлкен, байтақ дала екенін көруге болады. Ал әр жәдігерлер өлкенің тарихы мен табиғатынан сыр шертеді. Сақ жауынгерлерінің жебелерінің ұштары, неолит дәуіріндегі тас қашайтын құралдар, қыш құмыралар, Андронов мәдениетінен қалған заттардың тарихының өзі бір-бір әңгіменің өзегі. Жергілікті шеберлердің қолынан жасалған зергерлік бұйымдар да жеткілікті. Ал осы өлкелердің бірінен яғни, Ақтөбе обылысынан табылған соңғы жәдігерлердің бірі-алтын сақа. Қазір бұл жәдігер Астанадағы ҚР Тұңғыш Президентінің мұражайында сақтаулы.

Біздің мақсатымыз, жергілікті туристік өнімдерді қалыптастырып, бағыттарды белгілеп, қаржы көздерін табу. Туризм дамыса, жергілікті тұрғындарға көмегі тиері анық. Халыққа жұмыс орындары ашылып, әлеуметтік жағдайлары түзеледі. Өлкемізде халқымыздың салт-дәстүрін насихаттайтын тарихы мен табиғатынан сыр шертетін орындар өте көп.

Тіпті сырттан келмей-ақ қойсын, қаланың қауырт тірлігінен шаршаған жұрт ауылға барып қымыз, шұбат ішіп, қазы-қарта жеп, жылқыға, түйеге мініп серуендеуден бас тартпасы анық. Сол секілді ұлттық қолөнер бұйымдарын жасайтындар кәдесый сатумен де айналысуына болады деп айтуға толық негіз бар. Туризм саласын дамыту еліміздегі үдемелі индустриялық-инновациялық

даму бағдарламасына енген. Экономикамыздың басым секторы қатарынан саналады. Жыл сайын қаражат көздері қарастырылып отыр. Ендігі кезекте осы құнды тарихи, табиғи, мәдени байлықтарымызды қалың жұртқа дәріптеу, мақсат-ақпараттық құралдар арқылы өлкеміздің көркем жерлерін халыққа жарнамалау. Осындай табиғаты әсем жерлерге барамын деушілерге саяхаттарды көптеп ұйымдастыру қажет. Мәселелерде жоқ емес, көп жерлерде инфрақұрылым әлі де дұрыс дамымаған. Жолдар әзір жөнделмейді Байғаниннің, Түркістанның жолы десе, елең етпейтін жолаушы жоқтың қасы. Ал өлкемізде бір кездері туризм дамиды дегенге сеніммен қарап, болашақтан зор үміт күтетініміз рас. Әлемнің туризмі дамыған алпауыт елдердің қатарынан көрінуді ең алдымен мақсат қылу қажет. Облыстарда жасыл желек жамылған өзен-көлді орындар жеткілікті. Ал мен қарастырып отырған өлкелер секілді жазира дала мен табиғаттың ғажайып мүсіндері бар мекендер көп кездеспейді. Тек қана мал бағумен күнелтетін халық мекендеген өлке бір кездері инфрақұрылымы дамыған, жолдары сайрап жатқан, туристерден толастамайтын мекенге айналарына менің сенімім мол.

Тарихи объектілер шоғырланған ауылдық жерлерде шағын турорталық – бір ғимаратта мұражай, қонақ үй, кафе, кітапхана, спортзал, кинозал және сувенир дүңгіршектерін орналастыру керек. Осындай ауылдық орталықта туристерге қысқа мерзімге демалысқа тоқтау және танымдық-экскурсиялық маршруттар жасау қолайлы болар еді .

Аудандарда демалыс және туризм объектілерін – қонақ үйлер, кемпингтер, маусымдық турбазалар ашу жоспары әзірлеу, дегенмен, туризм саласында инвестициялардың, кадрлардың, сауатты маркетингтердің және менеджменттердің жоқтығы бар әлеуетті пайдалануды тоқтатып тұр. Аудандағы туризм жай қарқынмен дамуда және ұйымдастырылмаған сипатта, бұл туристік ресурстарға орны толмас шығын әкелуде.

Негізгі бұл аудандарда туризмнің дамуына тарихи-мәдени мұраның рөлі басты орында. Мәдени мұрасыз егеменді Қазақстанның қазіргі өмірі және жан-жақты даму болашағы мәнсіз болып табылады. Тарихи-мәдени мұра сана-сезімді қалыптастырудың негізі болып табылады, гуманистік және патриоттық құндылықтардың артықшылықтарын бекітуде үлкен әлеуетке ие. Мәдени туризм ең әйгілі және бұқаралы туризм түрі, әлемде мәдени туризмді айрықша бөліп, оның дамуына үлкен көңіл бөлген [3].

«Туризм – ел экономикасын дамытудың ең тиімді тетігі. Әрине, табиғаты тамаша жерлерімізді әлемге таныту керек. Ол үшін біршама күрделі жұмыстар атқарылуы тиіс. Әр адам туған жеріміздегі әртүрлі тарихи ескерткіштерді қорғап, оған үлкен мән беріп сүйіспеншілік таныту қажет. Біздің өлкеде көркі көз тартатын табиғи жерлер, қойнауы тарихқа тұнған мекендер жетерлік. Осындай жеріміздің әсем келбеті кім-кімді де таң қалдырмай қоймайды. Туризм – ел экономикасын дамытудың ең тиімді тетігі десек, өңірдегі туризмді дамыту – бүгінгі күннің басты талабы болып табылады [4].

Әдебиеттер

1. Қазақ Ұлттық энциклопедиясы І-том. – 2001. – 480 б.

2. Сергеева А.М., Әбденов А.Ж. Ақтөбе облысындағы туризмді дамытуда мәдени-тарихи ресурстардың маңызы. – Прага, 2014. – 179-186 бб.

3. «Мәдени мұра – асыл мұра». – 2014. – 35 б.

4. Аманкелді Ф.Т. Перспективы развития туризма в Казахстане.Тәуелсіздіктің 25 жылдық мерей тойына арналған ғылыми жобалардың семинар тренингі. – Астана, 2016.

А.Н. Андамас, *студент 4 курса*
специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***К.А. Кирдасинова****, к.э.н., доцент*
ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКИ В РК

В статье автором отражены основные закономерности развития международных выставок. Показано участие Казахстана на выставках в Китае и Италии.

Первая всемирная выставка была проведена в 1851 г. в Гайд-парке в Лондоне по инициативе Генри Коула, государственного деятеля, предпринимателя и дизайнера, и принца Альберта. Девизом выставки стал лозунг: «Пусть все народы работают над великим делом – совершенствованием человечества».

Именно тогда начали отрабатываться те выставочные принципы, которые со временем стали обязательными, будучи зафиксированы в соответствующих международных нормативных актах. Их главная цель – публичная демонстрация новейших научно-технических достижений, перспектив развития, а также истории, традиций и культуры стран-участниц. Ныне прошло 65 выставки.

Южная Корея, «Живой океан и побережье», с 12 мая по 12 августа 2012 г. Южнокорейский город Ёсу принял у себя Международную специализированную выставку под девизом «Живой океан и побережье» (рис. 1) [1].

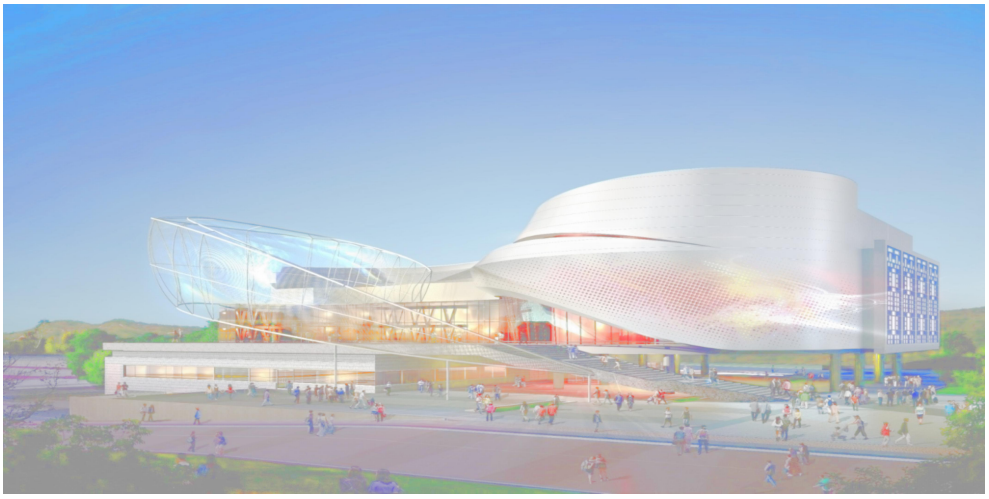


Рис. 1. **Выставочный центр международной специализированной выставки**

Помимо самой выставки EXPO, на выставочной территории размером в 250000 кв.м. располагались EXPO городок, парковка, парки, зеленые насаждения, рестораны, музеи и кафе. Место расположение выставки было выбрано не случайно и расположено на живописном берегу океана, что полностью отвечает тематике выставки. Территория выставки выходит на морской Национальный Парк Халюсидо и остров Одонг окружена 317 островками, имеющие идеальные природные условия, которые оживят тему EXPO.

В самом названии, равно как и в замысле проекта «Энергия будущего», заключено абстрактное понятие, которое предполагает принятие, внедрение и применение наиболее прогрессивных методов использования энергии в ближайшем будущем, что является необходимым условием для устойчивого развития.

«Энергия будущего» также ставит своей целью обратить внимание общественности на энергоресурсы как на неотъемлемое наследие человечества, которое необходимо использовать ответственно и рационально.

2015, Италия, «Накормить планету, энергия для жизни»

Международная выставка «Экспо-2015» прошла в Милане (Италия) с 1 мая по 31 октября 2015 года (рис. 2, 3).

Рис. 2. **Миланская международная выставка**

Многочисленные экспозиции, тысячи интересных событий, культурных мероприятий и встреч, спектаклей и концертов «Экспо-2015» были посвящены традициям и новшествам в производстве продуктов питания.

Рис. 3. **ЭКСПО-2015**

Для выставочных павильонов была отведена гигантская территория площадью более 1 млн кв. м на северо-западе Милана. Главной экспозицией стал выставочный центр FieraMilano [2].

Казахстан на EXPO-2015. На Всемирной выставке «ЭКСПО-2015» в Милане Национальный павильон Республики Казахстан вошел в тройку лучших павильонов в номинации: «Лучшее раскрытие темы и контента». Содержательная часть Казахстанского павильона по мнению жюри смогла раскрыть тему выставки, а также ознакомить посетителей с агрокультурой, географией, традицией и особенностями продовольственного обеспечения, и национальной кухней.

Тематика казахстанского павильона, размещенного в двухэтажном здании общей площадью более 3000 кв.м., звучала как «Казахстан – страна возможностей». Павильон нашей страны на протяжении всего периода выставки входил в число самых посещаемых и лидировал по результатам

голосования организованным оргкомитетом выставки. Ежедневно его посещали порядка 5000 человек. Очередь гостей, желающих посетить павильон не иссякала до самого закрытия. К завершению выставки казахстанский павильон посетило более 1 миллиона посетителей.

Энергетика – центральный элемент современной мировой экономики. Именно она определяет позитивные и негативные тренды в ней, от ее доступности зависят темпы развития не только отдельных территорий, но и целых государств. Самое перспективное направление сегодня во всем мире – «зеленая энергетика», т.е. технологии получения энергии из возобновляемых источников (ВИЭ). Их развитие и совершенствование обусловлены необходимостью восполнения энергодефицита, решения экологических проблем и нового этапа технологического развития мировой экономики. Спектр и масштаб ВИЭ очень широк от локальных ветровых установок до глобальных проектов получения энергии космоса.

Зеленая энергетика представляет собой совокупность перспективных способов получения, передачи и использования энергии, которые пока распространены не так широко, как традиционные. Однако перспективность их неоспорима. «Зеленая энергетика» неразрывно связана с экологией. В отличии от традиционных источников, например, углеводородов – использование ВИЭ не влечет за собой ущерб для экосистемы планеты и, как следствие, изменение климата. Современный постиндустриальный мир требует изменения акцентов в экономике на удовлетворение потребностей человека с учетом взаимодействия с окружающей средой. Развитие «зеленой» энергетики должно стать обязательным условием устойчивого развития и выступает основой сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды.

«Астана ЭКСПО-2017» ставит перед собой задачу собрать лучшие разработки в этих областях, чтобы на локальной территории в течение 93 дней продемонстрировать не только, какой должна быть и будет энергетика будущего, но и проблематику развивающихся государств, связанную с потребностями в ней. Собравшиеся в Астане ведущие мировые эксперты обсудят, что необходимо сделать, чтобы «зеленая энергетика», ее доступность, экологичность и экономичность стала главным трендом развития на ближайшие десятилетия.

Цели и задачи проекта «Энергия будущего»: призвать к чувству ответственности международного сообщества с помощью различных учреждений, организаций, корпораций и частных лиц, с целью стимулирования размышлений и формирования знаний на тему решающего влияния, которое планирование и контроль энергопотребления оказывает на жизнь людей и все живое на планете

Казахстан представил свой павильон в четвертый раз на ЭКСПО Всемирной универсальной выставки. Павильон Казахстана был построен с учетом традиций и инноваций в культуре и науке, бизнесе и туризме. Павильон был посвящен теме воды, и повествовал об истории и традициях Казахстана, его современной жизни и его перспективы на будущее.

Казахстанский павильон состоял из 6 зон. Посетители увидели и приняли участие в интерактивных шоу, которые транслировались по всему павильону. Павильон Казахстана уделял особое внимание Астане, в то время еще города-кандидата на проведение ЭКСПО-2017 по теме «Энергия будущего».

Литература

1. http: / /expo2012.inconnect.ru/expo/exhibitions/
2. http: // archspeech.com/megastream/expo2015

Л. Калабаева, М. Рыскалиева, *студенты 2 курса*
специальности «Социально-культурный сервис»
Научный руководитель: ***А.С. Бикенова,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА

В чем соль этого научного проекта? На самом деле по посланию президента на 2020 г. о том, что Казахстан должен стать индустриальной страной, входящей в топ 30 развитых стран мира.

Для достижения данной цели требуются отдача во всех отраслях, заведениях, предприятиях, находящихся в нашей стране.

И одной из отраслей является социально-культурный сервис-сфера профессиональной деятельности.

Деятельность в различных видах и формах социально-культурного сервиса (развлечении, торговле, гостиничной деятельности, общественном питании и др), продвижении услуг, обеспечении качества услуг (экономичности, доступности, надежности, безопасности, эстетичности и др.); проведении научных исследований состояния рынка услуг.

Сфера социально-культурного сервиса сегодня одна из наиболее перспективных и прибыльных, которая постоянно развивается, несмотря на различные препятствия политического, экономического и социального характера. Социально-культурный сервис во многих случаях является инициатором и экспериментатором в освоении и внедрении современных передовых технологий, непрерывно изменяет формы и способы предложения и предоставления услуг, открывает и осваивает новые возможности.

Работники социально-культурного сервиса имеют дело с многообразием форм и методов организации отдыха, путешествий, культурного досуга. Развитие туристского бизнеса возможно только на основе внедрения новых идей, совершенствования процессов производства товаров и услуг, расширения их ассортимента.

Ежедневно внедряются инновации самого разнообразного характера под влиянием, как научно-технического прогресса, так и интеллектуального развития человечества. Инновации в сфере социально-культурного сервиса и туризма иногда возникают совершенно неожиданно и даже непредсказуемо под влиянием событий в обществе.

Данный проект прошел апробацию на таких конференциях, как «Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы».

Объекты профессиональной деятельности.

Объектами профессиональной деятельности по социально-культурному сервису являются отдельные люди, семьи, группы людей, организации и их потребности в социальных и культурных услугах.

Актуальность этой темы в том, что очень часто сферу услуг недооценивают в нашей стране, как что-то целостное, помогающее развитию экономики и понижающей уровень безработицы. Возможно дело в том, что социально-культурный сервис не так развит, как хотелось бы в нашей стране. Не развит он в связи с тем, что практически отсутствуют учебные заведения, которые выпускают специалистов по сервису и оказанию услуг, а также с отсутствием практической деятельности. Плюс к этому многие люди в нашей стране считают, что работать в сфере обслуживания стыдно. За все существование СКС в Казахстане, а это больше, чем 10 лет, не было проектов, которые занимались популяризацией СКС, а также должного упора на развитие данной сферы.

Сервис и его развитие зависит от нескольких факторов.

Экономические факторы. Не всегда страна может позволить вкладывать свой капитал на развитие той или иной отрасли в связи с тем, что экономика страны не позволяет инвестировать во что либо, даже если это во благо. Около 40 стран на данный момент имеет более или менее развитую политику распространения сфер услуг.

Человеческо-культурный фактор. Человеческий фактор на прямую связан с образованностью населения в данной сфере. Так же не всегда определенная услуга подходит под менталитет населения.

Географический фактор. Если говорить о географическом факторе, то именно здесь социально-культурный сервис вплотную связан с туризмом. Географическое расположение ресторанов, парков, отелей, пляжей влияет на трудоемкость, популярность и посещаемость данных заведений и зависит от климатических, геополитических, и других факторов связанных с месторасположением и окружающей средой.

В последние десятилетия сфера услуг завоевывает все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличиваются объемы сферы услуг и доля в структуре ВВП, возрастает численность занятых, развивается международная торговля услугами. Влияние этих изменений столь велико, что современную экономику часто называют сервисной или экономикой услуг.

В последние годы в условиях стремительного развития науки и техники в мире сервисная сфера претерпела качественные изменения. Возрастающая роль отводится таким отраслям, как образование, здравоохранение, управление, финансовые операции, страхование, телекоммуникации. Кроме того, активное использование достижений научно-технического прогресса изменило технологию предоставления и многих традиционных услуг. Появились, например, электронная почта, дистанционное обучение, покупка авиа- и железнодорожных билетов в режиме онлайн и т.п. [1].

С развитием сферы услуг связано не только изменение структуры ВВП, но и тенденция к превалированию занятости в производстве услуг над занятостью в промышленном производстве, прослеживающаяся во многих странах.

Новая программа развития сервиса призвана увеличить его долю в ВВП до 60% к 2020 г. Однако в этом году прогнозируется рекордное снижение темпов роста сферы услуг – до 2,2%. Это доказывает, что на самом деле рынок услуг является не двигателем экономики, а лишь придатком сырьевого сектора. В этом году рост сферы услуг снизится до 2,2%. И хотя это выше общего увеличения ВВП (на 1,5%), все равно выглядит почти провалом.

Ведь последние годы сфера услуг росла ускоренными темпами, в результате чего ее доля в ВВП превысила половину и сейчас достигает уже 54%. В начале 2014 г. сфера услуг была названа главным драйвером экономики. По словам главы экономического ведомства, прирост ВВП на 65% был обеспечен за счет сектора услуг. Некоторые из его составляющих росли двузначными темпами – в частности, торговля и связь.

Количество занятых вырастет с 4,8 млн человек до 5,6 млн. Это еще не позволит Казахстану стать страной с сервисной экономикой, поскольку для этого доля услуг в ВВП должна достигать 80%. Тем не менее, чтобы нарастить долю в ВВП сразу на 6%, услугам потребуется расти опережающими темпами. А прогнозируемые 2,2% этому совсем не соответствуют. Пессимизм правительства становится понятен, если изучить содержание программы развития услуг, которая охватывает девять основных секторов.

Так, торговле для развития предлагается «модернизация рынков». Но если вы думаете, что под этим подразумевается улучшение стандартов обслуживания, то глубоко ошибаетесь. Речь идет исключительно о повышении собираемости налогов. Для этого на рынках вводится обязательная кассовая зона. «Ввоз товаров на территорию базара и вывоз с нее может быть осуществлен только с прохождением контроля и учета»,- говорится в программе. При этом оплата товаров должна осуществляться только в централизованной кассе.

Между тем, есть сферы, которые достойны отдельной проработки, где есть резервы для роста. В 2013 г. импорт услуг достиг 12 млрд долл., при этом 54% приходится на профессиональные услуги. Последние представляют собой геологоразведку, инжиниринг, бухгалтерские и аудиторские услуги, львиная доля которых так или иначе связана с сырьевым сектором. Свыше 6 млрд долл. ежегодно уходит на оплату иностранным сервисным компаниям, поскольку казахстанские конкурировать с ними не в состоянии. Впрочем, вывод денег из страны – лишь одна часть проблемы. Другая заключается в том, что неразвитый рынок профессиональных услуг влечет их низкое качество, а также ограничение возможностей за его контролем (сложно контролировать то, в чем сам не разбираешься) [2].

И первый вопрос заключался в том, что же представляет собой социально-культурный сервис?

Было опрошено 100 респондентов. И только 17% смогли ответить что такое социально-культурный сервис и что в него входит, т.е. полностью ответить и только 4% от общей массы смогли ответить в каких университетах г. Астана преподается данная специальность.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития президента РК до 2050 г. туристско-рекреационный комплекс и социально-культурный сервис является одним из перспективных и приоритетных направлений развития экономики республики, представляющий собой многоотраслевой комплекс, в котором отражаются интересы субъектов хозяйствования. Повышение уровня социально-экономического развития любого региона во многом зависит от использования потенциала в возможности оказания социальных услуг. Кроме того, усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, продуктов, услуг и методов, коренным образом изменяет и существенно улучшает эффективность не только сферы услуг, но и экономики в целом. Анализируя современное состояние социально культурного сервиса в нашей республике можно сказать, что это направление развивалось не так активно, как другие страны. Основными причинами являются – низкий уровень бюджетных расходов на отрасль, галопирующий рост цен на сервисные услуги, отсутствие единых стандартов.

Инновации в сфере услуг следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Так, идея создания и реализация сервисов, даже не приносящих вначале существенной прибыли, может дать толчок развитию сервиса и тем самым активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения.

И в заключении мы хотим сказать, что в Казахстане просто нереальное количество возможностей развить социально-культурный сервис. Нужно инвестировать в сферу услуг, вкладывать на обучение грамотных специалистов и агитировать социально-культурный сервис. Что же мы будем делать для увеличения сфер услуг? Во-первых, организуем конференции.

На тему что такое социально-культурный сервис. По результатам опроса уже стало понятно, что не все знают эту специальность. И то, что в этой сфере не только два направления такие как, ресторанный и гостиничный бизнес. Мы будем всячески стараться агитировать, распространять информацию о социально-культурном сервисе. Также делать уклон на то, что необходимы учебные заведения, которые выпускают специалистов сферы обслуживания.

Судя по данной научной работе есть еще один пробел. Не образованные специалисты. Практически большая часть средств и чистой прибыли мы отдаем другим странам, континентам только потому, что их специалисты знают свое дело. Для решения этой проблемы требуются более глобальные усилия. Но мы можем собирать по крупицам, и мы придем к такому государству, у которого просто будут разрывать специалиста, чтобы заполучить его. Ведь в действительности, для этого требуется расширение социально-культурного сервиса не только внутри ВУЗа, но и открытие специальности социально-культурный сервис в других университетах нашей страны.

Подводя итог сей работы, мы с уверенностью можем сказать, что есть потенциал, есть возможности. Главное желание жить в стране, в которой с огромным уважением относятся к потребностям населения.

Литература

1. http://tourlib.net/books_tourism/naumova1-1.htm
2. http://center-yf.ru/data/stat/socialno-kulturnaya-sfera.php

***Д. Кенжин**, студент 2 курса специальности «Туризм»*
*Научный руководитель: **Л.М. Муталиева,** к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

СТЕПНОЙ САФАРИ-ТУРИЗМ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Туризм стал важным социальным и политическим явлением, оказывающим значительное влияние на мироустройство и экономику многих стран. На сферу туризма приходится около 11% мирового совокупного продукта, 6% мирового экспорта, 7% мировых инвестиций, каждое 16-е рабочее место, 5% всех налоговых поступлений. По расчетам зарубежных экономистов 100 тыс. туристов, проведя в среднем два часа в городе, расходует не менее 350 тыс. долл., или 17,5 долл. на человека каждый час.

Во всем мире прослеживается тенденция роста объема туристских поездок. В 2020 г. ожидается, что вояжи по известным городам, на популярные курорты и к памятникам истории и культуры совершат 1,8 млрд человек, доходы от гостинично-туристских услуг составят примерно 2 трлн долл. США. Это означает, что будут созданы новые рабочие места и миллионы людей получат работу. Так, каждый турист, въезжающий в страну, создает в среднем 9 рабочих мест, оставляя в стране своего пребывания около 1000 долл. за поездку. Доходы, получаемые от туризма, достаются предприятиям 32 отраслей экономики [1].

Прогнозы развития мирового туризма оптимистичны, по оценкам ВТО к 2020 г. объемы туристических перевозок вырастут до 1,56 млрд человек в год, наибольший среднегодовой прирост (на уровне 6%) придется на страны Азии, Ближнего и Среднего Востока. Основные потоки иностранных туристов прогнозируются из Китая, Индии, Германии и России [2].

В связи с этим у Казахстана возникает уникальная возможность занять свою нишу на мировом рынке туристских услуг.

При этом, как показывает анализ, главными особенностями Казахстана являются: гостеприимство, культура, природные богатства, красота, традиционные ценности и неповторимость, которые необходимо использовать при разработке бренда.

На основе анализа было выявлено, что основными мотивами поездок в Казахстан являются культура, природа и деловые поездки. Не смотря на то, что в Казахстане делают ставку на экологический туризм, опрос иностранных туристов показал несколько другую картину.

В результате проведенных исследований, потребительские предпочтения по видам туризма иностранных туристов в Казахстане, представлены на рисунке 1.

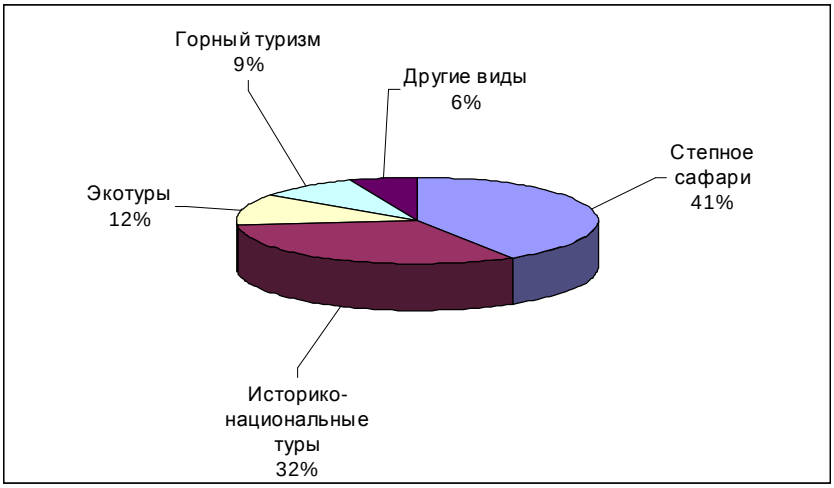


Рис. 1. **Предпочтения иностранных туристов по видам туризма в Казахстане**

Как видно из представленных данных, наибольшим интересом пользуется у иностранных потребителей степное сафари, а именно поездки на джипах по степям и национальная охота. Для данного вида туризма в Казахстане есть 20 ландшафтных зон, представленных степями с солеными и пресны-ми озерами. На основании проведенного анализа вторичных данных сделаны следующие выводы: для привлечения иностранных туристов в Казахстан есть все необходимые ресурсы и определенная инфраструктура. Учитывая рейтинг интереса иностранных туристов к видам туров, можно сделать вы-вод, что для самого популярного степного сафари-туризма Казахстан обеспечен ресурсами, но вместе с тем наблюдается низкий уровень развития инфраструктуры.

Даже при отсутствии инфраструктуры организация путешествия и привлечение иностранных туристов возможны, т.к. не требуется больших финансовых вложений. На основании проведенных исследований и имеющихся туристско-рекреационных ресурсов в Казахстане можно сделать выводы, что разные виды туризма могут развиваться в тесной взаимосвязи с экологическим, сафари-туризмом, культурно-познавательным и спортивно-конным туризмом (рис. 2).

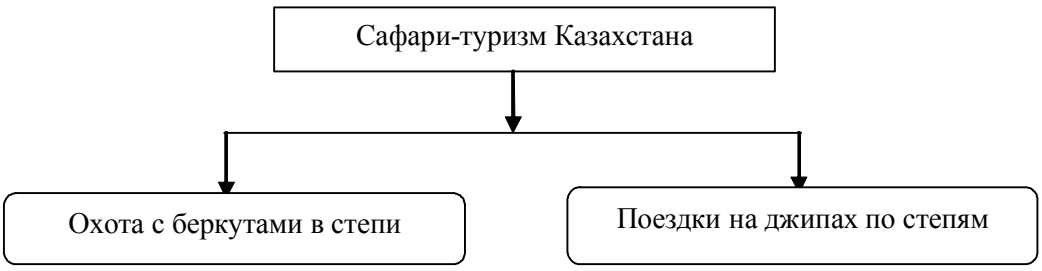


Рис. 2. **Структура сафари туризма в Казахстане**

Для иностранных туристов наиболее привлекательными в Казахстане являются степное сафари. Данные виды туризма можно напрямую связаны с природными ресурсами Казахстана [3].

Рассмотрим какие разновидности сафари-туризма можно предложить иностранным туристам.

Сафари туризм имеет определенные преимущества:

– не требует высоких инвестиционных и финансовых вложений;

– имеет повышенный интерес у иностранных туристов;

– наличие большого массива степных регионов, использование как в Астане, так и в других городах;

– привлекательность степей как природно-рекреационных ресурсов со стороны иностранных туристов;

– использование национальных атрибутов для данного вида туризма,таких как юрты.

Процедура формирования туристских продуктов связана с их позиционированием. С учетом сложившейся ситуации Казахстан можно представить на туристском рынке в виде комплексного сафари туристского продукта имеющего несколько направлений. В целях определения конкретных направлений развития в Казахстане выявлены отличительные особенности туристкой дестинации и профиль целевой аудитории (рис. 3).

Эффективным методом создания турпродуктов с целью привлечения в страну туристов также является технология организации «событий», когда турист приезжает в новую для себя страну для посещения и участия в каком-то значимом мероприятии, после чего он возвращается сюда уже в качестве обыкновенного туриста, пытаясь узнать больше о самой стране. Такими мероприятиями для Казахстана могут стать ЭКСПО-2017 и Универсиада 2017, которые дают возможность дополнительно проинформировать и привлечь внимание к Казахстану.

Дальнейшее развитие туристского сектора должно строиться на сбалансированности привлекательности для потенциальных инвесторов и потребителей (туристов) [4, 5].

С учетом проведенного анализа в таблице 1 представлен вариант позиционирования туристского бренда Казахстана.

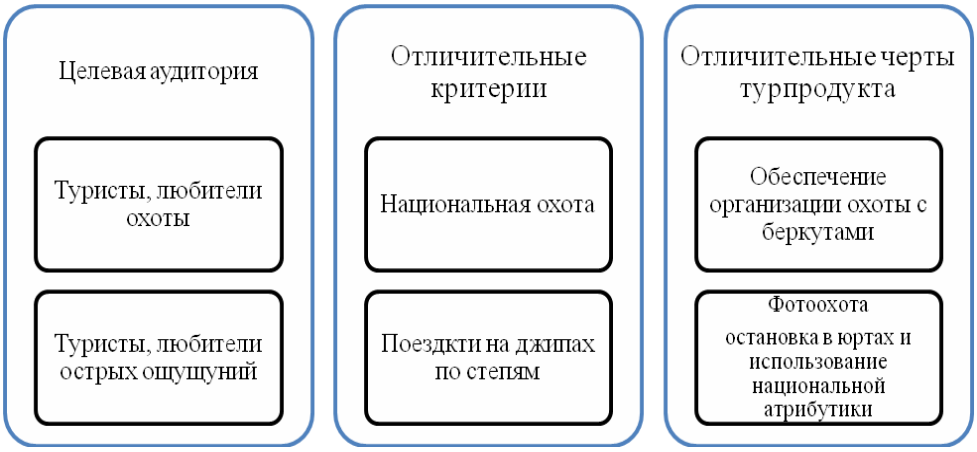


Рис. 3. **Основа для формирования сафари туризма в Казахстане***

**Составлен автором на основании источников [3]*

Таблица 1. **Позиционирование турпродуктов степного сафари-туризма**

Показатели	Охота с беркутами в степи	Поездки на джипах по степям
Миссия	Вдохновление туристов на максимальную релаксацию и получение неизгладимых впечатлений, связ. с охотой и экстримом	Вдохновление туристов на получение удовольствия от поездок по диким просторам и степям
Цель развития турпродукта	Основная цель: привлечь любителей охоты и культивировать национальную охоту	Обеспечить своеобразный подход к поездкам по степям, используя национал. атрибутику
Задачи развития бренда (продукта / предприятия, организации)	Разработка уникальных туров с использованием национальных подходов к охоте. Погружения в дикую природу, ее красоту и фауной	Обеспечить непосредствен. контакт человека с дикой природой. Полное погружение в казахскую бытность
Рекреационные и туристские ресурсы	• Охотничьи туры на кабана, волка, на разные виды птиц. • Разработаны 900 маршрутов «птичий рай» – Коргалжинский заповедник	Степи с солеными или пресными озерами
Туристская инфраструктура	Гостевые дома	Юрты
Предлагаемые виды туров		Джиппинг – 1 ,2 и 3 уровня сложности
Персонал	Профессиональные охотники	Профессион. инструкторы
Позиционирование	• Обеспечение широкого спектра охотничьих услуг. • Нахождение в пределах чистой, девственной природы	Получение экстрима от поездок на джипах. Соприкосновение с необычными национал. и культурными традициями, используя национальных игр и обрядов
Конкурентные преимущества	Самым главным преимуществом является уникальность охоты в Казахстане. Уникальным его делает то, что Казахстан предлагает туристам непрерывное пребывание на природе, проживание в юртах, питание экологически-чистыми продуктами все это подкреплено соблюдением традиций казахского быта	Основное преимущество в уникальности степей и национальных традиций используемых при предложении данного тура

Кумулятивный эффект от совокупности атрибутов страны способствует укреплению конкурентного положения турпродуктав целом.

Популяризация туристского бренда это важное, многоаспектное и длительное мероприятие. Оно требует помимо самой торговой марки, воздействующей на зрительный аспект восприятия, задействовать и звуковой аспект, чтобы картинка, рисующаяся в воображении потенциальных туристов, была наиболее полной. Так сопровождение туристской продукта Казахстана важно подкрепить рекламой и инструментами продвижения.

Несмотря на наличие ресурсов в Казахстане, есть ряд проблем, сдерживающих развитие степного сафари-туризма, а именно:

– низкий уровень жизни сельского населения, и как следствие отсутствие комфортных и качественных условия для проживания иностранных туристов;

– отсутствие высококлассных отелей в степной местности Казахстана;

– ограниченность или отсутствие внешних коммуникаций в степи;

– не обеспеченность централизованного и системного подхода к организации степного сафари туризма, отсутствие концепции развития сафаритуризма.

В настоящее время есть множество подходов к сельскому туризму. В целом, сельский туризм определяется как один из видов экологического туризма, проходящий в сельской местности, основанный на природных особенностях территории, ее культурном и историческом потенциале, предполагающий обязательное расположение средств размещения туристов в сельской местности и вовлечение местного сельского населения в туристскую деятельность.

Программа Охотничьего тура:

1 день – заезд, размещение в гостевом доме (юрте), отдых, обед.

После обеда – выезд на охоту.

Вечером – отдых, развлечения.

2 день – выезд на охоту на весь день.

3 день – выезд на охоту.

4 день – прощальный обед, отъезд в г. Астаны.

Программа Степного сафари на джипах:

1 день – заезд, размещение в гостевом доме (юрте), отдых, обед.

После обеда – 1-я поездка на джипах. Вечером – отдых, развлечения. Культурная программа.

2 день – утром и в обед 2-я поездка на джипах. Фотоохота.

Вечером – отдых, развлечения. Культурная программа.

3 день – утром радиальный выход из «центра» на 2 часа.

После обеда – радиальный выход из «центра» на 2 часа. Вечером – отдых.

4 день – прощальный ужин, отъезд в г. Алматы.

Для разработки ценовой стратегии сафари-туров прежде всего, установила цели ценообразования.

Таблица 2. **Калькуляция стоимости сафари туров**

		Охотничий тур			**Степное сафари на джипах**		
№ п/п	Наименование статей	С 1 чел. в день	С группы за тур (день)	С человека за весь тур	С 1 чел. в день	С группы за тур (день)	С человека за весь тур
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Питание 3-х разовое	3$(5)	–	3х5=15 $(25)	3$(5)	–	3х5=15 $ (25)
2.	Проживание в гостевом доме (юрте) 2-мест.	15$	–	15х5=75$	15$	–	15х5=75$
3.	Сопровождение проводником	–	20$	(20:10)х2= 4$	–	20$	(20:10)х2= 4$

1	2	3	4	5	6	7	8
4.	Стоимость лицензии			100$			
5.	Аренда ружья			50$			
6.	Сопровождение проводником на радиальных выходах (5 часов)		2$ (в час с группы)	(2:10)х5=1$		2 $ (в час с группы)	(2:10)х5=1$
7.	Доставка туристов из г. Астаны		31,1$	3,2$		31,1$	3,2$
8.	Услуги повара-помощника проводника в однодневном походе с лошадью (2 дня)		20$ (в день) 20х2=40$ (с группы)	(40:10)=4$		20$ (в день) 20х2=40$ (с группы)	(40:10)=4$
9.	Страховка медицинская	150 тенге		150х5= 750 тенге (5,21$)	150 тенге		150х5= 750 тенге (5,21$)
10.	Вооруженная охрана в двухдневном походе (2 чел.)		20$ (в день) 20х2=40$ (за тур)	(40:10)х2= 8$		20$ (в день) 20х2=40$ (за тур)	(40:10)х2=8$
11.	Аренда джипа						180$
	Итого			229,41			295,41

В данном случае цены являются ориентировочными и могут меняться в зависимости от количества туристов и сроков проживания.

Туризм стал важным социальным и политическим явлением, оказывающим значительное влияние во многих странах. Наибольшим интересом у иностранных потребителей пользуется степное сафари, а именно поездки на джипах по степям и национальная охота. Для данного вида туризма в Казахстане есть 20 ландшафтных зон, представленных степями с солеными и пресными озерами.

Литература

1. Гостиничный и туристическийкий бизнес / Под ред. проф. А.Д. Чудновского. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». – Изд: ЭКМОС, 1998. – 322 с.

2. Международное гостиничное хозяйство: Учебник / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Д. Чудновского. – М.: Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ. – Изд: ЭКМОС, 2000. – 245 с.

3. Мазбаев О.Б., Омаров К.М. Қонақ үй шаруашылығы және туристік бизнес. – Астана, 2003. – 35-36 бб.

4. http://www.stat.gov.kz/

5. http://www.astanahotels.kz/

А.Б. Самен, *Тур-312/1 тобының студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Т. Карипова,*** *э.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АСТАНА ҚАЛАСЫНЫҢ ТУРИСТІК ИНДУСТРИЯСЫНДАҒЫ ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІ

Қазіргі таңда экономика саласының басты табыс көзіне айналған туризм саласы қарқынды даму көрсеткіштеріне иелік етуде. Соңғы жылдары саяхатқа шыққан туристердің саны жылдан

жылға артып отыр. Экономикалық табыс көзіне айналдырған бірнеше мемлекеттер туризмді қарқынды түрде дамытуға назар аударуда. Туризм-ұйымдастыру, қызмет көрсету және туристік пакеттерді сатуды жүзеге асыратын көпсалалы индустрия болып табылады. Туризм индустриясы іскерлік байланыс пен шаруашылық және экономикалық сфераларды (транспорттық қызмет көрсету, қоғамдық тамақтандыру, коммунальдық қызмет, сауда, профессионалды білім беру, сауықтыру индустриясы, мәдениет, спорт және т.б.) байланыстырады. Жоғарыда аталған барлық ұйымдардың қызметі туристік саяхаттың ұйымдастырылуына жартылай немесе толықтай қатысты болып табылады. Туристік индустрияның негізгі қызмет көрсету саласының бірі қонақ үй шаруашылығы. Туристік индустрияда қонақ үй шаруашылығының қызметінің көрсеткіші (барлық орналастыру орындарын қосып алғанда) 65%-ға дейін жетеді, ал туризмнен түсетін табыстың пайыздық көрсеткіші шамамен 68% орналастыру орындарынатиісті. Бұл сандық көрсеткіштер туризм сферасында қонақ үй бизнесінің негізін құрайтынын байқауға болады [1].

Қонақ үй бизнесінің басты қағидасы тұтынушыларға көрсетілетін қонақжайлылық болып табылады. Қонақжайлылық индустриясының түсінігі бойынша берілген түсініктемелер көптеп кездеседі. Терминологиялық сөздіктерде Уэбстер мынадай анықтама берген: «Қонақжайлылық индустриясы-қонақтармен тікелей байланыс орнататын, достық қарым қатынас таныта отырып қонақжайлылық қызметті ұсынатын кәсіпкерлік түрі болып табылады». Қонақ үй бизнесіндегі қонақжайлылық тұтынушылардың сұраныстарын қанағаттандыру арқылы сервистік қызмет көрсетудің сапалылығы және қонақ үйдің тазалығымен айқындалады [2].

Қазіргі таңда туризм – экономиканың дамуына үлес қосып келе жатқан ең жас және экономикалық сектордың феноменіне айналып отыр. Туризм қызмет көрсету саласы болғандықтан, қызмет көрсету бағытына қарай негізгі туристік қызметтер және қосымша туристік қызметтер болып бөлінеді. Туризмнің негізгі қызметтеріне туристік оператор, қонақ үй, санаторийлер мен кейбір туристік ұйымдар құраса, ал қосымша туристік ұйымдарға жергілікті халықтар үшін арналған тамақтандыру орындары, транспорттық қызметтер және т.б. құрайды. Негізгі туристік қызметте туристерге жатын орын, жайлылық және сервистік қызмет көрсететін қонақ үй бизнесті басты қызметті атқарады. Қонақ үй бизнесі қоршаған ортамен байланысты мәдени сауықтыру, тамақтандыру, орналастыру, денсаулық сақтау секілді демалыс сұраныстарын қанағаттандыруға негізделген әлеуметтік ұйымдастырылған қызмет көрсету кәсіпорны болып табылады. Қонақжайлылық туризмнің ең басты саласы және халықаралық экономиканың дамуына үлкен үлес қосуда. Қонақ үй шаруашылығының басты қызметі белгіленген бағада қонақжайлылықтың негіздерін ұсыну болып табылады. Қонақ үй бизнесінің ұйымдастырушылық қызметін түсіну үшін, ең алдымен туристердің сұранысын қанағаттандыруға негізделген сервистік қызмет көрсетудің сапалылығы мен тұтынушы сұранысын анықтау керек.

Туристік индустрияның дамуына туризмнің кейбір факторлары (негізгі туристік өнім, туристік өнімге сұраныс, жоғары мерзімдік сатылым, ұйымның іскерлік климаты) тікелей әсер етеді. Қонақ үй бизнесінің дамуы да туризмнің факторларымен байланысты. Туристік өнімге деген сұраныстың төмендігі немесе жоқтығы, көрсетілетін туристік қызметтің мерзіммен шектелуі қонақ үй бизнесінің дамуында басты рөл атқарады [3].

Туристік бизнес үлкен стратегиялық талдауды қажет ететін саланың ең басты бөлігі болып табылады. Қонақ үй бизнесіне деген сұраныс туристік саяхаттың тартымдылығы мен тұтынушыларға ұсынылатын қызметтің сапалы, әрі қолжетімді бағамен байланыстырылады. Қонақ үй шаруашылығы қызмет көрсетудің ең көне саласы болып табылады, туристерге тек қана жататын орын ұсынудан бөлек қосымша қызметтер ұсыну арқылы тұтынушылардың мұқтаждығын қанағаттандыруда. Қонақ үй бизнесінде ұсынылатын қызметті стандарттау, сертификаттау және тұтынушыларға ұсынылатын өнімнің жоғарылығы басты назарда ұстанылады. Алайда, ұсынылатын қызметтің аздығы, қызмет көрсетудің стандарттарға сәйкес келмеуі жоғары сапалы қызмет көрсетуге кері әсерін тигізеді. Қонақ үй өнімі қызмет көрсету сапасының және түрлі компоненттерінің арқасында анықталып отырады [4].

Қазақстанда қонақ үй бизнесі қарқынды даму үстінде болмаса да, қонақ үйлердің типологиясы мен сипаттамасына назар аударған дұрыс. Нарықта тұтынушыларға сапалы қызмет көрсетумен

қатар тұрақты тұтынушыларды табуда қонақ үйдің типологиясы маңызды болып табылады. Яғни, іскерлік мақсатта саяхат жасайтын нарықтық ортада сауықтыру қонақ үйлерін инвестициялауға болмайды деген сөз. Мысалы, Астана қаласында орналасқан элиталық қонақ үйлер іскерлік мақсатта қызмет ететін тұтынушыларға қызмет етеді. Бұл дегеніміз, барлық мемлекеттік және іскерлік байланыстар мен жиындар елордада өтетіндігімен байланыстыруға болады. Іскерлік туризмнен бөлек, жеке танымдық мақсатта саяхат етуші эконом туристер үшін түнеу ұсынатын арнайы категорияларға жатпайтын арзан «Хостел» немесе тәуліктік апартаменттер ұсынылуда. Қонақ үйлердің қызмет көрсету мақсаты мен типологиясын зерделей отырып нарықтық сегментті анықтауға болады.

Қазақстанның туристік индустриясының даму бұрыңғы жылдармен салыстырғанда біршама оң өзгерістер көрсеткенін байқауға болады. Соңғы жылдары еліміздің туристік мүмкіндіктерін әлемдік туристік нарыққа жылжыту үшін ірі халықаралық көрмелер мен елімізді дүниежүзілік мәдени-спорттық іс-шаралардың көптеп атқарылып отырғанын көруімізге болады. Солардың бірі, студенттер арасында өткен Универсиада ойындары мен жазда өтетін халықаралық мамандандырылған «ЭКСПО 2017» көрмесі айрықша маңызы бар. Бұл өз кезегінде шетелдік туристердің елімізді танып білуіне, кіру туризмі мен ішкі туризмнің көрсеткіштеріне оң әсерін тигізетінін атап өту керек.

Қазақстанның туристік индустриясының даму бұрыңғы жылдармен салыстырғанда біршама оң өзгерістер көрсеткенін байқауға болады. Соңғы жылдары еліміздің туристік мүмкіндіктерін әлемдік туристік нарыққа жылжыту үшін ірі халықаралық көрмелер мен елімізді дүниежүзілік мәдени-спорттық іс-шаралардың көптеп атқарылып отырғанын көруімізге болады. Солардың бірі, студенттер арасында өткен Универсиада ойындары мен жазда өтетін халықаралық мамандандырылған «ЭКСПО 2017» көрмесі айрықша маңызы бар. Бұл өз кезегінде шетелдік туристердің елімізді танып білуіне, кіру туризмі мен ішкі туризмнің көрсеткіштеріне оң әсерін тигізетінін атап өту керек.

Теориялық зерттеулерде көрсеткендей қонақ үй бизнесінің сапасын арттыруда, қонақ үй кәсіпорын жұмысшыларының тәжірибелігі маңызды фактор болып табылатынын атап өттік. Себебі, қонақ үй кәсіпорны қызмет көрсету саласы болып табылғандықтан тұтынушылармен тікелей байланыста болады. Астана қаласынының қонақ үй бизнесіндегі статистикалық мәліметтерге көз салсақ, тұтынушылардың сұранысы төмендегені байқалады. Бұл өз кезегінде тұтынушыларға көрсетілген қызметтің сапасының төмендігі мен қызмет бағасының жоғарылығы әсер етуі мүмкін.

Теориялық зерттеулер мен аналитикалық талдаулардың нәтижесінде мынадай кемшіліктерді тізіп көрсетуге болады [5]:

– қонақ үй кәсіпорындарында ұсынылатын қызметтердің тиімділігі әлі де төмен. Қонақ үй нөмірлерінің толтырымдылығының төмен болуы нөмірдің бағасының қымбат болуымен, халықаралық сеть қонақ үйлерге қарағанда бәсекелестіктің жоқтығы;

– қонақ үй бизнесінің қалыптасып дамуына, тұтынушылар сұранысының төмендеуіне заңсыз орналастыру орындарының қызметі, яғни жекеменшік пәтерлер де кедергі келтіруде;

– қонақ үйлерге талаптарды күшейтілуі (сапа, имидж, қосымша қызметтер) қонақ үй бизнесінде шағын және орта кәсіпорындардың қызметіне әсер етуде. Сапа, имидж және қосымша қызметтерді жүйелі түрде шешетін қаржылық ресурстары жоқ;

– халықаралық қонақ үй жүйелеріне тіркелмеуі, Астана қаласының ақпараттық мәліметтерінің аздығы қонақ үй кәсіпорындарының танымдылығын бәсеңдетуде;

– тұтынушылардың сұранысымен тікелей айналысатын басқарушылық жүйенің қалыптаспауы;

– бәсекелестікке қабілетті қонақ үй қызметінің төмендігін атап өтуге болады.

Астана қаласының перспективалық дамуы өте жоғары. Ағымдағы жылдың жаз айында өтетін халықаралық мамандандырылған «ЭКСПО 2017» көрмесінің өтетін ескеретін болсақ, Астана қаласында орналасқан қонақ үй кәсіпорындарының сапасы мен қызмет көрсету номенклатурасын және де туристер үшін қолжетімді бағаны қалыптастыруды қолға алып біршама қызметтердің атқарылуы тиіс. Халықаралық көрме бюросының берген аналитикалық болжамы бойынша Астана қаласына келетін туристердің саны 2 млн-нан асатынын көрсетіп отыр. Аналитикалық талдауда, 3000-ға жуық мерекелік іс-шаралар өтетіні, бір күнде 55301 адам, ең жоғары көрсеткіш 110602

адамға жетуі, бір күнде орта есеппен 32075 койка-орын, ең жоғары сыйымдылықта 64149 адамға жететінін болжап отыр.

Туристік индустрияда қонақ үй кәсіпорындарының негізгі қызмет түрі өндірістік емес, тұтынушыларға сервистік қызмет көрсету арқылы олардың сұраныстарын қанағаттандыру болып табылады. Астана қаласының экономикалық дамуы жылдан жылға артуы, әлемде қаланың танымдылығын қалыптастырумен қатар, шетел және отандық туристердің саяхат жасауына қызығушылығын тудырып отыр. Туристік өнімді қалыптастыруда орналастыру орны басты сипатқа ие болғандықтан, шағын және орта деңгейдегі қонақ үйлердің қызмет көрсету сапасы мен бағасына аса мән беру керек [6].

Астана қаласында қонақ үй қызметінің нарықтық жағдайда бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін ең алдымен кәсіпорынның ұзақ мерзімді стратегиялық даму жоспарын құруы тиіс. Стратегиялық жоспарда қонақ үй кәсіпорны осы уақытқа дейін жеткен жетістіктері мен кемшіліктерін ескере отырып, кәсіпорынның келешек потенциалды қызмет көрсету түрлері мен тұтынушылардың сұранысын қанағаттандыруды ескергені дұрыс. Астана қаласында орналасқан орта және шағын қонақ үй кәсіпорындары қазақстандық туристерден бөлек, нарықтық сегмент жасау арқылы нарықта қандай мүмкіндіктері барын және ол мүмкіндіктерді максималды түрде кәсіпорын пайдасына үлестіруді жоспарлағаны дұрыс.

Еліміздің қонақ үйлердің экономикалық көрсеткіштерін талдағанымызда да көш басында екенін көрсетіп отыр. Алайда, шетелдік қонақ үйлердің қызметімен салыстыра отырып, елорданың қонақ үй қызметі мен нарыққа жылжыту жұмыстары айтарлық деңгейде жүзеге аспай отырғанын және де халықаралық қонақ үйлердің қызметтерімен бәсекелестік жағынан төмен екені анықталып отыр.

Ағымдағы жылы Астана қаласында өтетін Халықаралық мамандандырылған «ЭКСПО-2017» көрмесінің еліміз үшін маңыздылығын ескеретін болсақ, шетел және отандық туристердің емін еркін саяхат жасауына жағдай жасалуы тиіс. Сондықтан, елордамыздың қонақ үй қызметінің сапасын, бағалық саясатын тұтынушыларға негізделіп қолжетімді бағада ұсынылуы тиіс. Астана қаласында орналасқан орналастыру орындарының туристік индустрияда алатын орны ерекше. Әлемдік деңгейде өзіндік брэндін қалыптастырып үлгерген Астана қаласының туристік имиджін арттыру үшін жоғарыда берілген мәліметтері ескеру қажет.

Қазіргі таңда қонақ үй бизнесі жоғары деңгейлі бәсекелестігі бар сала болып табылады. Соңғы жылдары туристік индустрияның басты экономикалық көрсеткішін қалыптастырған қонақ үй қызметін пайдаланушылар артып отырғанынан байқауға болады. Қонақ үй индустриясының тұрақты дамуын қалыптастырып дамытудың басты себебі жаңа концепциялар жүзеге асырылып белгілі бір тұтынушылар тобының талғамын қанағаттандыру мақсатымен жасалып отыр. Әрине, қонақ үй бизнесінің жаһандық дамуы жылдан жылға артқанымен, кейбір қонақ үй кәсіпорындарының нарықтық жағдайларға бейімделе алмауының салдарынан, бәсекелестікті көтере алмай, бизнестен шығып жатады.

Қонақ үй саласында қызмет көрсету-ыңғайлылықтың жоғары деңгейін, қонақтардың түрлі тұрмыстық, шаруашылық және мәдени талаптарын қанағаттандыруды білдіреді. Және де жыл сайын қызметке деген қойылатын талаптар күшейе түседі. Тұтынушыларға көрсетілген қызмет сапасы мен мәдениеті артқан сайын, қонақ үйдің деңгейі де жоғарылай түседі, тұтынушыларға тартымдырық тудыратын қонақ үйдің материалдық өркендеуі де арта түседі.

Әдебиеттер

1. Лешко А.Л. Организация и управления гостиничным бизнесом: Учебник. – М., 2001. – 12-13 с.

2. Лапина А.Ю. Организация и технология гостиничного обслуживания: Учебник для начального проф. образования. – М.: Проф. Обр. Издат., 2001. – 16 с.

3. Norman R. Service management: Strategy and Leadership in Service Business. – Wiley, 2001. – 256 p.

4. Волков Ю.Ф. Экономика гостиничного бизнеса. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2003. – 150 с.

5. Сохатская Н. Особенности маркетинга в индустрии гостеприимства Казахстана: роль туризма в развитии гостиничного бизнеса. Сборник статей AlmaU. – 2016. – №10. – С. 32-33.

6. Янкевич В.С. Маркетинг в гостиничный индустрии и туризме. – М.: Финансы и статистика, 2004.

А. Муканова, П. Резникова, *студентки 3 курса*
специальности «Социально-культурный сервис»
Научный руководитель: ***Л.М. Муталиева,*** *к.э.н., доцент*
КазЭУФМТ

СЕРВИС КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оказание услуг – широко распространенный вид деятельности. Им занимается практически любой человек. Простейшие услуги: помощь кому-либо в повседневной жизни, предоставление полезных сведений (информации) – не требуют особых знаний и подготовки. Хотя уже в древности существовали люди и организации, которые на профессиональном уровне предоставляли сложные, порой дорогостоящие услуги, требующие специальных знаний, профессиональных навыков и соответствующего оборудования [1].

Сервис – это особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг, востребованных отдельными людьми или организациями.

Уже в XX в. сервис превратился в крупномасштабную сферу человеческой активности. Сейчас более 70% населения, занятого в экономике промышленно развитых стран, работают в сфере услуг. Закономерности сервисной деятельности определяют детальный анализ, без которого ее невозможно организовать на уровне современных требований.

Также немаловажную роль играет культура сервиса. Качество играет огромную роль в культуре сервиса любого предприятия. Целью качественного обслуживания является способность обеспечить удовлетворенность потребителя. Культура сервиса – это система эталонных трудовых норм, высоких духовных ценностей и этики поведения, принципы которой согласуются как с национальными традициями страны, так и с современными требованиями мировых стандартов обслуживания и отражают качественное обслуживание потребителей [2].

Основные цели исследования:

– изучить японскую культуру обслуживания;

– изучить культуру сервиса Казахстана;

– провести сравнительный анализ.

Сервис Японии нередко рассматривается как высший образец отношения к клиенту. Он является важной частью уклада жизни и бизнес-этикета японцев и стал таковым задолго до модного у нас тренда на «клиентоориентированность» и переосмысления темы «качества сервиса» в бизнесе. Вне зависимости от отношения к современной Японии и японцам, это безусловно то, что поражает и восхищает, когда приезжаешь туда в первый раз. Обслуживание в обычных магазинах, где продавец на кассе терпеливо ждет, держа в руках вашу сдачу, пока вы не положите свой кошелек и не закроете свою сумку. В ресторанах, где официантки стремятся располагаться так, чтобы быть ниже клиента, даже, если вы сидите на татами. Это создает удивительную комбинацию чувств принятия, доверия и комфорта.

Японский стиль качества обслуживания уходит своими корнями в культуру и воспитание. Детей в Японии и дома, и в школе учат уважать старших и вежливо общаться с другими людьми [3].

А философия «кайдзен» или постоянного совершенствования означает, что каждую ошибку следует устранить как можно быстрее и не повторять в будущем. Такая же чувствительность пронизывает каждый аспект японского общества, торговли или промышленности. Желание японцев развиваться и самосовершенствоваться хорошо известно на Западе.

В таблице приведены плюсы и минусы японской культуры обслуживания.

На основе данных таблицы можно сделать вывод, что качественное обслуживание клиентов – это то, что мы склонны считать само собой разумеющимся в современном мире. Все ожидают хорошего, вежливого обслуживания в процессе любой, даже самой незначительной сделки.

Но так было не всегда, и даже всего несколько десятилетий назад понятие «хорошее

обслуживание» не включало такие привычные вещи, как торговые операции. Кроме того, то, что мы подразумеваем под словом «обслуживание» может варьироваться в самых широких пределах в разных культурах. В Японии, например, культура обслуживания основана на традиционных японских значениях вежливости и гостеприимства по отношению к незнакомцам. Интересно, что в Стране Восходящего солнца нет такого слова, как «клиент», все клиенты рассматриваются как «гости».

Обслуживание, пусть и не всегда, не должно быть «односторонней сделкой». Понимание и следование правилам чужой культуры имеет важное значение. Например, в Японии очень важен процесс обмена визитными карточками или дарения небольших подарков, и иностранцы должны учитывать эти тонкие нюансы при осуществлении деловых операций.

К сожалению, строгое следование корпоративной политике, правилам и процессам иногда мешает японцам быстро отреагировать на нестандартную или чрезвычайную ситуацию.

Таблица. **Плюсы и минусы японской культуры обслуживания**

Плюсы	Минусы
Церемониальность – магия обслуживания	Нет регламента – нет решения
«Сервис сердца»	
Провести лучше, чем показать	
Искренне внимание	
Загладить вину на коленях	
Инвестиция в мастерство персонала	

Современный Казахстан – эта страна, где удивительно переплетаются древние традиции и стремление к современности. В настоящее время стоит перспективная и трудная задача превратить культурные ресурсы в товары и услуги и научиться продавать их «в розницу и по мелочам», но так, чтобы сохранялась целостность и неисчерпаемость культуры, ее человекотворческий потенциал. Были выведены основные проблемы сервиса в Казахстане:

1. Уровень обслуживания в гастрономическом бизнесе очень низкий.
2. Нет скорости, лояльности, гибкости.
3. Демотивационный фактор, отрицательно влияющий на обслуживание.

Одной из главных причин может быть низкая мотивация сотрудников внутри одной компании или предприятия, ведь лояльность компании к сотруднику впоследствии отображается на отношении с клиентами. И если сотрудник не доволен уровнем зарплаты, низкой корпоративной культурой, впоследствии, он все это выплеснет на клиентов, предоставляя не сервис, а одолжение [4].

Для решения проблем нужно:

– проводить оценку качества обслуживания тайными покупателями, специально подготовленными людьми, которые оценивают выполнение стандартов компании сотрудниками во время проверки.

– внедрять систему мотивации для сотрудников, тренинги или корпоративные тренировки.

Сравнивая две страны, можно сделать вывод, что на новом витке индустриально-инновационного развития Казахстана становится еще более важной необходимостью поиска гармоничного взаимодействия культурологических, сервисных и экономических сторон социально-культурного сервиса, создающего базу. Для этого следует ориентироваться на страны с развитой культурой сервиса. Например, Япония является развитой экономической страной, которая сохранила истоки своей культуры, так и Казахстан, сохраняя традиции и культуры предков, должен идти в ногу со временем.

В статье было изучено понятие сервиса, которое является специфическим видом деятельности. Были представлены основные цели исследования: изучение японской культуры обслуживания, культуры сервиса Казахстана. На основании этого, был проведен сравнительный анализ. Были выделены основные проблемы сервиса в Казахстане. Также были предложены пути решения данных проблем, такие как: проводить оценку качества обслуживания тайными покупателями, внедрять систему мотивации для сотрудников.

Литература

1. Лесника А.Л., Чернышева А.В. Организация и управление гостиничным бизнесом: Учебник. – М., 2001.
2. Федцов В.Г. Культура сервиса: Учебно-практич. пособие. – М., 2000.
3. http://yaponia.net/japanservice.htm
4. Стадник А.А. Технология приема и обслуживания туристов в гостинице. – М., 1995.

Г. Нурумова, *студентка 3 курса*
специальности «Социально-культурный сервис»
Научный руководитель: ***Ю.В. Михалькова,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

СОЦИАЛЬНАЯ УСЛУГА

Социальная услуга – действие или действия в сфере социального обслуживания по оказанию постоянной, периодической, разовой помощи, в т.ч. срочной помощи, гражданину в целях улучшения условий его жизнедеятельности и (или) расширения его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности. Основная цель социального обслуживания – обеспечить население доступными социальными услугами надлежащего качества, создающими благоприятные условия для развития «человеческого капитала», сохраняющими или изменяющими социальное положение личности, населения, составляющих его слоёв, социальных, социально-демографических, социально-профессиональных групп, социальных общностей, коллективов [1].

Организация социальной поддержки семьи является неотъемлемой частью социальной политики современного государства. В большинстве развитых стран социальная защита основана на принципах солидарности и совместного участия граждан в ее финансировании, главным образом через уплату налогов. Она включает систему социальных гарантий, в числе которых семейные пособия и другие виды поддержки семей в таких жизненных ситуациях, как рождение и воспитание детей, потеря работы или трудоспособности главой семьи, отсутствие одного из родителей.

В данной статье будут рассмотрены:

1. Социальные услуги, предоставляемые населению в США.
2. Социальные услуги, предоставляемые населению в Казахстане.

В отличие от других развитых стран, в Соединенных Штатах Америки социальная политика строится на том, что основная ответственность за личное благополучие гражданина лежит на нем самом. Только тот, кто не в состоянии прокормить себя и свою семью, может рассчитывать на поддержку государства, общины или этнической группы. Государство берет на себя помощь лишь отдельным, наиболее уязвимым, категориям населения, оказавшимся в крайней нужде. Такой подход к социальной политике в известной степени обусловлен национальными особенностями страны, в их числе: огромные размеры и федеративное устройство; пестрый этнический и расовый состав; индивидуализм как национальная черта характера.

Критерием для определения нуждаемости являются показатели черты бедности для различных категорий населения, которые ежегодно публикует Бюро переписи США. При этом учитывается размер и состав семьи, этническая принадлежность, место проживания, род занятий и источники доходов, образование, жилищные условия и т.д.

Программы социальной помощи группируются по следующим направлениям, они представлены в таблице 1.

Таблица. **Программы социальной помощи**

Программы социальной помощи	Направления социальной помощи
Программы поддержания доходов	Временная помощь нуждающимся семьям Налоговые льготы
Продовольственная помощь	Продовольственные талоны Бесплатные и льготные школьные обеды и завтраки Специальное дополнит. питание для женщин с детьми до 5 лет Питание детей в дневных детских центрах
Медицинская помощь и медицинское обслуживание	Медикейд Государственное медицинское страхование детей (ГМСД) Центры медицинского обслуживания
Жилищная помощь	Строительство социального жилья для бедных Субсидии на приобретение и строительство собственного жилья Субсидии на аренду и отопление жилища
Образовательные программы	Содействие в получении образования и профподготовки Хэдстарт
Социальные услуги	Помощь детям – жертвам преступлений и семейного насилия Розыск отцов, уклоняющихся от уплаты алиментов Обеспечение ухода за детьми учащихся и работающих получателей (ВПНС-ПСД) Содействие усыновлению детей и помощь приемным семьям Помощь сбежавшим из дома и беспризорным детям Юридическая и психологическая помощь подросткам

Проводимые в настоящее время реформирование социальной сферы, реализация приоритетных национальных проектов в образовании, здравоохранении, жилищной политике и сельском хозяйстве направлены на повышение качества жизни граждан Республики Казахстан. Одним из признаков высокого качества жизни в цивилизованных государствах является возможность граждан пользоваться системой разнообразных услуг: информационных, правовых, транспортных, культурных, образовательных, медицинских и т.д.

Социальные услуги являются неотъемлемым атрибутом современного социального государства. Значение этого явления приводит как к выделению самостоятельного этапа в развитии социального государства – государства социальных услуг [2], так и к рассмотрению функции по оказанию социальных услуг в качестве одной из сторон социальной деятельности современного государства [3].

Анализ теоретических подходов, действующего законодательства показал, что деятельность государства в сфере социальной защиты населения не соответствует содержанию новой государственной политики в социальной сфере, нацеленной на ее реформирование и модернизацию. Традиционно социальная поддержка была направлена на узкий круг социально уязвимых лиц и основывалась на односторонних финансовых вливаниях в социальную сферу со стороны государства. На сегодняшний день, необходимо констатировать факт неразвитости системы социальных услуг и социальной инфраструктуры, а также отсутствия сформированного института профессиональной социальной работы.

Сравнивая социальные услуги, предоставляемые в США и Казахстане, можно сделать вывод, что располагающее огромными ресурсами, наше государство должно играть более существенную роль в социальной поддержке семей с детьми, добиваясь при этом разумного баланса между участием в ней государственного и частного сектора. Для того чтобы повысить эффективность социальной поддержки, обеспечить условия нормального существования семей и воспитания достойных граждан своей страны, необходимо создание целостной и скоординированной системы государственных социальных гарантий, расширение сферы социальной поддержки, повышение качества и доступности социальных услуг. Одной из ключевых задач в области социальной поддержки семей является поддержание социально приемлемого уровня их материального благосос-

тояния. Здесь нельзя ограничиваться лишь выплатой скудных пособий по бедности. В условиях колоссальной дифференциации доходов, характерной для Казахстана, необходимо ввести целый ряд мер, направленных на уменьшение пропасти между богатством и бедностью: повышение минимальной оплаты труда и социальных пособий, перераспределение доходов посредством увеличения налогов на имущество и на сверхдоходы богатых.

В статье были изучены понятия «социальная услуга», «социальное обслуживание». Были рассмотрены социальные услуги, предоставляемые населению в США и Казахстане. Был выполнен сравнительный анализ предоставления социальных услуг между двумя этими странами, были предложены свои методы социальной поддержки в Казахстане.

Литература

1. Малофеев Иван Вячеславович Развитие системы социальных услуг для населения: опыт и проблемы // Ученые записки ЗабГУ. Серия: Философия, социология, культурология, социальная работа. – 2012. – №4.

2. Калашников С.В. Функциональная теория социального государства. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – С. 69.

3. Карлсон А. Общество - Семья - Личность: Социологический кризис Америки. Альтернативный социологический подход / Пер. с англ. Под ред. профессора А.И. Антонова. – М., 2003. – С. 13-15.

Р. Асхат, С. Махмут
«Әлеуметтік мәдени сервис»мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***А.С. Бикенова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

СЕРВИСТІК ҚЫЗМЕТ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖҮЙЕСІ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ (АЛАКӨЛ ШИПАЖАЙЫ МЫСАЛЫНДА)

Алакөл – емдік қасиеті өте мол ағынсыз су қоймасы. Мұндағы Арқаның қуаң даласындағы құрғақ ауа теңіз бетіндегі дымқыл ауамен араласып жағасындағы адамға жағымды әсер береді. Көл суы да минералды ресурстарға, йодқа, тұзға, химиялық элементтерге бай болғандықтан, судың денсаулыққа пайдасы меицинада дәлелденген. Кеңес кезінде Алакөлде Ғарышкерлер үйі жұмыс істеді. Онда тек кеңестік ғарышкерлер ғана емес, басқа капиталистік алпауыт елдердің де көктен оралған ұшқыштары бойындағы радиациядан осы көлде демалу арқылы арылатын [1].

Алакөл көлі еліміздің оңтүстік-шығысында Алматы және Шығыс Қазақстан облыстарының аумағында орналасқан суы мөлдір, әрі қасиетті шипалы тұйық көл. Ол теңіз деңгейінен 247, 3 м биіктікте орналасқан. Оның ұзындығы 104 шақырымға, ені 52 шақырымға созылып жатыр, орташа тереңдігі 22 м, ал ең терең жері 54 м дейін жетеді. Жағалауының ұзындығы Жағалауының ұзындығы 384 шақырымға созылған. Жалпы Алакөл көлі аралды, түбекті, шығанақты, қайырлы және мүйісті болып келеді [2].

Алакөлдің солтүстігін Тарбағатай, оңтүстігін Жетісу (Жоңғар) Алатауы алып жатыр. Алакөл Жалаңашкөл, Сасыққөл, Қоржынкөл, Қошқаркөл көлдерімен тізбектеле қосылып, Алакөл-Сасыққөл көлдер жүйесін құрайды. Бұл көлдердің бәрі де экологиялық тұрғыдан суы таза көлдер болып саналады.

Алакөл суының шипалық қасиетін маман ғалымдар анықтап, 1960 ж. екінші жартысынан бастап «Барлық-Арасан» шипажайы салынып, онда негізінен ғарышкерлер емделіп, бойларындағы радиация сәулелерінен тазаратын болған.

Алакөл суының құрамында хлорлы натрий, фтор, бром, радон және йод қоспалары кездеседі. Алакөл суының құрамындағы бұл химиялық элементтер және көлдің қара балшығы түрлі тері ауруларыа бірде бір ем болып саналады [3].

Қазақстанның Оңтүстік-Шығысындағы отандық және шетелдік демалушылар біршама көп келетін аймақ алакөл жүйесіндегі көлдер болып табылады. Тарбағатай және Жетісу Алатауы аралығындағы өзі аттас тектоникалық ойыста орналасқан Алакөл Ақтоғай-Транссібір, Достық-Алашаңқай теміржолы мен Алматы-Семей автомобиль жолына жақын орналасқан көліктік қолжетімділігі жоғары және жағалауында жазғы рекреацияның барлық түрлері дамыған. Халық жиі қоныстанған Алматы қаласы мен халықаралық маңызы бар күре жолдарға жақындығы жоғарыда аталған табиғи қоймаларының рекреациялық құндылықтары арттырады.

Алакөлде курортты демалыс орындарының орналасу себебі – суының минералдарға бай болуында, оның құрамында Менделеев кестесінің элементтерінің көбі кездеседі, құрамы жаңғынан Қара және Өлі теңіздерге ұқсайды. Сондықтан бұл аймақта демалушылар емдік туризммен шұғылданады.

Көл жағалаулары тек емдік саяхаттар үшін ғана емес, тыныштықты қалайтын туристерге де көп ұсыныс жасайды. Бұл ретте Алакөл аумағындағы балық аулау мен аңшылық өте танымал. Туризм бұл аймақта 10 шақты жыл дамып келеді, сондықтан көл жағасынан комфортты қонақ үйлер мен демалыс үйлері қызмет көрсетеді. Сонымен қатар Қабанбай мен Көктума ауылдары да демалыс аймағы саналып, туристік қызметтер ұсынып келеді.

Ішкі туризм дегенде, отандық туристік компаниялар абыржып қалады. Оған себеп тек отандық демалыс орындарының бағаларының жоғарылығы ғана емес немесе сервистің жоқтығы да емес, алдымен қызмет көрсететін осындай демалыс орындардың туристік компаниялармен жұмыс жасай алмауында. Мәселен сіз көпшіліктің сүйіп баратын Антальясына өзіңіз ұшып барып, қонақүйді сонда өзім брондаймын десеңіз, сізге бағаны көтеріп айтумен қатар, ешбір қонақүйден орын таба алмай қаласыз. Өйткені олар тек өздерінің туристік туроператорларымен жұмыс жасайды. Орынды жеке сайтынан тапқан күннің өзінде өте қымбат бағамен аласыз. Өйткені Түркия жаппай отандық туризмге қызмет атқарады. Тек жеңілдетілген бағаны өздерінің туроператорларына береді және бастан барлық осындай компаниялар қонақүйдегі бөлмелерді бөліп алып келісімге тұрады. Ал ол туроператорлар жыл сайынғы Қазақстанда өтетін туристік компаниялармен келісімге тұрып, «аэропорттан – есікке» дейіңгі қызметін ұсынады. Ал бізде мұндай орталықтанған жүйе жоқ [4].

Біздегі алдымен көз тігетін қонақүйлердің түр сипаты. Алакөлдегі орташа демалыс орындарының тәулігіне 27 000 теңге төлеп жатады. Антальядағы қарапайым қонақүйдің тәулігіне 15 000 теңге төлеп, құнына: 4 мезгіл тамағы, ойын-сауық орталықтары мен территориясындағы заттар мен жағажайы кіретін демалыс орны. Біздегі қонақ үй мамандары мен курорт қызметкерлерінің ақсаңдап жатқан қызмет көрсету саласы. Қонақпен қалай сөйлеу керегін білмейтін тікірейіп тұрып алатын персоналдың тек қонақүйдің ғана емес, курорттың да рейтингін түсіретіні рас. Алакөлдегі қызмет саласы шыныменде ақсандап тұр. Сервистік қызмет онда жоқтын қасы десек болады.

Қызмет көрсетудің көптеген ерекше сипаттамаларымен қатар, туристік өнімге өзінің ерекше өзгешеліктері тән және ол туристік фирмалардың маркетингтік қызметін ұйымдастыруда ескерілетін негізгі факторлар болып табылады. Сонымен қатар, туристік қызмет көрсетушілерге экономикалық, саяси, табиғи, әлеуметтік мәдени жане т.б. факторлар да әсер етеді. Тұрақты нормалар, әлеуметтік ереже, рухани құндылықтар жүйелері, адамдардың табиғатқа, еңбекке, спортқа, демалуға қатынасы ең үлкен күшке ие, сондықтан фирмалар осындай факторлардың мүмкін болатын өзгерістерін қадағалап отыруы қажет.

Бүгінде шешілуі көзделген мақсатқа – Алакөлдің туризм орталығында айналдыруға мүмкіндік беретін бірқатар проблемалық мәселелер бар:

1. Туристік және көліктік инфрақұрылымның жеткіліксіз дамуы. Қонақ үйлерді, пансионаттарды, демалыс үйлері мен базаларын қоса алғанда, орналасу объектілерінің, сондай-ақ санаторийлік-курорттық мекемелердің материалдық базасы жоғары дәрежеде моральдік және физикалық тозғандығымен сипатталады. Бүгінгі таңда туризм ауқымы, туристер үшін ұсынылатын тұратын жерлердің түрлері, сапасы халықаралық талаптарға сай емес.

2. Сервистің төмен деңгейі және Ұлы Жібек жолының Қазақстандық бөлігінде танымал тарихи органдарға жетудің қиындығын Қазақстандық та, шетелдік те туристерді қызықтырмайды. Біздің тарихи мұрамыздың туристік бағдарларын халықаралық насихаттау мен жылжытуда сапалы түрде қайта қарауды талап етеді [5].

3. Туризмді дамыту көлік инфрақұрылымының жағдайымен тікелей байланысты болғандықтан, әуе және темір жол жолаушы тасымалы географиясының шектеулілігі, ішкі және сыртқы туристердің топтық сапарлары үшін көліктің барлық түріне жол жүру билеттеріне жеңілдіктер жүйесінің болмауы және билет санының шектеулі болуы едәуір проблемаға айналып отыр.

4. Кадрларды даярлаудың, қайта даярлаудың және олардың біліктілігін арттырудың төмен деңгейі және туризмнің ғылыми базасының болмауы.

5. Алакөлдегі туризмді дамытуға кедергі жасайтын негізгі проблемалардың бірі – қызмет көрсететін салада мамандандырылған туристік кадрлардың болмауы. Бұл туризм индустриясы объектілерінде білікті мамандардың болмауы проблемасы ғана емес, сонымен қатар туристік сала үшін кадрлар даярлау сапасына да қатысты.

6. Алакөлде ұсынылатын қызметтердің сапасы төмен. Бұл проблема жоғарыда аталған мәселемен өзара байланысты, өйткені қызмет көрсету саласындағы төмен сапа туризм индустриясы объектілерінде көрсетілетін қызметтер сапасының төмендеуіне әкеледі. Бұдан басқа, бұл Қазақстанда туристік визаларды рәсімдеу мерзіміне, шетелдік туристерді тіркеу рәсімдеріне, кедендік және паспорттық бақылауға қатысты [6].

Алакөлде демалушыларға арналған қызмет түзеле батаған кез 2000 ж. бері қарай десек болады. Яғни, көп бола қойған жоқ. Алайда ата-басынан бері Хайнань, Анталья асып, қыдырып жүрген азаматтарымыз көп. Бірақ, қалтасы бар ағайын қайда демалуды өзі шешеді. Бұл нарық заңдылығы. Әйтсе де, Елбасы Н. Назарбаев көптеген жиындарда отандық туризмді көтеру қажеттілігін айтып отыр. Қазір Алтай мен Алатаудың асқарынан, Бурабай мен Алакөл жағасынан шетелдік туристерді көріп қалатынымыз жасырын емес. Оларға Альпі тауы, Жерорта теңізі сияқты жерлер жерұйық болудан қалып барады. Осындай сәтте жеріміздегі туризмді дамытуды қолға алуымыз қажет. Қысқаша айтқанда, «Қаржыны қыр асырмай, туған өлкеңе құй» дегенді білдіреді.

Алакөлдің туристік кластер ретінде даму мүмкіндіктері орасан. Соңғы жиырма жылдықта көл жағасында еңсесі жоғары қонақ үйлер біршама салынды. Олардың ішіндегі ең ірісі – «Айгерім» демалыс үйі. Көп функциялы қызмет көрсетуге қауқарлы қонақ үйлер көптеп бой көтеруде. Бұл – ішкі инвестицияның Алакөлге құйыла бастауын, ондағы орта және шағын бизнестің дами бастауын көрсетеді. Қазіргі заман талаптарына сай, жайлы, еуропалық сервис, қолжетімді бағамен қонақ үй салуды мақсат тұтқан кәсіпкерлерге Шығыс Қазақсан облысы мен Үржар әкімдігі үнемі қолдау көрсетіп келеді. Жағалауды бекемдеу жұмыстарын жекелеген компаниялар жүргізіп жатыр. «Қазселденқорғау» мекемесінің мамандары толқындардың екпінін азайтатын, су айдынына сұғыла салынып, кемелер екі жағынан тоқтауға мүмкіндік алатын құрылғыларды (пирстерді) көбейту керектігін алға тартады. Жағаны бекемдеу үшін мұқият ойластырылған гидрогеологиялық зерттеу керек. Өйткені, бұған дейін бекіту мақсатында қойылған бетондарды су шайып кеткен. Мамандар бұл үшін жағаға алдымен геотекстиль салып, арнайы бетондарды қалай отырып, орнату қажеттігін алға тартады. Судың метрді толқынын тоқтататын, ұзындығы 168 метрді құрайтын бірінші пирс салынған болатын. Аталған алып құрылғының нәтижесінде 300-350 метрге дейін жаңа жағалау пайда болды [7].

Алакөлдің емдік суына молынан шомылып, демалыстарын жағажайда өткізген халық шипажайлардың артықшылықтары мен кемшіліктеріне де назар аударуда. Демалушылардың айтуы бойынша: «Сауда қызып тұр. Жағажайды жағалаған жергілікті саудагерлер балық, бәліш, балмұздақ, ішімдік сатып жүр. Балығы дәмді, тек бағасы қымбат. Ал дүкеннің бағасы тіпті удай. Суға шомылатын қалпақ, доп, үрлемелі баллондардың бағасы да шарықтап тұр. Азық-түліктің бағасы да Алматымен салыстырғанда екі есе қымбат. Мысалы, «Fanta» сусыны – 200 теңге, балмұздақ – 250 теңге»; «Жағажайда түнде қыдыру қауіпті екен. Алайда жамандық атаулы түнде болатыны белгілі. Демалысқа келгендер ішімдікке сылқия тойып алып, түрлі қылмыс жасайды»; «Қызмет көрсету деңгейін орташа деп бағалауға болады, ал жағажайдың тазалығы мен тәртібін әлі де болса ретке келтіру керек».

Ең негізгі мәселе деп, Алакөл шипажайларындағы қызмет көрсету сапасының орташа, кей жағдайда тіпті болмауын айтамыз. Яғни, қызмет көрсету сапасын жақсартудың түрлі амал-тәсілдері бар. Оларды Алакөл шипажайларындағы қызмет сапасын жақсартуда қолдануға болады. Мысалы, қызмет көрсету кезіндегі дөрекілік. Мұндай проблемалар Алакөл шипажайларындағы қызметкерлерінде жиі кездеседі. Себебі, басшылық жұмысқа жақындарын алғанды жөн көреді. Тіпті туыс-жоралғылар алған жағдайда да олардың арнайы дайындық курстарынан, белгілі бір уақыт аралығында өндірістік тәжірибиеден өтуі қажет және сөйлеу мәнеріне (дауыс ырғағына, екпінге) назар аударып, тіпті психологпен кездесулер өткізгені дұрыс болар еді. Осындай талаптар қойылған кезде ғана, қызметкерлер мен туристер арасында келіспеушілік жоқтын қасы болады. Алакөл тұрғындары туристерге өз үйлерін жаз мезгілінде жалға береді. Бұл туристерге қолайлы. Себебі, шипажайлар көбінесе жағажайдан алыс орналасқан. Кем дегенде 20 минуттық жол. Ал жағажайға алып баратын автобустар аз, сондықтан автобуста адамдар әрдайым лық толы болады, жаз айларында автобуста өте ыстық, кондиционер жоқ. Шипажайлар бір-бірінен әр түрлі аралықта орналасқан, сол себепті туристерге арналған, кем дегенде 4 автобус қызмет етуі керек. Демалушылардың негізгі ағымы жаз айларына келетін болғандықтан, автобустарда кондиционер міндетті түрде болғаны жөн. Тіпті, автобус жүргізушілерінің түр келбетінің сенімге лайық екенін көрсетуі және сыпайылық танытуы да демалыстың жақсы өтуіне септігін тигізеді [8].

Алакөл шипажайларын 3 түрге бөліп қарастыруға болады:

1. Бағасы қол жетімді шағын шипажайлар (3 жұлдызды жатқызуға болады).

2. Туристерге көрсетілетін көптеген қызмет түрлерінің болуына қарамастан, қызмет көрсету сапасы орташа, қол жетімсіз (қымбат) шипажайлар.

3. Жергілікті тұрғындардың жалға беретін жеке меншіктері (жоғарыда айтылып өткен жаз айларында берілетін үйлер).

Алакөл суы емдік қасиетке бай. Сол қасиетін бағалай отырып, ондағы емдік туризмді дамыту. Алакөлде курортты демалыс орындарының орналасу себебі – суының минералдарға бай болуында. Оның құрамында Менделеев кестесінің элементтерінің көбі кездеседі. Көл маңындағы шипажайлардың инфрақұрылымын, қызмет көрсету сапасын бағалап, оны дамыту жолдарын қарастыру. Алдағы уақытта Алакөл Қазақстанның басты туризм орналығы болуына жол бастау.

Әдебиеттер

1. Жаңа талап шетелдік туристің келуін қиындатты /www. azattyq. org/a/ kazakhstan_domestic_tourism_alakol/ 27139587. html/

2. Қазақстан энциклопедиясы. – Алматы.

3. Алакөл: Фотоальбом. – Алматы: «Эффект» ЖШС, 2012. – 192 б.

4. Жетісу. Энциклопедия. – Алматы: «Арыс» баспасы, 2004.

5. massaget. kz/layfstayl/alemtanu/ Qazaqstanym/68//

6. География және табиғат. – 2013. – №3. Алакөл көлінің аквальды аумақтық кешендерін реакреациялық бонитировкалау әдісі.

7. Биология және салауттылық негіздері. – 2013. – №4. Алакөл табиғи қорығы-әлемдік биосфералық резерваттар мәребесін иеленді.

8. Егемен Қазақстан. – 2013. – №140. Айдынды Алакөл, Анаш Д.

Ә. Рахметбекова, *Туризм мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Мусабаева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

АСТАНА ҚАЛАСЫНДАҒЫ ІШКІ ЖӘНЕ СЫРТҚЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

XXI ғ. туризм көптеген елдер мен аймақтардың экономикасына елеулі түрде әсер ететін маңызды саяси, мәдени және әлеуметтік құбылыс болып табылады. Заманауи туризм – бұл тек қана дамыған индустрия ғана емес, сонымен қатар жыл сайын әлем бойынша саяхатшылардың саны артып келе жатқан мәдени бұқаралық феномен.

Астана – Қазақстанның заманауи астанасы және бас қаласы. Оның құрылысы жедел, әрі ауқымды түрде. Жоғары деңгейдегі қонақ үйлер, кең даңғылдар және әсем жағалаулар, қазіргі Астана туристер алдына дәл осы түрінде көрсетіледі. Өзінің «суық» қысымен танымал осы шағын қала Президент Назарбаевтың 1997 ж. Жарлығымен Алматы қаласынан ауыстырылып, Қазақстанның болашақ астанасы болып жарияланды және содан бері ол қарқынды түрде өсіп, елдегі екінші ірі қалаға айналды. Жалпы туризм ел экономикасының маңызды салаларының бірі болып табылады. ҚР Президенті Назарбаев туризм индустриясын дамытуды ел экономикасын кластерлік даму бағыты деп атап өткен. Туристік кластер – бұл туристік өнімді құрумен, өндіру, көтермелеу және сатумен, сондай-ақ туризм индустриясы мен рекреациялық қызметтермен айналысатын өзара байланысты ұйымдар мен кәсіпорындардың белгілі бір шектелген аумақтағы концентрациясы. Туристік кластерді құру іс жүзінде аймақты позициялайды және облыстың оң имиджінің қалыптасуына әсер етеді, ол өз кезегінде жоғары интеграцияланған туристік ұсыныстар мен бәсекеге қабілетті туристік өнімдерді қалыптастырады. Қазақстанда бес туристік кластер құрылуы мүмкін: Астана, Алматы, Шығыс Қазақстан, Оңтүстік Қазақстан және Батыс Қазақстан.

Астана кластері – бұл өзіне Астана қаласын, Ақмола облысы, Солтүстік Қазақстан облысының оңтүстік-батыс бөлігін, Павлодар облысының батыс бөлігін және Қарағанды облысының шығыс бөлігін қосатын кластер болып табылады. Қазақстан астанасында туристік инфрақұрылымды жасау және оны дамыту – Астана туристік кластерін дамытудағы басты міндет және мақсат. Оған әр түрлі демалыс орындары, қонақ үйлер, сауда орталықтары, ойын-сауық кешендері және басқа да тынығу әрі көңіл көтеру нысандарын салу. Кәсіби туризм мамандарын дайындау және Астанадағы туристік қызметті әлемдік стандарттарға сай үйлестіру. Астана қаласы кластердің орталығы болып табылады, онда келесі туристік тартымды орындар орналасады: «Көкшетау» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі, «Бурабай» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі, «Бұйратау» мемлекеттік ұлттық табиғи паркі, Қарағанды қаласы, Қарқаралы мемлекеттік ұлттық табиғи паркі, Баянауыл мемлекеттік ұлттық табиғи паркі.

Астананы инфрақұрылымы дамыған, іскерлік туризм қаласы деп айтуға да болады. Халықаралық форумдар, көрмелер, конкурстар арқылы қызығушылықтары артқан тұлғаларды тартады. Сарапшылардың ойынша, туризмнің дәл осы түрі әлемдегі ең табыстылардың бірі болып табылады [1].

Астана қаласы үшін туризм саяси, әлеуметтік-экономикалық жоспарда маңызды орын алады. Астана әлемдік мәдени және танымдық туризмнің орталығы болуына мүмкіндігі жетерлік. Осыған байланысты бәсекеге қабілетті туристік-рекреациялық саланың қалыптасуы және дамуы үшін туристік инфрақұрылымның даму шараларының іске асуын қолға алу қажет. Олардың негізгі компоненттері: қонақ үй секторы, тамақтану кәсіпорыны, транспорт, туристерге ақпараттық қызмет көрсету, әлем нарығына туристік өнімнің қозғалыс жүйесі, кадрлық әлеует, туристік қызметтің деңгейі және түрлілігі, жаңа туристік маршруттардың пайда болуы, конгресс-көрме қызметінің дамуы, мәдени-спорттық шаралардың өткізілуі, туристердің қауіпсіздігі бойынша сұрақтар және нормативтік-құқықтық база. Астананың туристік имиджін жоғарылату үшін әр түрлі халықаралық көрмелерге қатысу арқылы бәсекелес бола алады және отандық мамандарды жетілдіреді. Қазіргі таңда туризмнің саласы бойынша Астана қаласында арнайы даярланған бағдарламалар мен

жобалар бар. Солар арқылы 2017 ж. туризмді дамыту үшін Астана қаласын жарнамалайды. Оны жетілдіру үшін ұсынылатын критерийлер:

– туристік кластердің шарттарын іске асыру;

– Астана қаласының туристік ерекшеліктерін көрсету арқылы өзіндік келбетін құру;

– туризм саласы үшін арнайы кәсіби, білікті мамандарды дайындау;

– шетел туристерінің санының ұлғаюы;

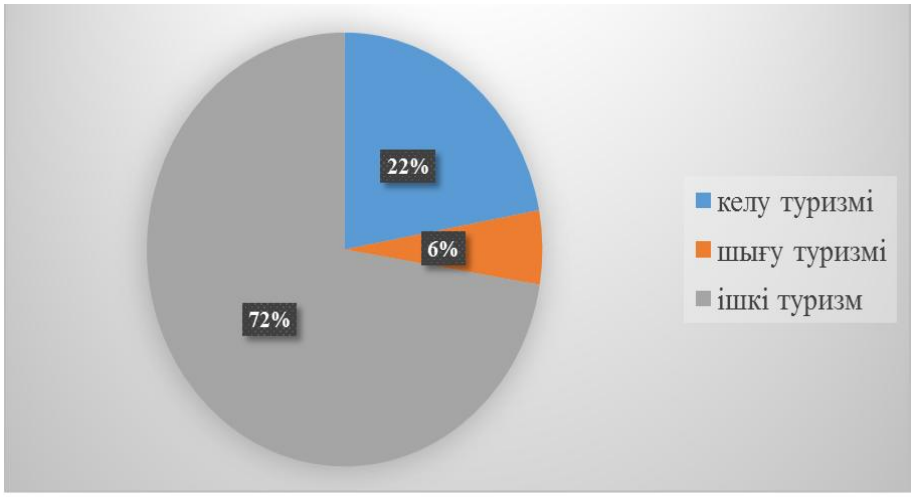
– туристердің артуына байланысты Астананың туристік нысандарын көрсету және рекреациялық аймақтарға тарту.

Қазақстанда туризмнің дамуы үшін, ең алдымен туристердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету қажет және туристерді қауіпсіз тасымалдау үшін көлік қатынастарын дамыту керек. Астана қаласының туризмді дамытуға «Болашақ энергиясы» жобасында мемлекет тарапынан барлық жұмыс заңды негізде жүргізілуде. Туризм индустриясын дамыту үшін әкімшілік көптеген іс-шараларды жүзеге асырды. Нәтижесінде туризм саласына қаржы бөлу арқылы туристер үшін әр түрлі қонақ үйлер, ойын-сауық нысандарын салу қолға алынды.

Сонымен, Астана қаласындағы болашақтағы туризм саласының дамуы туризмнен түскен табыстың артуын, жергілікті халықтың өмір сапасының және әл-ауқатының артуын, салық салу жүйесінің жетілуін, инвестиция ағымдарын және жаңа жұмыс орындарының құрылуын, туристер үшін қолайлы шараларды қамтамасыз етуді, мәдени-тарихи мұраға бет бұру мен қонақжайлылық салдары ретінде ұлттық құндылықтардың өсуін болжайтын туризмнің тұрақты түрде даму моделінен құралуы тиіс [2].

Дүниежүзілік Туристік ұйымның болжамдары бойынша 2020 ж. халықаралық туристік сапарлар 1,6 млрд адам болады деп болжанған. Туризм инфрақұрылымындағы жұмыс қазірдің өзінде ең кең тараған жұмыс орындарының бірі, онда 158,7 мың адам жұмыспен қамтылған, ал маусымдық кезде бұл көрсеткіш 250 мың адамға дейін жетеді. Ұйымның мәліметтері бойынша туристік бизнес өндірістік-сервистік нарық айналымының 10% қамтамасыз етеді, оның үлесіне жалпы әлемдік инвестиция көлемінің 7% және барлық салық салымының 5% құрайды.

Астана қаласының статистика басқармасы мәліметтері бойынша, елордамыздағы 2016 ж. 39908 қазақстандықтарға туристік фирмалар қызмет көрсеткен және олардың 17803 шет мемлекеттерге шыққан. Сонымен қатар қаламыздағы туристік фирмалар 213 резидент емес елдерге қызмет көрсеткен, соның ішінде ТМД елдерінің азаматтары 50% құраса, қалған 50% – өзге шет мемлекеттердің азаматтары. Төменде диаграммада 2016 ж. қызмет көрсетілген туристер саны бейнеленген.



1-сурет. **Туризм түрлері бойынша 2016 ж. қызмет көрсетілген туристердің саны**

Яғни диаграмма бойынша қаламызда ішкі туризм басым – 72,40%, себебі, еліміздің бас қаласының мәдени-тарихи орталықтарын, ойын-сауық кешендерін тамашалауға басқа өңірдің азаматтары көп келеді. Шетел азаматтарының келуін құрайтын келу туризмі – 22,10%, ал қала азаматтарының шетелге шығуын құрайтын шығу туризмі – 5,5%.

1-кестеде көрсетілгендей 2015 ж. салыстырғанда 2016 ж. келу туризмі 3,9%-ға артқан, шығу туризмі 1,4%-ға көбейді, бірақ ішкі туризм 5,3%-ға, яғни 4028,1 мың адамға төмендеген болатын.

1-кесте. **Қызмет көрсетілген туристердің үлесі***

№	Туризм түрі	2015 ж.	2016 ж.
1.	Келу туризмі	18,2 %	22,10 %
2.	Шығу туризмі	4,1 %	5,5 %
3.	Ішкі туризм	77,7 %	72,40 %

**Кесте [3] әдебиет көзі негізінде автормен құрастырылған*

Ол келу туризмінің саны 4329,8 мың адамды құрағанын және 8,3%-ға төмендегенін көрсетеді. 2015 жылы туристік қызметтердің көлемі 65,7 млрд теңгені құраған, ол 2016 ж. салыстырғанда 0,4%-ға төмен. Бұл негізгі көрсеткіштердің төмендегені әлемдік экономика жағдайымен байланысты болып келеді.

Астана қаласының статистикалық мәліметтеріне сәйкес 2014 ж. қарағанда 2015 ж. туристік қызмет көрсеткіштері өсіп, 53,8 млрд-тан 66 млрд тг артып, 22,4%-ды құраған. Келу туризмі бойынша сатылған жолдамалар 44% немесе 3242 бірлікке қысқарған. Бос уақыт пен демалу сапар мақсаты бойынша 2015 ж. қарағанда 2016 ж. 19,8% төмендеген. 2016 ж. 369,1 мың келушілерге туристік фирмалар саны 1203 болып табылатын 73 туристік қызметпен айналысатын жеке кәсіпкерлер қызмет көрсетті. Экономикадағы әлемдік жағдайларға байланысты 2015 ж. қарағанда есепті жылы келушілер 25,7%-ға кеміген болатын. Жалпы, 2016 ж. туристік қызметтен түскен табыс туристік индустрия субъектілерінде 82,6 млрд теңгені құрайды [4].

Қазақстан халқының туристік қозғалысының көрсеткіші әлемдегі ең төмендердің бірі болып табылады. Турфирмалардың көбісі өз отандастарын шет мемлекетке жіберуді, яғни сыртқа шығару туризмімен айналысқанды жөн көреді. Тек бірнеше туристік фирмалар туристерді Қазақстанға тартумен айналысады. Бұл ретте туристердің көбісі Алматы және Астана қалаларына саяхаттайды. Қазақстан үшін шетел валютасы арқылы қосымша табыс әкелетін келу туризмін дамыту тиімді болып келеді [5].

Қазіргі таңда туризм көптеген елдерде қарқынды дамып келе жатқан индустрияға айналып кеткен экономикалық және әлеуметтік сала болып табылады. Қазіргі кезде әрбір жетінші жұмыс орны туристік бизнеске тиесілі. Дүниежүзілі Туристік Ұйым болжамдары бойынша 2020 ж. халықаралық туристік сапарлар 1,6 млрд адам болады деп болжанған. Туризм инфрақұрылымындағы жұмыс қазірдің өзінде ең кең тараған жұмыс орындарының бірі, онда 158,7 мың адам жұмыспен қамтылған, ал маусымдық кезде бұл көрсеткіш 250 мың адамға дейін жетеді, ДТҰ болжамы бойынша бұл көрсеткіш 2020 ж. қарай екі есе өспекші.

2-кесте. **2020 жылға қарай ең беделді туристік бағыттардың болжамы***

Мемлекет	Туристік ағылудың саны, млн	Әлемдік туристік нарықтағы бөлігі, %	Өсу динамикасы 1995-2020 жж., %
1	2	3	4
Қытай	137,1	8,6	8,0
АҚШ	102,4	6,4	3,5
Франция	93,3	5,8	1,8
Испания	71,1	4,4	2,4
Гонконг	59,3	3,7	7,3
Италия	52,9	3,3	2,2
Ұлыбритания	52,8	3,3	3,0

1	2	3	4
Мексика	48,9	3,1	3,6
Ресей	47,1	2,9	6,7
Чехия	44,0	2,7	4,0
Барлығы	708,8	44,2	42,5

**Кесте [5] ақпараттары негізінде автормен құрастырылған*

2016 ж. статистикалық мәліметтерге сәйкес республикада 1235 қонақ үйлер 2306,1 мың адамға 48249,6 млн теңгеге қызмет көрсеткен болатын. Ондағы орналастыру объектісінде сыйымдылығы бойынша 67807 жататын орынды құрайтын 30831 нөмірден болады. Жалпы елде сан алуан туристік қызметтерді және оларға сұранысты қанағаттандыруға, қазіргі заманғы нарықта бәсекеге қабілетті бола алу үшін шетелдік және қазақстандық азаматтарды қабылдауға әр түрлі жағдайлар жасалуда. Жасалған талдау бойынша туристік қызметте Алматы мен Астана қалаларына шетелден келген туристердің саяхаты көп жағдайда іскерлік екендігін анықталды. Және олар толық қызмет кешенін көрсететін, әрі сапалы қонақ үйлерді таңдайтындары көрінді. Іскерлік туризмге байланысты қалалардағы қонақ үй бизнесінің дамуы, жоғары сапалылығы іскерлік орталықтар болып келеді. Бизнес турлардың санының артуы, қонақ үй қызметтеріне байланысты болып табылады.

Астанаға келетін туристердің біржолғы сыйымдылығы 7798 төсек-орын болып табылады. Олардың ішінде жалпы қабылданған халықаралық стандарттарға сай келетін қонақ үйлер, сонымен қатар 3-5 жұлдызды қонақ үйлер санаттары жатады. «Президент отель RIXOS», «Интерконтиненталь-Астана» сияқты 5 жұлдызды, «Комфорт-отель Астана», «Гранд-парк Есиль», «Мукаммаль», «Сұңқар», «Эверест» сияқты 4 жұлдызды, «Каспий» сияқты 3 жұлдызды қонақ үйлер болып табылады. Төменде кестеде Астана қаласындағы қонақ үйлер жұмысының негізгі көрсеткіштері көрсетілген.

Қалалық қонақ үйлерді 2015 ж. 373,8 адам, ал 2016 ж. – 290,1 мың адам пайдаланды. 2016 ж. көрсеткішті алдыңғы жылмен салыстырғанда қызмет көрсетілген адамдардың саны 22,4% азайды. Жалпы, туристерге 93,5% жеке меншік қонақ үйлер, 4,7%-на мемлекеттік, басқаларына шетелдік және бірлескен фирмалар қызмет көрсетеді. Бірақ, бұл көрсеткіштер келер жылда өзгеруі тиіс. Себебі, 2017 ж. Астана қаласында ЭКСПО халықаралық көрмесін өткізу жоспарлануда. Осы көрме арқылы елге әр түкпірден қаншама туристер ағымы келеді. Ол ішкі, келу туризмінің дамуына сөзсіз септігін тигізеді. Сонымен қатар, қонақ үйлер, мотельдер қызметі сұраныстың алдыңғы қатарында тұрады [6].

Астана ЭКСПО-2017 халықаралық көрмелер бюросы (ХКБ) таныған 2017 ж. Астана қаласында өтуге жоспарланып отырған мамандандырылған халықаралық көрме. Бұл көрме 2017 ж. 10 маусымында ашылады және 2017 ж. 10 қыркүйегінде аяқталады. Павильондарды дайындауға 100-ден астам елдер мен 10 халықаралық ұйымдардың өкілдері қатысатын болады.

ЭКСПО-2017 негізгі тақырыбы – «Болашақ энергиясы». Ол әлемде әсері артып бара жатқан энергетика мәселесіне, халықаралық қоғамдастықтың алаңдаушылығын көрсетеді. Көрменің негізгі мақсаты – адам қоршаған ортаға зиянды барынша азайтуды, әлемде қуат көзін жоспарлауды және бақылауды, оны үнемдеуді үйрену үшін талқылауларға ынталандыру, білуге тырысу, жауапты бола білу.

Көрмеге 2 млн қонақтар келіп, ал жалпы келушілер саны шамамен 5 млн болады деп күтілуде. Жалпы келушілер санының 85% қазақстандықтар, ал қалған 15% шет мемлекеттердің азаматтары болады деп жоспарлануда. Олардың көбісі ТМД және Қытай мемлекеттерінен келеді. Сондай-ақ туристердің едәуір саны Еуропа, Туркия және АҚШ-тан күтілуде.

ЭКСПО-2017 көрмесі Егемен Қазақстан үшін ең ауқымды жоба. Халықаралық көрмелер бюросының мүшелері – 2012 ж. 22 қарашасында 152-ші Бас Ассамблеясының Халықаралық көрмелер бюросының барысында 161 мемлекеттердің өкілдері жасырын дауыс беру кезінде ЭКСПО-2017 Халықаралық мамандандырылған көрмесін өткізу орны болып Астана қаласы таңдалды. Астана қаласын 103 ел қолдады. Көрме елдің барлық аймақтары қатысатын нағыз ұлттық жобаға айналды.

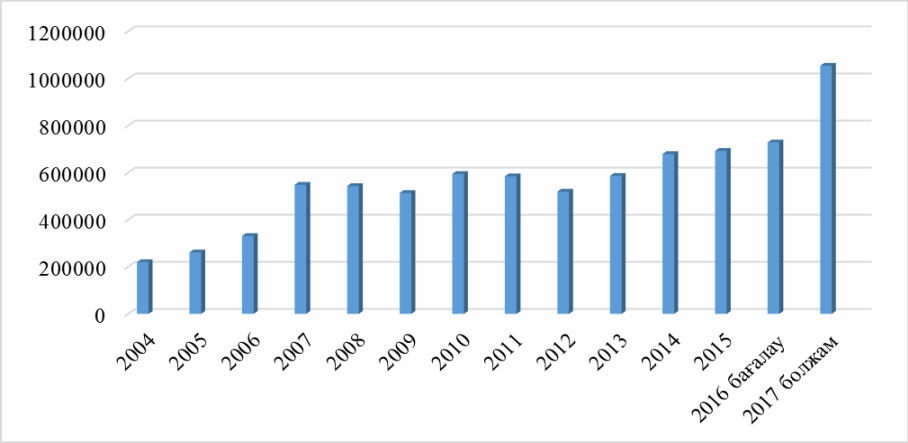
«Астана ЭКСПО-2017» көрме кешенінің жалпы ауданы 174 гектардан тұрады. Мұнда 35 нысан салыну жоспарлануда. Көрме аймағында Қазақстанның Ұлттық Павильоны, халықаралық, тақырыптқы және корпоративтік павильондар, ойын-сауық нысандары орналасады. Көрменің сыртында конференц-орталығы, баспасөз-орталығы, жабық қала, тұрғын үйлер мен қонақ үйлердің құрылысы жоспарлануда.

ЭКСПО көрмесінің басты ғимараты – ең алдыңғы қатарлы технологияларды қолдану арқылы сфера түрінде салынатын Қазақстанның Ұлттық павильоны. «Сфера» негізгі нысанында заманауи фотоэлектрлі технологиялар қолданылады, олар ойлап табылған футуристік дизайнін бұзбай электр қуатын шығаруға мүмкіндік береді. Павильон желіден электр қуатын азайтып тұтынуды қамтамасыз етеді. Бұл технология желдің бағыты мен діріліне байланысты болмайтын орналасуықала шетінде болуы мүмкін екі үнсіз жел турбиналарымен ұсынылады.

Сфераның тақырыптық концепциясы «Болашақ Энергия Мұражайы» ретінде көрсетіледі. Сфераның негізінде 5000 шаршы м. ауданда екі негізгі аймаққа бөлінген Ұлттық павильон орналасады. Қазақстанмен танысу аймағы келушілерді қазіргі Қазақстанның ландшафтымен, мәдениетімен, тарихымен таныстырып, болашақ Қазақстанды көрсететін болады. «Шығармашылық энергиясы» аймағында отандық ғалымдардың «Жасыл экономика» тақырыбында ең үздік жобалар ұсынылады.

Сфераның сегіз кезеңінде келушілер қуат сферасының әр түрлі бағыттарымен таныса алады, оларға: ғарыштық энергетика, күн және жел, биомасс, су және кинетикалық қуат жатады. Соңғы кезең Қазақстанның 2050 ж. астанасы – болашақ Астана қаласына арналады. Сонымен қатар, «Астана ЭКСПО-2017» ең үздік тәжірибе павильонды ұсынады. Онда жаңартылатын энергия көздерін өндіру, сақтау және тасымалдау саласындағы 25-30 ең үздік әлемдік тәжірибелері көрсетіледі.

ҚР ҰЭМ статистика комитетінің 2016 ж. деректері бойынша Қазақстанда шетел туристерінің санын жариялаған. Орта есеппен Қазақстанға күніне 1600 турист келеді. Деректер бойынша 2016 ж. 1 тоқсанында біздің елге 144,7 мың шетел туристері келген. Бұл өткен жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 13 мыңға артық. Яғни, Қазақстанда тұрақтылық артуда – 10 жылда интуристер саны үш есе артса, ал табыс көлемі 5 есе артты. Бірақ, деректерді ең болмағанда Өзбекстанмен салыстырсақ (2015 ж. 2 млн турист – 10 жылда он есе өсу) бұл өте аз көрсеткіш және әлем бойынша туризм саласында тек 85 орында тұрмыз. Төменде диаграммада Қазақстан Республикасының 2004-2017 жж. бойынша қызмет көрсеткен резиденттер емес саны көрсетілген.



2-сурет. **Тұрғылықты жерде қызмет атқаратын ҚР резиденттер емес саны**

Суретте берілгендей соңғы жылдардағы динамиканың артқанын байқаймыз және 2017 ж. ЭКСПО-мен байланысты болжамның жоғары болатыны күтілуде.

Жоғарыда айтып кеткендей, жоспар бойынша халықаралық көрмені көруге келген қонақтардың 15% шетелдік туристер – 300 мың адам. Бұл Қазақстанның туристік саласына айтарлықтай табыс алып келеді. Алдын-ала жасалған есеп бойынша ЭКСПО-ға келген бір шетел қонағы елде 4 күндей уақыт болады және осы мерзімде 1,5 мың долл. ақша жұмсайды. Келушілер Астана өтетін

көрмеден бөлек елдің басқа да бірегей жерлеріне баруға мүмкіндігі болады.

Қазақстан туристік ресурстарға бай болса да, туризмнің даму деңгейі халықаралық деңгейге сәйкес келмейді. Туристік сала шығу туризміне бағытталған және ішкі және келу туризміне дұрыс мән берілмейді. Оларға келесі мәселелер жатады:

– туристік саланың құқықтық қамтамасыз ету;

– мемлекеттің шекарасынан өтудегі визалық-төлқұжат рәсімдеуі;

– облыс тартымдылығы көрсеткіші ретінде инфрақұрылымның даму деңгейі;

– ұсына алатын туристік өнім және рекреациялық ресурстардың жағдайы;

– ұсынылатын қызметтердің сапасына сәйкес келмейтін туристік өнімнің бағасы;

– транспорттық жағдайлар;

– шетел туристері арасындағы жарнаманың жетіспеушілігі.

Кіру туризмінің дамуы ел үшін маңызды екені бәріне белгілі. Бұл кіру туризмінің экономикалық жағынан бірқатар артықшылықтардың болуымен түсіндіріледі, олардың ішінде:

– сапарларды сату арқылы және елге келу үшін тауаралар мен қызметтерді сатып алу арқылы шетел валютасы түрінде елге қаржылай түсімдердің болуы;

– елдегі қонақ үй секторының дамуы;

– туризмде дамыған инфрақұрылымының қалыптасуы;

– туризммен байланысты салалардың дамуы;

– қосымша жұмыс орындарының құрылуы;

– қажетті туристік өнімді құру үшін толық ауқымды әлеуметтік және маркетингтік зерттеулерді өткізу.

Елбасының тапсырмасы бойынша елімізде туризм саласын дамытуға мемлекеттік деңгейде көңіл бөлінуде. Оны төмендегі SWOT – талдау жасалынған кестеден көруге болады.

3-кесте. **Қазақстанда туризмді дамытуда мемлекеттің алатын рөліне SWOT-талдау***

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
- ішкі туризм экономикаға нақты үлесін тигізу үшін сумен жабдықтау және санитарлық техниканы енгізу; - сыртқы туризмнің дамуы; - туристік индустрияда инфрақұрылым-ның бар болуы; - ішкі туристік саланы дамыту үшін нормативтік-құқықтық заң шығару; - оған сұраныстың жоғары болуы, Қазақстанда дамыту үшін келесі мүмкіншіліктер бар: - Астана қаласында экологиялық туризмнің ақпараттық қоры жұмыс істейді; - қонақ үйлер көбеюде; - мемлекеттік ғылыми-өндірістік мекемелер қызмет көрсетуде; - қазақстанның бірегей мәдениеті мен тарихы мәдени-танымдық туризмді дамытуға мүмкіндік береді; - тау шаңғы туризмін дамыту үшін табиғат жағдайлары; - кадрлық қорлармен қамтамасыздық.	- түгелдей дерлік инфрақұрылым қалалар мен ірі елді мекендерде орналасқан; - инфрақұрылымның халықаралық талаптарға сәйкес келмеуі; - туристердің объектілерде көп күн болуы үшін қызығушылықтарын арттыратын шарттардың болмауы; - инвесторлаға деген дотациялар, преференциялар және салық жеңілдіктерінің болмауы; - Қазақстанда экотуризмнің саясаты мен жолдары ұйымдастырылмаған; - ішкі туристік объектілерге баратын жолдардың сапасының төмен болуы; - мамандарды даярлау бағдарламасы нақты нарық қажеттіктеріне сәйкес келмейді
Мүмкіншіліктер	Қауіп-қатер
- жаға жұмыс орынадарын жасау, сонымен қатар ауылшаруашылық жерлерді; - ішкі және сыртқы туристік қызмет нарығында. Танымалдылығының биік деңгейі, бұл инвестиция мен табыстың бюджетке құйылуын қамтамасыз етеді; - ұлттық турөнімді жасау. Кіру және ішкі туризм бойынша туристік ағындардың көбеюі	- бір күндік маршруттардың санының көбеюі; - туристік ағым көлемінің төмендеуі; - инвестициялық белсенділіктің төмен деңгейі

**Кесте автормен құрастырылған*

Қазіргі уақытта туризм Республиканың валюталық түсімдерін жұмылдырып отырған жоқ, керісінше, көп мөлшерде валюталық ағымды жоғалтып отыр. Қазақстанда шет мемлекетке демалу сұранысқа ие, себебі онда туристерге қолайлы бағаға жоғары сапалы сервисті ұсынады. Көп жағдайда отандық туристерге Қазақстанға қарағанда шет мемлекетте демалу арзанға түседі. Жоғарыда айтып өткендей, сыртқы туризмнің дамуы қарқынды. Бұл біздің елдің халқының өмір сүру деңгейінің жоғарылауымен және баға мен сапа көрсеткіштерін үйлестіре алатын елдің ішіндегі бәсекеге қабілетті ұсыныстардың болмауымен түсіндіріледі.

Қорытындылай келе, Қазақстанда сыртқы туризм дамытуға барынша көңіл бөлінуде. Республиканың ішкі туристік индустриясы ұлттық экономиканың қуатты секторына айналуы тиіс. Осы мақсатты жүзеге асыру үшін келесілер ұсынылады:

– қазақстандық экономиканың құрылымының қайта құру барысында негізгі бағыттарының тізіміне ішкі туризмді қосу;

– ішкі туризмді дамыту бойынша бағдарламалардың орындалуы;

– халықаралық тәжірибеге сәйкес ішкі туризмнің нормативті-құқықтық базасын құру;

– ішкі туризмді дамытуды ынталандыру, осы салаға инвестицияларды тарту және ішкі туристік нарықты салықтық және кедендік жеңілдіктер жасау арқылы мемлекет тарапынан қолдау жасау;

– ішкі туризмді туристік қызметтегі сертификаттау және лицензиялау жүйесін қатаң түрде жүргізу және кешендерді қазіргі заманға сай технологиямен жабдықтау және т.б.

Әдебиеттер

1. Ердавлетов С.Р., Подвалов А.Ю., Титова М.А. Формирования индустрии туризма Республики Казахстан // География туризма: актуальные вопросы теории и практики: материалы III международной науч.-практ. конф. – Алматы, 2006. – С. 5-10.

2. Титова М.А. Развитие туристской отрасли в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. Серия географическая. – Алматы, 2004. – №1. – С. 171-174.

3. Статистика туризма в Казахстане. stat.gov.k // stat.gov. kzfaces/wcnav externalId

4. Аналитика. Казахстан в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий – 2013 года. www.nac.gov.kz/news/analytics/320/

5. Қазақстандағы туризмнің дамуы // www.group-global.org/publication/ view/

6. Астана ЭКСПО-2017 поможет в развитии туризма Казахстана. https://expo2017astana.com.

Б. Серикбаева, Ж. Абилова, *студентки 3 курса специальности «Социально-культурный сервис»*
Научный руководитель: ***Л.М. Муталиева,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

РЕСТОРАННАЯ И ГОСТИНИЧНАЯ ИНДУСТРИЯ

Сегодня индустрия гостиниц и ресторанов развивается в геометрической прогрессии, чем другие отрасли мировой экономики. По мнению аналитиков, к 2020 г. эти две индустрии станут самым крупным бизнесом в мире, что соответственно приведет к росту числа рабочих мест и возможности сделать карьеру в этой сфере. Статистика утверждает, что благодаря туризму живут и процветают такие города как, Париж, Нью-Йорк, Лондон. За благосклонность «Его Величества Туриста» борются уже не отдельные турфирмы, а целые государства. Казахстан имеет огромный потенциал для развития туризма. Например, степной сафари, экотуризм, поражающие своей красотой ландшафты и нетронутые вершины гор, стремительно бегущие реки и крутые скалы, уни-

кальные виды фауны и разнообразие мира птиц и т.д. Это свидетельствует о том, что туризм может и должен стать доходной отраслью казахстанской экономики. В стране насчитывается 27 тыс. памятников древности, многие из которых расположены на Великом Шелковом Пути. Это мавзолей и мечеть Ходжи Ахмеда Яссауи в Туркестане, уникальный «Золотой человек», найденный в сакском кургане вблизи города Есика, погребальная камера Бесшатырского могильника и многое другое. У потенциального туриста, желающего посетить государства Центральной Азии, по территории которых пролегал Великий Шелковый Путь, Казахстан не может не вызвать живой интерес, что приведет к активному развитию индустрии гостиниц и ресторанов.

Следует рассмотреть:

1. Проблемы индустрии гостиниц в Казахстане и пути их решения.

2. Проблемы индустрии ресторанов и пути их решения.

Гостиничная индустрия как вид экономической деятельности включает предоставление гостиничных услуг и организацию за вознаграждение краткосрочного проживания в гостиницах, кемпингах, мотелях, школьных и студенческих общежитиях, домах для приезжих и т.п. К этой деятельности относятся и услуги ресторанов [1].

К факторам, сдерживающим развитие гостиничной индустрии в Казахстане, следует отнести:

– завышенные цены в сегментах гостиниц высшей и средней категории;

– несоответствие объектов гостиничной инфраструктуры требованиям международных стандартов;

– недостаточный уровень сервиса;

– неразвитость материально-технической базы туристской инфраструктуры;

– слабый уровень подготовки кадров;

– неразвитость маркетинговых служб в гостиничных предприятиях;

– проблемы снижения затрат и увеличения производительности;

– низкий уровень менеджмента и другие.

Одним из путей решения является регулирование гостиничного бизнеса государством на основе выработанной единой концепции развития рынка гостиничных услуг в Казахстане, в которой предусматривались бы возможные проблемные ситуации и способы их решения.

Упрощение законодательных процедур регистрации, оформления гостиниц должно привлечь в отрасль капитал зарубежных инвесторов и дальнейшее расширение сети гостиничных номеров, расширение спектра предоставляемых услуг.

Ресторанная индустрия – одно из популярных направлений обучения, позволяющее после прохождения курса как устроиться на работу, так и открыть собственный развивающийся бизнес. Изучение основ предпринимательства, бизнес-планирования помогают лучше понять систему организации и управления рестораном, а изучение ценообразования, основ рекламы и управления продажами делает наших выпускников востребованными специалистами на предприятиях общественного питания и в кейтеринговых компаниях [2].

Во многом проблемы с качеством обслуживания связаны с большой текучкой кадров, отсутствием профподготовки официантов и других работников ресторанов (в Европе на официантов учатся два-три года). В заведениях хорошего уровня администрация уделяет большое внимание, как обучению персонала, так и внутреннему контролю качества обслуживания.

В большинстве казахстанских ресторанов среднего уровня официантами работают в основном студенты, для которых это временная работа. Приходя на временную работу, человек и относится к ней соответственно. Повлиять на ситуацию позволят лишь серьезные усилия со стороны управляющих персоналом, направленные как на обучение этих людей азам профессии, так и на контроль качества их работы.

Проблемы возникают не только с официантами, но и с поварами. Как правило, все повара – одни и те же, просто переходят с места на место. Поэтому в течение последних нескольких лет крупные рестораны приглашают на работу иностранных поваров. Это связано с дефицитом собственных кадров.

Однако, выше указанные проблемы касаются не всех предприятий общественного питания.

Потому что большинство ресторанов такие как Korean House, La Roof, Vip Staut Beer, Хабиби и т.д (Алматы), ресторан Тайказан возглавляет рейтинг лучших ресторанов СНГ, Арома, Виста, Портофино, Korean House (Астана), Болоньез – Турандот и многие другие рестораны Казахстана полностью соответствуют новомодной тенденции, отличаются уютной атмосферой, приветливым персоналом и настоящей изысканной кухней, имеют своих постоянных клиентов.

Несмотря на влияние множества проблем, некоторые рестораны расширяют клиентскую базу и более простым способом. Например, алматинский ресторан Temujin проводит акцию «Ваша визитка – наша скидка». Оставив свои контактные данные, человек соглашается получать информацию об услугах ресторана и всех его нововведениях. Более одного раза визитная карточка на скидку не обменивается. Кроме того, некоторые рестораны направляют свои усилия на привлечение клиентов в будние дни. Например, в алматинском заведении Loud в будни предлагают скидку в 20% на все меню. К подобным мерам начинает прибегать все большее количество заведений, позиционирующих себя между 2 для создания и модернизации туристской инфраструктуры региона. По мнению большинства исследователей, основным фактором, сдерживающим развитие въездного туризма в Казахстан, является отсутствие индустрии туризма и гостеприимства, отвечающей современным международным стандартам. Поскольку услуги питания являются неотъемлемой частью туристского пакета, наличие различных предприятий, оказывающих качественные услуги питания, вносит существенный вклад в формирование имиджа города (туристского центра).

Поэтому в настоящее время имеется необходимость в исследовании вопросов управления на предприятиях питания, а также в разработке предпринимательских решений в ресторанном и гостиничном бизнесе. Планирование развития – один из важнейших элементов управления предпринимательской структурой, деятельность которой характеризуется высоким уровнем инноваций, высокой степенью риска и умением адаптироваться к быстроменяющимся внешним условиям [3].

В последние годы все большее внимание уделяется развитию информационных технологий. В связи с этим актуальной задачей для предпринимателей и менеджеров среднего звена становится внедрение автоматизированных систем управления в производственный процесс. Для решения вопросов управления развитием предприятий требуется наличие современных экспертных систем способных выявлять различные проблемные ситуации и находить пути выхода из них. В связи с этим разработка и внедрение автоматизированных экспертных систем для предприятий питания является весьма перспективной.

Литература

1. http://tourlib.net/books_tourism/artemova8-2.htm
2. http://revansh-lvc.ru/resocializaciy/restorannaya-industriya.html
3. Туризм Казахстана в 2007 году: Статистический сборник / Под ред. Ж.И. Омарова. – Астана: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2008. – С. 61-73.

Н. Масонова, *Туризм мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Мусабаева,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЕХРО-2017 ХАЛЫҚАРАЛЫҚ КӨРМЕСІ ШЕҢБЕРІНДЕ ҚОНАҚЖАЙЛЫЛЫҚ ЖӘНЕ ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫНЫҢ ТУРИСТЕРГЕ ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ ДЕҢГЕЙІ

Берілген мақалада қонақжайлылық пен туризм индустриясының дамуының Қазақстан эконо-

микасына тигізер әсері, EXPO-2017 көрмесінің осы салаларда атқаратын рөлі, оның даму стратегиясы, Қазақстанда қонақ үй мен мейрамхана сервисінің даму деңгейі қарастырылып, қонақжайлылық пен туризм индустриясында орын алған мәселелерді шешудің бағыттары ұсынылған.

Туризм қазіргі уақытта өте тез дамып келеді. Қоршаған әлем әдемілігі, оның тарихы, қонақжайлылығы, мәдени мұрасы тек туризм арқылы бізге қол жетімді. Туризм экономика саласын тез дамытушы және қызмет көрсету түрінің бірі болып табылады. Қазіргі ғылыми әдебиетте «туризм» және «қонақжайлылық» терминдеріне түрлі анықтамалар бар. Қонақжайлылық бұл нақты түсінік. Ол туристер мен тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Туризм және қонақжайлылық ұғымдарын жеке-жеке қарастыруға болмайды. Бұлар өзара байланысты терминдер. Саяхат мақсаттарына қарай туристердің түрлі сұранысы мен қажеттілігіне тәуелді болып келеді.

Көне заманда «қонақжайлылық» сөзі француз және латын тілдерінен шыққан. Ол екі мағынадан тұрған. Біріншісі, «ospis» көне француз тілінде қызық қабылдау деп жобалап айтылса, ал екінші «hospitalis» латын тілінде қонақжайлылық деген мағынаны білдірген. Сол кездегі адамдар қонақжайлылықты отбасымен бірге үйінде күтетін. Әсіресе, ауыр, соғыс жылдары шет елдер бір-біріне көмек, достық, қорғаныс ретінде қарсы алып қонақжайлылығын көрсетті. Бір үйде бірнеше отбасы болып, қорғанысқа жоспар құрастырып бір-бірін құтқарған.

Қазіргі таңда «Қонақжайлылық индустриясына» қонақ үйлер, мейрамханалар, асханалар, ойын-сауық кешендері, казино, клуб, бар, шипажайлар, тағы басқа демалуға арналған орындарды жатқызамыз. Ірі қалалардың дамуы, көбеюі, ғылымның, өнер мен мәдениеттің дамуы, саяси жағдайдың және экономиканың өзгеруі, өнеркәсіптің дамуы, адамдардың әлеуметтік-материалдық жағдайына байланысты қонақжайлылық та өседі.

Қазақстанда қонақжайлылық индустриясы ең мықты өңірдің шаруашылық жүйесі және туризм экономикасының маңызды құрамдас бөлігі. Біздің елімізде «қонақжайлылық» ұғымы қонақтарға жылы қарау, кеңпейілділігін көрсету деп түсіндіріледі. Ал қазіргі таңда қонақжайлылық бұл жаңа өркениет ұғымының бірі. Уақыт пен прогресс арқасында кәсіпқойлар үшін миллиондаған жұмыс жасайтын орын мен туристерге жақсы демалатын жерді қамтамасыз ететін қуатты индустрияға айналды. Қонақжайлылық индустриясы демалыс, ойын-сауық, қонақ үй және мейрамханалық бизнес, қоғамдық тамақтану, экскурсиялық қызмет, көрмелер ұйымдастыру және өткізу, әр түрлі ғылыми конференциялар, туризмнің әр түрлі қызмет саласын қамтиды. Осылайша бұл сала туристерге демалу үшін қолайлы жағдайлар жасаумен айналысатын еңбек қызметінің кешені.

Белгілі болғандай Астана бүкіләлемдік «EXPO-2017» көрмесін құрметпен ұтып алды. Сол ұтым арқылы Қазақстанда туризм индустриясы екі есе даму үстінде. Көрменің айналасында жаңадан 21 қонақ үйлер мен 40 шақты мейрамханалар ашылды. Олардың сервистері мен тағамдар сапасы жоғарлады. Астана қатысушылар мен қонақтарға барынша ыңғайлы, қызықты, қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін барлық шараларды қарастырып ұйымдастыруда, «EXPO-2017» көрмесін ұйымдастыруға байланысты барлық күш жігерді сапасы мен саны жетіспейтін туристік инфрақұрылымды құруды бағыттауға тиіс. Оның негізгі міндеттері – Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін арттыру, туристік және көліктік инфрақұрылымды құру, кәсіптік оқытуды ұйымдастыру және туризм секторы үшін адам ресурстарын дамыту, тартымды бағалар мүмкіндігін қамтамасыз ету мен дестинация моделін тиімді басқару және т.б.

Қонақжайлылық индустриясы туризмнің дамуымен тікелей байланысты. Ал туризмнің басты элементі орналастыру болып келеді. Орналастыруға қонақ үйлер өндірісі жатады. Ол – қонақжайлылықтың бастапқы жүйесі. Алғашқы кезде табиғаты керемет, үлкен таулары бар, теңіз көлдер ағып тұратын жерлерде үлкен немесе кішкентай қонақ үйлер пайда болған. Халықтар көбінесе шипажай-емдеу орындарын, курорттар бар жерлерді қалады. Сол сұраныстың уақыты өткеннен кейін техникалық жабдықтар пайда болды. Қонақтар демалуға ыңғайлы жағдайларын жақсартты. Қызметтердің әдістері мен түрлерін өзгертті. Осыдан кейін туризм экономикасының жақсы дамуына көптеген ірі компаниялар, корпорациялар, халықаралық өнеркәсіптер және қоғамдар үлкен үлес қосты. Жоғары дәрежеге жеткен соң сол мекемелер өз қонақ үйлерінен тыс басқа елдерге филиал ашып басқарып отырды.

Қазіргі жылдары Қазақстанда қонақжайлылық индустриясының маңызды факторларының

біріне технологиялық факторларды жатқызамыз. Ол туризм экономикасының дамуына үлкен үлесін қосады. Технологиялық фактордың біріне ғаламтор жатады. Ғаламтор арқылы тұтынушылардың уақыты тиімді қолданылады және сұранысы азаяды. Сол саладағы жұмысшылардың еңбегі, уақыты біршама босатылады. Халыққа өте ыңғайлы және тиімді болып келеді. Мысалы, қонақ үйді алатын болсақ, ғаламтор екі функцияны атқарады. Біріншіден, брондау жүйелері Amadeus, Sabre, Woldspan, Sirena және Galileo көмегі арқылы компьютерлік брондау жүйелері жүзеге асырылады. Сол жүйелер арқылы қонақ үй жұмысшыларының уақыты, еңбек ресурстары және тәртіптері жақсарды. Ал екіншіден, келген қонақтарымыздың көбісі іскер адамдар жұмыс бабы арқылы келеді. Оларға міндетті түрде ғаламтор қажет. Қазақстанда соңғы 3-4 жыл бұрын сауалнама жүргізген кезде келген қонақтар ғаламтордың жұмысына көңілдері толмады. Мәселен, адамның ғаламтордың жұмыс істеуін ұзақ күтуі олардың жұмыстарына кедергі тигізіп отырды. Тіпті кейбір қонақ үйлерде ғаламтордың мүлдем болмағаны айтылып отырды. Сол қиындықтар қонақжайлығымыздың дамуын нашарлатады. Ал қазіргі жылдары ғаламтор сапасын жақсартты және ондай мәселені жойып тастады.

Туризм индустриясының экономикасы жалпы үш шарттық мекемелерге бөлінеді:

– туристерге мәдени-танымдық, тарихи, сауда-саттық қызмет көрсететін мекемелер;

– туристерге маршруттар арқылы экскурсиялық-таным қызмет көрсететін мекемелер;

– туристерге техникалық материалдардың даму деңгейін және шикізат пен еңбек құралдарын дайындайтын мекемелер.

Сонымен Қазақстан туризм инвестициясын дамыту үстінде. Соған орай, бірнеше міндеттер атқаруда: инвестицияның қазіргі жаңа деңгейде моделін бейімдеу, жаңа 2017-2050 бағдарламасын туристік бизнес-жоспар құру, оны жетілдіру, жаңадан мекемелер, өнеркәсіптер ашып қоршаған ортаның көзқарасын өзгерту. Осы арқылы біздің туризм дамытылса, экономикамыз жақсарады және халықтың әлеуметтік жағдайы, ойлау қабілеті артады, қоршаған әлемге деген көзқарасы өзгереді.

Қонақжайлылық индустрия секторы әр түрлі сегменттерді қамтиды. Астанада халықаралық желілерге де жататын 5 жұлдызды жоғары дәрежедегі қонақ үйлер сегменті жақсы ұсынылған. 4-жұлдызды қонақ үйлер де бар, бірақ өкінішке орай аз. Алайда ол 3-жұлдызды қонақ үйлерден сәл көп. Ал пайыздық қатынаста негізгі бөлікті «санаты жоқ» қонақ үйлер құрайды. Сондықтан санаты жоқ қонақ үйлер көп болғандықтан 5-жұлдызды қонақ үйлерден аса мықты болу керек.

«Қонақжайлылық индустриясы қарқынды дамуда», – деп «Radisson Hotel Astana» және «Park Inn by Radisson Astana» қонақ үйлерінің бас менеджері Федор Филимонов өзінің кәсіби көзқарасымен бөліскен. 1-кестеде Қазақстанда 2012-2017 жж. аралығындағы қонақжайлылық индустриясының даму жағдайы көрсетілген.

Кесте. **Қазақстан қонақжайлылық индустриясының жылдық және пайыздық деңгейі***

2012-2017 жж. арасындағы Қазақстанда қонақжайлылық индустриясының пайыз (%) арқылы дамудаму деңгейі						
Өсу жылдары	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2017 ж.
Қонақ үй бизнесі	23%	25%	32%	37%	42%	51%
Мейрамхана бизнесі	31%	37%	41%	49%	53%	60%
Шипажай	17%	21%	25%	27%	32%	35%
Спорт кешені	10%	13%	17%	21%	23%	27%
Музей кешені	15%	18%	22%	26%	31%	37%
Казино, бар, клубтар	29%	33%	39%	41%	47%	53%

**Кесте автормен құрастырылған*

Кестедегі пайыздық көрсеткіштерге қарасақ, жылдан-жылға қонақжай индустриясындағы салалар қарқынды дамуда. Мысалы, 2012 ж. қонақ үй бизнесі 23% құраса, ал 2017 ж. ол 51% жеткен; шипажай 17%-дан 35%-ға, мейрамхана бизнесі 31%-дан 60%-ға өскен,б ұл 25 жастағы тәуелсіз еліміз үшін өте жоғары көрсеткіш.

Басқа да қарқынды дамып келе жатқан сектордың орналастыру құралдарынын бірі – хостельдер. Ол жастар немесе студенттерге эконом-класс қызметтерін көрсетеді. Қазір кәсіпкерлер оған үлкен көңіл бөлуде. Өйткені, бүгін визасыз келуге болатын 20 мемлекеттің шетел азаматтарына әсіресе, жастарға, хостельде орналасуға тиімді. Қазіргі жастарымыз не қалайды?! Әрине, арзан хостельдер.

Қонақ үй бизнесінің дамуындағы кез келген қаланың жергілікті әкімшілігі үлкен рөл атқарады. Бұл ретте Астана қаласы әкімдігі елордада құрған «Астана Конвеншн Бюро компаниясы» (Astana Convention Bureau) үлкен көңіл бөлуге тұрарлық, қала туризмін дамыту үшін арнайы ұйымдастырылған. Қазір компания қалаға көрмелер, форумдар, симпозиумдарды өткізуді тартумен, қонақ үй бизнесін дамыту мәселелерімен белсенді айналысады және жұмыс істейді. Қонақ үй қызметтер сапасын жақсарту үшін жоғары қызығушылықтардың бар екеніне көз жеткізуге болады.

Қазіргі таңда қонақжайлылық индустриясы туризм, мейрамхана және қонақ үй бизнестерін қоса алғанда басқа экономика салаларынан қарқынды даму үстінде. Талдаушылардың айтуы бойынша 2020 ж. қарай туризм әлемдегі ең ірі бизнестің бірі болады. Соған орай жұмыссыздықты азайтады және сол салада білікті мамандар саны артады.

Дүниежүзілік туристік ұйымның мәліметі бойынша (Қазақстан атаулы ұйымға 1993 ж. толықканды мүше болған), экспорттаудың алғашы бестігіне кіретін туризм дамыған мемлекеттер үлесі 83%-ды құрайды. Валютаның ел қазынасына түсуінің басты көзі ретінде туризм саласы дамыған мемлекеттерге 38%-ы тиесілі. Бір шетел туристінен түскен кіріс 9 тонна тас көмірді экспорттауға немесе 15 тонна мұнайды, немесе 2 тонна жоғары сапалы бидайды экспорттаумен парапар. Бір туристің ақшасына (әр келген турист 1000 долл. мемлекетке пайда түсіреді) бес немесе тоғыз жұмыс орнын ашуға болады.

Туризм индустриясы Қазақстан экономикасында өсу жағынан жақсы орын алу керек. Өйткені бізде қонақжайлылық жағынан көрсететін бай туристік ресурстар бар. Көптеген әдемі жер бетінің көріністері, қол тимеген биік таулар, мөлдіреген өзен-көлдер, биік шыңдар, түрлі өсімдіктер мен құстар және тағы басқа ғажайып әлем таңғалдыратын жер байлықтарымыз бар. Елімізде 27 байырғы ескерткіштер бар. Олардың көбісі Оңтүстік Қазақстан облысында орналасқан. Мысалы, Түркістан қаласында Ахмет Яссауи кесенесі орналасқан, ал әйгілі «Алтын адам» және Бесшатыр көне қорымдары сақ дәуірінен сақталған. Келген туристерді Орталық Азиядағы Ұлы Жібек жолының жерлері қатты қызықтырады. Алайда, Ұлы Жібек жолымен өту қазіргі заманда туристерге қиын және қымбат. Оған бюрократиялық кедергілер себеп болып тұр. Ол маңызды мәселенің біріне жатады. Шетел туристері сол жермен қиындықсыз өту үшін виза мәселесін шешу керек.

Күрделі мәселелердің бірі – Қазақстанға келетін шетел туристерін тіркеу жолдары. Кез келген шетел азаматы елімізге демалуға, салт-дәстүр мәдениетімізді көруге немесе табиғатты көріп ләззат алғысы келеді. Бірақ бұған кедергі жасап тұрған бірнеше туристік формальділіктер және ұзақ уақыт. Бір шекарадан екінші шекараға түсу үшін көп талаптар қойылған. Ол талаптарды орындағанша турист қайтадан өз еліне кетіп қалғанды жөн көреді. Яғни турист өз жерінен бізге келу үшін онлайн тіркелу бағдарламасын дамыту керек. Көптеген қонақ үйлерде ондай бағдарлама өкінішке орай жоқ. Осы мәселені шешуіміз керек. Шипажайда демалғысы келетін туристерге қанағаттандыратындай қызмет қсынуымыз қажет. Әуелі сұраныстарды жасау керек содан соң жарнамалау. Ол тек сол салада жұмыс жасайтындардың мәселесі емес, барлық қоғамның мәселесі, сондықтан бір күш болып шешуіміз қажет.

EXPO-2017 көрмесіне 100-ден астам ел, 10 халықаралық ұйым және 2-3 млн адам қатысады деп күтілуде. Сондай-ақ EXPO-2017 көрмесіне 50-ден астам компания қатысуға ниет білдірген. Көрме 2017 ж. 10 маусым мен 10 қыркүйек аралығында өтеді. Жалпы санының 85%-ын қазақстандық келушілер құрайды, ал 15%-ы шет мемлекеттердің азаматтары. Олардың басым бөлігі ТМД елдерінен және Қытайдан келеді. Еуропа, Түркия мен АҚШ елдерінен де айтарлықтай туристер саны келеді. Астана EXPO-2017 Қазақстан үшін «инновациялық трамплин» болуы тиіс. Қазақстанның танылуын және туристік тартымдылығын әлемдік аренада арттырады, қонақжайлығымызды көрсетеді. Қазақстанның ел ретінде имиджін қалыптастыру, экологиялық таза энергияға бағдарлау едәуір энергия ресурстарының қорына қарамастан маңызды рөл атқарады. EXPO өткізілетін аудан-

дағы салынатын объектілер болашақта Қазақстанды және оның астанасын ірі халықаралық көрме және ақпараттық-презентациялық алаң ретінде қарауға мүмкіндік береді. EXPO-2017 көрмесі арқылы болашақта Қазақстан және оның астанасында халықаралық ірі объектілер, көрмелер және ақпарат-презентацияны қарауға мүмкіндік береді.

Әрине, халықаралық көрме өзімен бірге көптеген артықшылықтар мен пайданы алып келеді. Бірақ ең үздік нәтижелер қонақ үй индустриясынан күтіледі. Алғашқы көрме 1851 ж. Лондонда өткен кезден бастап EXPO-ға бүкіл әлем бойынша миллиардтан астам адам барды деп бағаланған. Адамдар ең алдымен техникалық жаңалықтар көруге келеді. Алғашқыда дүние жүзі телефон, рентген аппаратын, балмұздаққа арналған стақанды, теледидарды, сенсорлық экран және басқа заманауи жаңалықтары бар өмірді EXPO арқылы білді, қазіргі таңда осы атауларсыз әлемді елестете алмаймыз. Туризм тұрғысынан қарағанда жыл өткен сайын жаңа технологиялар қызығушылық пен саяхаттану мүмкіндіктері кеңейтілгендіктен түрлі көрмелер өткізу аса тиімді. Көбісі көрмені әлемдік футбол чемпионаты және Олимпиадалық ойындармен салыстырады.

Соңғы он жылды алатын болсақ елімізде мейрамхана бизнестері, экономакалық даму деңгейі, сапасы, бағасы, сервисі күрт өзгеруде және өсуде. Қазіргі статистика бойынша Астана қаласында 2004-2017 жж. дейін 181 мейрамханалар, оған қоса 391 кафелер және 40 банкеттік залдар ашылды. Көрмеге 40 мейрамхананы ашуға бұйрық берілді. Соған орай 10 шаршы метр жер арнайы бөлінді. Ол мейрамханалардың ерекшелігі тек үздік тағамдар емес, шеберлі аспаздар және сол мейрамхананы жоғары деңгейде басқара алатын қызмет басшылары. Сол арқылы еліміздің ұлттық тағамдарын және шетелден келген туристерге тағамдарды жоғарғы деңгейде көрсету болып табылады. Қазақтың ұлттық тағамдарынан тыс европалық және қытай тағамдары болады.

Қорыта келе Қазақстанның туризм индустриясы жылдан-жылға дамуда. Ал «EXPO-2017» көрмесінің арқасында үдеріс жылдамдығы екі есе артты. Бірақ қонақтарға көрсететін кемшіліктеріміз әлі де өкінішке орай жеткілікті. Оларға себеп басшылар мен жұмыс қызметтеріне берілген қаражатты дұрыс қолданбау. Сол мәселелерді шешу үшін туристік нарық өкілдермен бірлесе отырып кезең-кезеңмен жүргізу қажет. Бұл мүмкіндік жергілікті жерлер мен өңірлерде әлемдік нарық тартымдылығын айтарлықтай жеңілдетіп, жеделдету процестерін қалыптастырады.

Біз үміттенеміз, Қазақстанның «EXPO-2017» көрмесіне кейін қонақжайлылық пен туризм индустриясы халықаралық деңгейде бағаланады.

Әдебиеттер

1. Астана ЭКСПО-2017. https://tickets.expo2017astana.com /pages/about.

2. Статистика туризма в Казахстане. stat.gov.k // stat.gov. kzfaces/wcnav externalId.

3. Аналитика. Казахстан в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий – 2013 года. www.nac.gov.kz/news/analytics/320/.

4. Қазақстандағы туризмнің дамуы. www.group-global.org/publication/ view/.

5. Астана ЭКСПО-2017 поможет в развитии туризма Казахстана // https://expo2017astana.com.

М. Укенов, *студент 3 курса специальности – Туризм*
Научный руководитель: ***А.К. Мусабаева,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ФОРМИРОВАНИЕ КАЗАХСТАНСКИХ ГОСТИНИЧНЫХ СЕТЕЙ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА

Гостиничный бизнес – одна из наиболее перспективных и быстро развивающихся отраслей, приносящей по всему миру многомиллионные прибыли. Гостиница – это основное предприятие

индустрии гостеприимства, осуществляющее прием и обслуживание посетителей; коллективное средство размещения, состоящее из определенного количества номеров, имеющих единое руководство, предоставляющее набор услуг и сгруппированное в классы и категории в соответствии с предоставляемыми услугами и оборудованием номеров. Быстрые темпы роста и постоянное совершенствование индустрии гостеприимства хорошо известны. Являясь частью сферы обслуживания в экономике страны, индустрия гостеприимства представляет собой один из наиболее быстро развивающихся секторов экономики. Однако очень немногим предприятиям и даже целым компаниям удается вести дело так, что им можно просто позавидовать. Успех деятельности предприятия во многом зависит от тщательно продуманной организационной структуры предприятия, хорошо разработанного плана действий. Важное место в индустрии занимает гостиничный бизнес, широкий и разнообразный характер которого охватывает и элементы, связанные с ним секторов индустрии, например питание, отдых и различения и др. соответственно гостиничный бизнес демонстрирует более широкую и разнообразную организационную структуру, чем другие секторы индустрии.

Данный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам: относительно небольшие стартовые инвестиции, растущий спрос на туристские услуги, высокий уровень рентабельности и, соответственно, средний срок окупаемости затрат.

Гостиничные предприятия, безусловно, являются базой любого туристского продукта, т.к. размещение всегда входит в пакет услуг. По данным Всемирной туристической организации, всего в мире действует 16 млн гостиниц, причем 20% из них относится к гостиничным сетям. Сеть – наиболее эффективный способ ведения хозяйства в гостиничном бизнесе.

Гостиничные сети – это объединения гостиниц, работающих по контракту на управление. Такой контракт заключается между собственником конкретного отеля и компанией, предоставляющей услуги в области управления. Нередко одна и та же компания осуществляет управление большим числом гостиниц.

Первые сети отелей зародились в США еще в 1930-е гг., и именно в Америке их больше всего по сравнению с другими странами. Сегодня не менее 70% американских отелей входит в ту или иную гостиничную сеть.

Исторически самой ранней формой интеграции в туризме было объединение туристских предприятий, находящихся на одной ступени технологического процесса, т.е. выпускающих одинаковую продукцию или оказывающих аналогичные услуги. Ей обязаны своим появлением первые международные гостиничные сети, такие, как американские корпорации Statler Group, Hilton и Sheraton.

Интеграционные процессы в сфере гостиничного хозяйства вызваны объективной необходимостью: обеспечения стабильной загрузки гостиницы. Поэтому в основе каждой гостиничной сети лежит собственная система бронирования, ориентированная на первоочередную загрузку входящих в сеть гостиниц. Следует, однако, подчеркнуть, что система гостиничного бронирования сама подвержена интеграционным процессам. Включение в такие системы электронного бронирования стоит дорого, и независимой гостинице это не под силу; формирования качественной гостиничной услуги, что зависит от целого ряда факторов: оформления интерьера, качества оборудования, квалификации персонала и обеспечения безопасности проживающих и их имущества. Поэтому все ведущие гостиничные объединения имеют собственные нормативы и стандарты оснащения всех помещений гостиницы, а также технологию и стандарты обслуживания. Для того чтобы обеспечить соответствие гостиниц принятым нормативам и стандартам оснащения, гостиницы идут на создание не только мощных централизованных снабженческих организаций, но и специализированных предприятий по производству и ремонту оборудования и мебели [1].

Таким образом, образование мировых гостиничных сетей это объективный эволюционный процесс, обусловленный развитием индустрии гостеприимства в условиях глобализации и транс национализации экономики. Гостиничная сеть как форма ведения бизнеса возникла в США в годы окончания Второй мировой войны, пионерами в этом были компании Statler Group, Hilton и Sheraton. Рост объемов гостиничного строительства привел к концентрации отелей, находящихся в собственности отдельных лиц или компаний. Для успешного управления этими объектами владелец сначала сам подбирал персонал, определял ценовую политику и стратегию продаж. Затем по мере развития

бизнеса, основной задачей управления становится стандартизация процессов, позволяющая тиражировать найденные эффективные решения. В итоге процессы управления и владения гостиницами стали расходиться: те, у кого этот бизнес пошел успешно, стали наращивать его объемы, в т.ч. и за счет менее удачливых коллег, создавая первые гостиничные сети.

В Казахстане пока отсутствуют отечественные гостиничные сети. Зарубежные гостиничные сети появились совсем недавно, но успели завоевать уважение и доверие путешественников.

В современном гостиничном бизнесе на протяжении многих лет идет жесткая, постоянно усиливающаяся конкурентная борьба. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке гостиничных услуг, чтобы не только сохранить свой сегмент рынка, но и расширить его, руководителям гостиниц необходимо быть в постоянном поиске новых форм и методов в работе с клиентами. Новая философия современного бизнеса особенно четко прослеживается в работе гостиниц, принадлежащих к международным гостиничным цепям. В Казахстане число гостиниц, принадлежащих к той или иной сети незначительно. Большая часть транснациональных компаний имеет штаб квартиру в США или в Европе [2].

Гостиничные сети способствуют распространению и значительному повышению уровня организации производства и обслуживания туристов, созданию определенного образа гостиничного обслуживания, встретив который в другой стране, турист чувствует себя почти как дома, в знакомой и комфортной обстановке.

Основные требования в гостиничных сетях:

– единство стиля (архитектура, интерьер);
– единство обозначений и внешней информации;
– просторный и функциональный холл;
– быстрота регистрации клиентов;
– номера, предусмотренные для постоянных клиентов;
– завтрак «шведский стол»;
– наличие конференц-зала;
– гибкая система тарифов;
– единое управление, маркетинг и служба коммуникации.

Гостиничная корпорация – крупнейшая организационная структура, объединяющая предприятия и фирмы туристического бизнеса. Создание гостиничных корпораций выступает результатом концентрации и интернационализации капитала, а также монополизации рынков гостиничных услуг.

Если говорить о влиянии гостиничных сетей на развитие гостиничного бизнеса регионов, то можно выделить закономерности, преимущества, а так же недостатки их присутствия на рынке. Корпорации вкладывают много средств в развитие индивидуального сервиса и подхода к клиентам, и они очень преуспели в этом. Ведь их услугами пользуется весь мир и вполне доволен качеством. Отель одной сети, работающий в Индии и в Саудовской Аравии должен иметь совершенно разные подходы к гостям, именно в этом направлении сейчас совершенствуются гостиничные корпорации.

Преимущества развития гостиничных корпораций, построения цепочек очевидны. Каждая из них имеет свои особенности. Среди них можно выделить единую систему бронирования, которая позволяет вести клиентов по всему маршруту и максимально повышать загрузку. Подсчитано, что доход с одного номера гостиничной сети в семь раз выше, чем в независимом отеле. Единая база данных дает возможность формировать удобные маршруты, осуществлять информационную поддержку персонала, обеспечивать более высокое качество обслуживания [3].

Немаловажна и информационная поддержка. Включение в известную гостиничную систему дает отелю возможность быть представленным во всех ее справочниках, каталогах, системах бронирования и на Интернет-сайтах. Кроме того, входящий в гостиничную сеть отель приобретает огромные возможности расширения сервиса, опираясь на уже разработанные схемы и контракты, клиентские программы и их поддержку.

Гостиничная сфера, как составная и основополагающая часть отрасли туризма, в современных условиях является динамично развивающимся сектором мировой экономики и эффективным источником валютных поступлений. В послании Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана

отмечено: «Мы выбрали модель конкурентно способной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности, положив тем самым начало развитию системы казахстанских кластеров». К числу таких приоритетных сфер деятельности, как свидетельствует мирровый опыт, относится гостиничный бизнес.

Гостиничный бизнес является одним из важных элементов сферы услуг, выполняющих функции по обеспечению граждан Казахстана и иностранных гостей жильем, питанием, а также различными дополнительными услугами. Инвестиционная привлекательность Казахстана, улучшение уровня жизни населения, приход природных крупных международных гостиничных сетей на отечественный рынок обусловили интенсивное развитие гостиничных услуг и необходимость повышения их качества, соответствующего мировым стандартам.

В первые годы независимости республики гостиницы работали по «аналогии» с советским периодом, т.е доминированием административного подхода к управлению гостиничной индустрией вообще и качеством гостиничных услуг в частности, не имея полного представления о действительных запросах потребителей, о своем положении на рынке, выразившихся в потере потребительских характеристик производимых гостиничных услуг [4].

С развитием гостиничного рынка произошел переход от крупных форм собственности к малым, от государственных к частным, а также функционированию малых индивидуальных форм (частных квартир). Казахстанский гостиничный бизнес на данный момент развивается в основном в плоскости делового туризма, хотя наибольший спрос существует на гостиницы среднего класса. По мнению экспертов, при создании необходимых условий существует возможность роста экономической отдачи от национального гостиничного хозяйства [5].

Т.к. большинство гостиничных сетей представлено корпорациями которые имеют свои штабквартиры в США, увеличивается влияние и участие этой страны в гостиничном бизнесе в целом:

– гостиничные сети диктуют стандарт обслуживания, который становится международным;

– сети имеют большой опыт работы и составляют конкуренцию местным предприятиям;

– развивают экономику регионов;

– оказывают услуги по обучению и подготовке местного персонала;

– выкупают и реконструируют гостиницы, пришедшие в упадок или исчерпавшие себя.

Влияние гостиничных сетей можно оценить с экономической точки зрения, а можно оценить с культурной точки зрения.

С экономической точки зрения они вкладывают деньги в развитие регионов, городов. Иностранные инвестиции положительно сказываются на финансовом положении регионов. Образуются новые рабочие места, поступают налоги в казну. Но в тоже время, конкурировать местным предприятиям с цепями тяжело, по той причине, что они имеют меньший опыт, располагают меньшей материальной базой.

Культурная сторона заключается в том, что отель, принадлежащий сети, становится, как правило, достопримечательностью и центром деловой и культурной жизни города.

В Казахстане присутствуют и успешно работают такие мировые гостиничные сети как Rixos, Marriott, Inter Continental и Redisson SAS. По мнению экспертов, Казахстан благоприятен как для развития франчайзинговых гостиничных компаний, так и для создания собственных гостиничных сетей. Однако девелоперы предпочитают войти в сеть уже известного брэнда.

Все больший интерес к Казахстану проявляют известные мировые гостиничные брэнды. В 2005 г. в Астану пришел такой известный международный брэнд, как Rixos, в Актау – Marriott; в 2006-2007 гг. в Алматы и Астане появились Inter Continental и Redisson SAS. В октябре 2006 г. в Алматы и Астане началось строительство новых отелей Kempinski, открытие которых запланировано на 2008-2009 гг.. Недавно было подписано соглашение с компанией «Экспо-Центр Астана», результатом которого будет строительство нового отеля Hilton Astana. Он должен открыться в столице республики в первом квартале 2011 года [6].

Последние несколько лет наиболее заметный рост отмечался в городах Астана и Алматы, рынок насыщался за счет запуска новых гостиниц. На рынок пришли международные гостиничные операторы. Было задумано построить большое количество отелей известных сетевых марок [7].

К сожалению, в нашей стране развитие гостиничных сетей по многим причинам не достигло такого размаха, как за рубежом, изучение экономических и управленческих основ его еще не превратилось в хорошо разработанную отрасль экономической науки, а менеджменту и маркетингу услуг гостеприимства только в последние годы начали обучать на университетском уровне. В этих условиях актуальным представляется освоение зарубежного опыта, а также исследование отечественной практики использования мировых тенденций развития индустрии гостеприимства. По этой причине изучение и использование иностранного (мирового) опыта для Казахстана остается актуальным. Перемены в экономике и политике, происшедшие в мире и в Казахстане за последние несколько лет, поставили нас перед необходимостью заново осмысливать и определить место и роль индустрии гостеприимства в Казахстане [8].

Основной тренд гостиничного рынка Казахстана – это выход международных гостиничных операторов в регионы. Толчок развитию гостиничного бизнеса в регионах РК должен дать республиканский конкурс на 10 лучших региональных стартап-проектов в туристической сфере, проведенный благодаря инициативе Комитета индустрии туризма. В этом конкурсе призовое место заняло ТОО «Акцепт Constraction LPP» с проектом строительства в г. Актобе отеля Sheraton международной сети Starwood. Открытие комплекса станет важным этапом расширения этой сети.

Не считая Актау и Атырау, где гостиницы сети Marriott работают уже долгое время, в других городах Казахстана только начинают появляться международные бренды гостиниц. В Боровом работает Rixos. Гостиница с этим же брендом в Шымкенте. Там же открылся пока еще малоизвестный на международной арене Canvas Hotel управляющей компании Fabulous Abu Dhabi Hotel Management Company из ОАЭ. В 2014 г. в Усть-Каменогорске открыли гостиницу турецкой компании Dedeman. Также было подписано соглашение об открытии еще двух гостиниц Rixos в рамках комплексной застройки курортной зоны «Кендерли» в Мангистауской области.

Дело в том, что туристский поток в южной столице ограничен, несмотря на развитую инфраструктуру для зимнего спорта вблизи Алматы-Шымбулак и Медеу. Сейчас эти курорты работают преимущественно на внутренний спрос, бизнес перефокусируется на Астану, что подрывает показатели отелей в Алматы; но, несмотря на это, гостиницы в экс-столице продолжают строиться. Помимо нового ввода гостиниц происходит переход ряда казахстанских отелей под управление международных брендов. Рост предложения станет оказывать давление на тарифы, поскольку отели будут стараться удержать загрузку. По данным экспертов JLL, до конца 2018 г. гостиничные рынки в Алматы и Астане вырастут вдвое.

Сегодня в Казахстане действуют 17 пятизвездочных гостиниц, некоторые из них существуют десятилетиями, другие только пришли на рынок. В региональном разрезе, наиболее фешенебельные и дорогие отели класса люкс представлены в основном в крупных городах Астана, Алматы, Актау, Актобе, а также при крупных курортных зонах. В основном такие гостиницы обслуживают деловых туристов – участников международных конференций, бизнес-форумов, крупных саммитов. Отели поменьше и поскромнее представлены почти во всех регионах республики. Однако лидирующую позицию по динамике развития гостиничного бизнеса занимает Астана. К 2017 г. здесь планируется открыть несколько отелей с мировым именем. В целом до конца 2018 г. на рынок должны выйти как минимум четыре гостиницы «люкс». Открытие новых объектов будет оказывать давление на средний тариф, а показатель загрузки станет менее предсказуемым. В июле 2016 г. ожидается открытие первого в Казахстане пятизвездочного отеля международной сети Sheraton в Актобе. По-прежнему, больше всего международных игроков приходят в класс пятизвездочных отелей. Так, уже три отеля в Казахстане работают под брендом Rixos (в Алматы, Астане и Боровом – «ЭК»), по одному – отели Radisson в Астане, в Алматы – Ritz Carlton, Inter-Continental, Royal Tulip и Donatello Boutique Hotel. Renaissance сконцентрировался на нефтяных регионах, открыв по отелю в Атырау и Актау.

В Казахстане широкое развитие получило присутствие мировых гостиничных брендов на отечественном туристском рынке. Помимо этого, широко стало распространяться строительство национальных отелей, по качеству услуг, не уступающих известным маркам. В связи с этим, актуальным становиться построение прогноза, связанного с определением будущего спроса на гостиничные услуги РК.

Гостиничный бизнес в Казахстане сталкивается с множеством проблем и решение этих проблем должно носить комплексный характер, т.е. государство и владельцы отелей должны осуществлять совместную деятельность по планированию и реализации программ по их устранению. Так же не стоит забывать о проблеме качества обслуживания в гостиницах. Введенная система классификации это важный шаг на пути улучшения качества, но этого не достаточно. Во-первых, данная система имеет множество нареканий со стороны владельцев гостиниц и требует доработок, а во-вторых, она является не обязательной и множество гостиниц не соответствует ни одной категории.

Для улучшения положения, государство должно инвестировать в данные гостиничные предприятия, а также стимулировать их к повышению уровня услуг. Но решения проблем требуют активного участия владельцев гостиниц. Они должны стремиться к качественному оказанию услуг, эффективной работе с клиентами, тесному сотрудничеству с государством. Особого участия владельцев гостиниц требует проблема кадров. Многие из них могут быть решены более плотной работой с вузами, политикой компенсации и нематериальной мотивации персонала.

Очень серьезной проблемой развития гостиничного хозяйства в Казахстане является нехватка квалифицированных кадров, что, в частности, объясняет неэффективную организацию труда. Гостиничные сети США справляются с сезонными потребностями в рабочей силе, обращаясь к имеющемуся резерву подготовленных работников. В таких странах, как Казахстан, подобные резервы отсутствуют, а для качественного обучения неопытного работника требуется много времени. Потери от использования неподготовленных работников очевидны. Так, квалифицированная горничная может убрать на 60% больше номеров в день, чем неопытный стажер. Вне меньшей степени повышенные потребности в работниках обусловлены громоздкостью и несовершенством бухгалтерских процедур и большой потребностью в охранных услугах [9].

В Казахстане присутствуют почти все крупные международные сети, однако их деятельность сосредоточена в сегменте четырех- и пятизвездочных отелей и обычно управляются международными компаниями, а их собственниками являются совместные предприятия с участием частных инвесторов и местных органов власти. Здесь высокое качество обслуживания диктует высокие цены, доступные для крупных бизнесменов, деловых туристов, известных артистов, спортсменов. Но почти нет гостиниц туристского класса с хорошим уровнем сервиса для человека среднего достатка, который приезжает посмотреть нашу страну [10].

Сильные стороны	**Слабые стороны**
• Эффективный источник валютных поступлений • Отечественный бренд • Проведение постоянных маркетинговых исследований	• Недостаточный собственный опыт • Сезонность загрузки • Текучесть кадров • Отсутствие единых отечественных стандартов
Возможности	**Угрозы**
• Развитие инноваций в деятельности гост. сетей • Достопримечательность и центр деловой и культурной жизни города • Создание госпрограммы по оказанию помощи гостиничным предприятиям	• Будет оказывать давление на средний тариф • Дополнительный государственный контроль качества продукции. • На окружающую среду • Рост цен у поставщиков • Нестабильность экономической среды

Для формирования отечественных гостиничных сетей необходимо: во-первых, для того чтобы создать гостиничную сеть, необходимо иметь объекты, готовые к эксплуатации; во-вторых, для того чтобы стать собственником цепочки из нескольких гостиниц, нужно иметь начальный капитал, объем которого исчисляется десятками миллионов долларов; активное развитие франчайзинга в Казахстане также влияет на развитие отечественного гостиничного рынка; набираться опыта у зарубежных партнеров; необходимо найти франчайзи, которые имеют солидный опыт работы, обладают потенциалом роста и новыми идеями [11].

Также существуют мнения, что будущее казахстанского франчайзинга зависит от среднего класса и желания предпринимателей инвестировать его развитие.

К сожалению, в нашей стране развитие гостиничных сетей по многим причинам не достигло такого размаха, как за рубежом, изучение экономических и управленческих основ его еще не превратилось в хорошо разработанную отрасль экономической науки, а менеджменту и маркетингу услуг гостеприимства только в последние годы начали обучать на университетском уровне.

В этих условиях актуальным представляется освоение зарубежного опыта, а также исследование отечественной практики использования мировых тенденций развития индустрии гостеприимства. По этой причине изучение и использование иностранного (мирового) опыта для Казахстана остается актуальным. Перемены в экономике и политике, происшедшие в мире и в Казахстане за последние несколько лет, поставили нас перед необходимостью заново осмысливать и определить место и роль индустрии гостеприимства в Казахстане.

Для формирования отечественных гостиничных сетей необходимо:

– во-первых, для того чтобы создать гостиничную сеть, необходимо иметь объекты, готовые к эксплуатации;

– во-вторых, для того чтобы стать собственником цепочки из нескольких гостиниц, нужно иметь начальный капитал, объем которого исчисляется десятками миллионов долларов;

– активное развитие франчайзинга в Казахстане также влияет на развитие отечественного гостиничного рынка;

– набираться опыта у зарубежных партнеров;

– необходимо найти франчайзи, которые имеют солидный опыт работы, обладают потенциалом роста и новыми идеями. Также существуют мнения, что будущее казахстанского франчайзинга зависит от среднего класса и желания предпринимателей инвестировать его развитие.

Литература

1. Кобяк М.В., Скобкин С.С. Управление качеством в гостинице: Учебн. пособие. – М.: Магистр, 2008. – 511 с.
2. Туризм Казахстана в 2006 году: Статистический сборник / Под ред. Э.А. Кунаева. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2007. – С. 48-56.
3. Филипповский Е.Е., Шмарова Л.В. Экономика и организация гостиничного хозяйства исправленное и дополненное.
4. Назаренко Ю.А., Бархатова Т.П. Гостиничный бизнес в Казахстане / Вестник ПГУ. – 2006. – №4. – С. 51.
5. Ерофеев В.И. Гостиница и ресторан: бизнес и управление. – А., 2004. – №7. – С. 6.
6. http://kagir. kz/11022013_rixos_markus. html.
7. http://online. zakon. kz/m/Document/?doc_id=30168078.
8. Горский Д.М. Отель: о гостиницах. – М., 2003. – №4. – С. 10.
9. Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. – М.: 2000. – 144 с.
10. Шматько Л.П. Туризм и гостиничное хозяйство. – М.: Март, 2005. – 346 с.
11. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкинз Дж. Маркетинг: гостеприимство, туризм. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 350 с.

В. Шмик, М. Бахтыбаева, *студентки 3 курса специальности «Социально-культурный сервис»*
Научный руководитель: ***Ю.В. Михалькова,*** *магистр, ст.преподаватель КазУЭФМТ*

ПОТРЕБНОСТЬ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ В СЕРВИСЕ

Потребность – нужда в чем-либо, необходимом для поддержания жизнедеятельности индивида, социальной группы, общества, внутренний побудитель активности. Потребности выражают

взаимосвязь субъекта и его деятельности и проявляются во влечениях, интересах, целях и, в конечном счете, в поведении [1].

Потребности человека можно определить как состояние неудовлетворенности, или нужды, которое он стремится преодолеть. Именно это состояние неудовлетворенности заставляет человека предпринимать определенные шаги (осуществлять производственную деятельность).

Актуальность – для того чтобы работать в сфере сервиса необходимо знать потребности клиентов.

Целью исследования является изучение потребностей клиентов.

Задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели:

1. Рассмотреть понятие и сущность человеческих потребностей.
2. Рассмотреть понятие сферы сервиса.
3. Рассмотреть основные методы удовлетворения потребностей человека сферой деятельности.

В психологии существуют различные классификации потребностей человека. Основатель гуманистической психологии А. Маслоу выделяет пять групп потребностей человека. Первая группа потребностей – витальные (биологические) потребности; их удовлетворение необходимо для поддержания человеческой жизни. Вторая группа – потребности в безопасности. Третья группа – потребности в любви и признании у других людей. Четвертая группа – потребности самооценки, самоуважения. Пятая группа – потребности самоактуализации. Будь то потребности первой или пятой группы, человек пытается удовлетворить их, тем самым прибегая к сфере сервиса.

Сфера сервиса – часть экономики, которая включает в себя все виды коммерческих и некоммерческих услуг; сводная обобщающая категория, включающая воспроизводство разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами [2].

Становление рыночных отношений в Казахстане послужило импульсом для развития сферы сервиса. На первом этапе переходного периода в Казахстане сфера сервиса сформировалась на базе отдельных элементов непроизводственной сферы экономики, а также принципиально новых хозяйствующих субъектов рыночной экономики и новых видов деятельности (например, в сфере услуг активную хозяйственную деятельность осуществляют консалтинговые и аудиторские фирмы, инвестиционные компании, банки и т.д.). Кроме того, позитивные структурные сдвиги в казахстанской экономике в сторону роста удельного веса платных услуг в значительной мере были обусловлены спадом промышленного производства, а увеличение объемов услуг происходило в основном за счет торгово-посреднических, финансово-кредитных и информационных отраслей экономики.

На данном этапе развития экономики появились такие виды сферы услуг:

- бытовые;
- услуги пассажирского транспорта;
- услуги связи;
- жилищно–коммунальные;
- услуги культуры;
- услуги туристско-экскурсионные;
- услуги физической культуры и спорта;
- медицинские, санитарно–оздоровительные и ветеринарные услуги;
- услуги правового характера;
- услуги системы образования.

Удовлетворения вышеуказанных потребностей можно организовать через определенные методы. Существуют различные методы удовлетворения потребностей человека.

Метод – это средство абстрактного уровня, структурирующее общественное и привносящее упорядоченность в отдельные сферы бытия. Используя это средство, человек способен более адекватно воспринимать действительность и целенаправленно изменять ее в нужном ему направлении. Метод является фундаментом, на котором выстраиваются концепции и теории.

Одной из главных задач развития сферы сервиса является повышение уровня обслуживания. Таким образом, процесс удовлетворения потребностей сферой сервиса включает в себя:

1) решение проблемы транспортного сообщения;

2) внедрение специфических форм и методов удовлетворения потребностей населения;

3) коррекцию производства и распределения услуг в зависи-мости от характера потребностей и возможностей их удовлетво-рения;

4) применение индивидуализированных методов стимулиро-вания потребностей.

К методам удовлетворения потребностей человека относятся:

– ориентация на клиента;

– соблюдение культуры обслуживания;

– соблюдение норм;

– ценовая стратегия;

– качество обслуживания (качество понимается двояко: как свойства и характерные особенности товара; и как отсутствие недостатков, усиливающее чувство удовлетворения клиента);

– предлагаемый ассортимент услуг [3].

Таким образом, потребность – некоторая вещь или некоторое состояние дел, которое в случае его наличия улучшило бы благосостояние организма. Она в этом смысле, может быть чем-то базовым и биологическим (пищей), или она может включать социальные и личностные факторы и происходить из сложных форм научения (достижение, престиж). А также потребность – это внутреннее состояние организма, который нуждается в вещи или состоянии дел.

Потребности человека отнюдь не ограничиваются теми, которые непосредственно связаны с органической жизнью. В процессе исторического развития не только эти потребности развиваются, утончаясь и дифференцируясь, но и появляются новые, не связанные непосредственно с уже имеющимися. Так у человека возникает потребность в чтении, в посещении театра, в слушании музыки и т.д. Порождая многообразие сферы культуры, человеческая деятельность порождает и соответствующие потребности. В результате потребности человека далеко выходят за узкие рамки его органической жизни, отражая в себе все многообразие и богатство исторически развивающейся деятельности, все богатство создаваемой культуры. Порождая соответствующие потребности, культура становится природой человека.

Возникающие в связи с потребностями, но не сводящиеся к ним интересы и другие существеннейшие мотивы, как – то: осознание задач, которые ставит перед человеком общественная жизнь, и обязанностей, которые она на него налагает, - вызывают у человека деятельность, выходящую за пределы той, которая непосредственно служит удовлетворению наличных потребностей. Эта деятельность может породить новые потребности, потому что не только потребности порождают деятельность, но и деятельность иногда порождает потребности.

Поводя итог, хотелось бы ещё раз отметить, что человеческие потребности постоянно изменяются, возникают новые потребности, исчезают старые. Изучая потребности, мы можем осознать, какие ценности важны и весомы для человека или общества, а какие являются иллюзорными, какие потребности в современном мире будут усиливаться, а какие – отходить на второй план и отмирать. Наконец, потребности имеют глубинную философскую и психологическую основу – понимание человеком смысла и цели своего существования.

Литература

1. https://ru.wikipedia.org/

2. http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/SFRA_USLUG.html

3. Приходько А.В., Замедлина Е.А. Маркетинг. – М.: Экзамен, 2005. – С.71.

А. Шаймерден, *№76 мектеп-лицейі*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.К. Муканова***

«ЕХРО-2017: БОЛАШАҚТЫҢ ЭНЕРГИЯСЫ» ЖАСТАРДЫҢ ҮЛЕСІ

Экспо-2017 Қазақстанның экономикалық, басқарушылық, инфрақұрылымдық, инновациялық-техникалық жүйесінің дамығандығын саралайтын емтихан болмақ, ол – мемлекет дамуындағы белгіге айналмақ.

ЭКСПО-2017 халықаралық көрмесіне дайындық үрдісі барысында Қазақстанның үкіметі келесідей бастапқы іс-шараларды жүзеге асырды:

• «Астана «ЭКСПО-2017» Ұлттық компаниясы», Мемлекеттік комиссия және ЭКСПО-2017 Ұйымдастырушылық комитеті құрылды;

• 2013-2018 жж. аралығын қамтитын халықаралық мамандандырылған ЭКСПО-2017 көрмесін дайындауға арналған ұйымдастыру және өткізудің ұлттық жоспары дайындалып, бекітілді. Ұлттық жобаны өткізу барысындағы іс-шаралар барысын мемлекет ішінде және дүние жүзі бойынша жария етуге арналған медиажоспар жасалынды;

• Жұмыс штабтары құрылып, жобаны тіркеу құжаттамасына сәйкес актуализациялауға бағытталған жұмыстар өткізілді. Дайындалған құжаттама көрмелік ұйым мүшелеріне 2013 ж. 10 желтоқсан айында таныстырылды. Еліміздің келешегі әлбетте, жастардың қолында.Қазіргі жас ұрпақ-елдің елдігін,шет-шекарасын,мемлекет тұғырын биік ұстайтын басты тұлға десек ұлы халқымыздың болашағы баянды болатыны даусыз.Байтақ еліміздің мәңгілік бірлігі мен тірлігін,тұтастығы мен тыныштығын сақтай отырып қолымызға қонған бақыт құсын яғни ел мен жер тыныштығын сақтай білудің өзі бір ғанибет. Бұл әрине жастардың қолында ғана екені сөзсіз.

Ертеңгі күннің бүгінгі күннен нұрлы болуына ықпал етіп, адамзат қоғамын алға жетелейтін күш-білімге ғана тән. «Білімді мыңды,білекті бірді жығады» дегендей білімді де саналы,салауатты ұрпақ бар жерде еліміздің ертеңімәңгілікке жарқырап тұратыны сөзсіз.Қазақ елінің берік те бекем болуы ынтымақ пен бірлікте әрі болашағымыздың тірегі-жастардың қолында.Сол жолға тек білім-мен ғана жол табамыз-ау деймін, жас достар! Әрбір жас жеке қабілетіне және кәсіби біліміне сай қоғамымызда өз орнын табуы қажет. Кейінгі уақытта жастарда болашақ мамандықтарын таңдауда жоғары деңгейдегі талғампаздық пен белгілі бір салмақтылық байқалады. Олар нақты терең білім мен кәсіби мамандық алуды көздейді. Себебі, жастар келешекте өзін және өз жақындарын материалдық тұрғыдан қамтамасыз ететін, өз жұмысынан шынайы қанағаттануға мүмкіндік беретін мамандықты игергісі келеді. Сапалы білімі бар, жаңа технологияны игерген, халықаралық еңбек нарығына сәйкес мамандарды дайындап, шетелдік жұмыс күшіне деген сұранысты азайтып, ел экономикасына жаңа серпін беріп, тұрақты дамуды қамтамасыз ету бүгінгі білімдар, көзі ашық жастар қолында. Осыған орай «Болашақ» бағдарламасы түлектерін шетелде алған білімдеріне сәйкес ел экономикасының басымдылыққа ие салаларына жұмысқа орналастыруда.Осының өзі болашақта пайдасы тиері сөзсіз.

Мен сүйікті Отанымыздың, яғни Қазақ елінің тыныштықта болуын тілеймін. Баянды болашаққа біз сияқты жас ұрпақты алаңсыз да білімді, дені сау, денесі шырақ азамат етіп жеткізетініне кәміл сенемін. Көп ұлтты, ұлағатты ұландарға бай ел-Атамекенімді жан тәніммен сүйемін. Бұл әлемде ең бастысы біздің қай жерде тұрғанымыз емес, қандай бағытта жылжып келе жатқандығымыз. Болашағымыздың кемелді болуы біздің қолымызда, ал мен болашақта елімді көркейтуге өз үлесімді қосамын деген нық сенімдемін. Ендеше алдағы уақыттағы ауызбіршілік, адалдық, біліктілік қана тиімділік әкелері сөзсіз. Өткенімізді ұмытсақ болашақ біздікешірмейді. Рухани құндылықтарымызды, дәстүрімізді, салт-санамызды, ал ең бастысы бірлігімізді сақтайық. Тіліміздің аялайық, асқақтатып биікте ұстайық, ағайын!

ЕХРО-2017 Қазақстанның негізгіірі жобаларының бірі. ЕХРО-2017 көрмесінің «Болашақтың энергиясы» тақырыбы ең үздік әлемдік энергия сақтау технологиясын, бүгінде бар баламалы энергия көздерін пайдалануда жаңа әзірлемелер мен технологияны пайдалануға мүмкіндік береді.

Көрме сондай-ақ елдің өндірістік қуаты мен ғылыми базасын технологиялық жаңғырту және экономиканы жүйелі әртараптандыру үшін қуатты серпін береді. Мұндай ауқымды іс-шараны өткізу ісіне, соның ішінде көрмелер объектілері құрылысы мен инфрақұрылымына шағын және орта бизнес атсалысатын болады. EXPO көрмесін өткізу кезінде Қазақстанның астанасына әлемнің түкпір-түкпірінен келген түрлі мәдениеттердің үндесетін орнына айналмақ. Елімізде өткелі жатқан EXPO-2017 көрмесі жоғары деңгейде өтіп, қазақ елі биік белестерден көрінсе екен деймін. Елімнің болашақ азаматы ретінде ЭКСПО-2017 халықаралық көрмесіне, оның жақсы өтуіне өзімнің аз да болса өзімнің үлесімді қосқым келеді. ЭКСПО-2017 көрмесінің негізгі тақырыбы – «Болашақ энергиясы» маған өте қызықты. Өзім жаңа нәрселерді зерттеуді, көп ізденуді ұнатамын. ЭКСПО-2017 өткізу аясында көптеген ғимараттар салынады. Олардың әрқайсысы ерекше, ғажайыптарға толы секілді.

ЭКСПО 2017 – еліміздің болашағы, жастардың үміті, менің де келешегім. Энергия, адам мен космостың арасындағы байланыс, энергияның балама көздері сияқты тақырыптарға қызығатын мен үшін алдағы уақытта елордамыз Астана қаласында өткізілгелі отырған халықаралық мамандырылған көрме ең бір қызықты, өмірімдегі маңызды оқиғалардың біріне айналады. Өзім ЭКСПО-2017 жайында баяндайтын мультфильмді қызыға қараймын. Ғимараттары жайлы мақтана, таңдана ақпарат жинауға тырысамын.

ЭКСПО-2017 сияқты шараның елімде өткізілгелі отырғанын мақтан етемін. 2017 ж. өзім сипаттап, макетін жасаған ғимаратты өз көзіммен көремін деп үміттенемін. Оған да аз уақыт қалған секілді. ЭКСПО жолымен жарқын болашаққа аттанайық! Баламалы энергия көздері бойынша ғылыми зеттеулер жасап жүрген ғалымдарымыз үшін маңызды. Халықаралық көрме барша әлемге осы саладағы қазақстандық ақыл-ойдың қуаты мен әлеуетін паш ететін болады. Бұдан басқа, ЭКСПО нысандары үшін жол салу, қоғамдық көлік, коммунальдық шаруашылық, әуежай, вокзал тәрізді инфрақұрылымдық жұмыстар өркендейді. Көрме әлемді көп ұлтты мәдениетпен, ежелгі тарихпен, өнермен, дәстүрмен және қазақстандықтардық қонақжайлылығымен таныстыратын болады, ал бұл өз кезегінде Қазақстанның туристтік тартымдылығының танымалдығын арттырады.

Әдебиеттер

1. Султанова Б.К. EXPO-2017: «Энергия будущего»: Коллективная монография. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2014. – С.83-84.

2. Варкентин Е.В. Телембаев Ғ.Т. Астаналар туризм менкөрмелер орталықтары: халықаралық конференциядағы баяндамалар жинағы. – Астана: Елорда, 2013. – 440 б.

3. Экономика ұлттық апталық газеті №43(372) 30 қазан 5 караша, 2014 Ботагөз Әбдірейқызы «Қалашық құрылысы қыза түсті».

4. expo2017astana.compecми сайты.

И. Айтмагамбетова, Э. Ким, *студенты 3 курса специальности «Социальная работа»*
Научный руководитель: ***А.Я. Алиева,*** *доктор PhD, ст. преподаватель КазУЭФМТ*

ЭКРАННЫЕ ДЕТИ

В наше время трудно представить современного ребенка без гаджетов на руках и доступа в сети Интернет. Уже с первых лет жизни родители дают ребенку возможность пользоваться смартфоном, планшетом. Дети смотрят мультфильмы, а родители устанавливают развлекательные приложения, чтобы занять детей и найти для себя немного свободного времени. Таким образом, ребенок привыкает к новым технологическим устройствам с самых ранних лет и в дальнейшем его уже сложно от них отучать.

Известные нам гаджеты стали способом манипуляции над детьми и их родителями. Многие родители сталкиваются с ситуацией, когда их малыш получает вознаграждение в виде игры на смартфоне или планшете за то или иное выполненное действие. Не смотря, сколько лет ребенку, он понимает, что современные технологии являются отличным средством мотивации. Но к сожалению, большинство родителей, вручая ребенку гаджет, не задумываются о пользе и вреде этого устройства. Ведь именно в этот период у ребенка происходит наиболее значимое развитие его психики.

Первые пользователи телефонов даже не в детском саду, а в раннем возрасте до трех лет. По исследованиям компании APPLE мобильными устройствами пользуются 10% детей до 1 года, 39% детей от 2 до 4 лет, 52% детей от 5 до 8 лет. Каждый 7 из 10 детей пользуются планшетом.

Среди положительных сторон использования гаджетов детьми, были выявлены следующие мнения. Некоторые зарубежные специалисты считают, что IPAD-ы помогают ребенку критически мыслить. В смартфоны можно загрузить образцы обучения, которые помогают ребенку развивать критическое мышление и навыки умственного мышления. Таким образом, используется очень слабо развитая часть головного мозга. Например, Touchand learn – мощная новая игровая платформа, в которой всегда вводятся новые концепции.

По мнению экспертов, дети до 8 лет по крайней мере, один раз в день занимаются следующими видами деятельности используя СМИ: 60% читают, 58% смотрят телевизор, 18% смотрят DVD, 17% используют мобильные устройства, 14% используют компьютер, 17% используют карманные видеоигры, 4 % читают электронные книги.

Для дальнейшего обсуждения нашей темы, рассмотрим психические особенности ребенка от 3 до 7 лет.

Основными источниками восприятия у ребенка становятся слух и зрение. Головной мозг ребенка испытывает дефицит в тактильных, обонятельных и осязательных ощущениях, обогащаясь слуховыми и зрительными впечатлениями. Воображение ребенка становится скудным, т.к. ему уже преподносят определенный стереотип. В результате чего, ребенок фантазирует в одной плоскости миров, которые ему предлагает современная индустрия виртуального мира. Подобные увлечения не стимулируют ни воображение, ни творческое мышление, ни фантазию, т.к. они не связаны

ничем общим с личностным развитием ребенка. Частое использование гаджетов ребенком приводит к его вытеснению из реального взаимодействия с окружающим миром. Ребенок становится замкнутым, необщительным и неготовым к жизни в социуме. Помимо этого, у ребенка возникают трудности усвоения получаемой информации в большом объеме с помощью современных технических устройств. Это приводит к тому, что у ребенка нарушается эмоционально-волевая сфера. Ребенок становится неспособным контролировать свои действия, эмоционально неуравновешенным, часто плохо себя чувствует и подвергается стрессам [1].

Неустойчивая психика ребенка впитывает подобно губке всю информацию, получаемую из внешней среды. Одним из источников информации могут быть и гаджеты.

Детская психика подстраивается под электронные устройства, в результате чего происходит изменение восприятия и мышления ребенка. Яркие зрительные образы, вызывая сильные эмоции, оставляют равнодушным мышление ребенка. Большинство зарубежных экспертов беспокоятся использованием людьми электронных приборов, особенно смартфонов. Потенциальная угроза смартфонов для здоровья человека в том, что держа их у уха, они очень близки к мозгу. А детский организм уязвим больше, т.к. он только еще формируется. Президент и основатель компании Environmental HealthTrust, доктор Девра Дэвис утверждает, что череп ребенка намного тоньше, чем у взрослого человека. Радиоволны от мобильного телефона в 10 раз больше проникают в ушные раковины ребенка, чем у взрослого человека.

Российские исследователи утверждают, что электромагнитное излучение от современных устройств негативно влияет на работу опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистую систему и приводит к нервно-психическим отклонениям у детей. Помимо этого, использование гаджетов детьми отрицательно сказывается на их здоровье. Выделяют следующие последствия частого использования гаджетов:

1) проблемы с координацией действий между командами головного мозга и движениями рук;

2) близорукость;

3) искривление позвоночника;

4) постоянный и неестественный наклон головы вниз и прижимание подбородка к шее может приводить к воспалительным процессам на коже и впоследствии к ее более быстрому старению.

Изучив отечественную и зарубежную литературу, эксперты предлагают следующее:

– просмотр мультфильмов для детей дошкольного возраста должен быть строго дозирован. Необходимо, чтобы каждый родитель помогал своему ребенку понять происходящие на экране события и сопереживать персонажам мультипликационных фильмов;

– компьютерные игры можно вводить только после освоения ребенком традиционных видов детской деятельности, таких как рисование, восприятие и сочинение сказок, конструирование. Но главное после того, как он научится самостоятельно играть в обычные детские игры;

– предоставлять возможность использования гаджетов детям, начиная с младшего школьного возраста, когда они уже готовы к ее применению по назначению, когда экран будет для них именно средством получения необходимой информации, а не властным хозяином над ними и не их главным воспитателем [2].

Мы провели социологический опрос среди родителей в ТРЦ «MegaSilkWay». В опросе приняли участие 50 человек: 23 мужчин, 27 женщин, от 20 до 45 лет. Получили следующие результаты на некоторые вопросы (Таблица 1, 2, 3,4).

Таблица 1.

Как часто Ваши дети пользуются гаджетами и интернетом?	
Ежедневно	64%
По выходным	8%
Только когда дома гости	14%
Не пользуются	14%

Данные опроса показывают, что большинство детей ежедневно пользуются гаджетами и интернетом и лишь 14% детей респондентов не пользуются.

Таблица 2.

По какой причине Вы разрешаете им пользоваться гаджетами?	
Родители заняты	20%
Для умственного развития ребенка	20%
Заменяет игрушки	38%
Другой вариант	22%

Результаты опроса показали, что современные гаджеты являются заменой игрушкам детям.

Таблица 3.

Могли бы родители детей отказаться от услуг гаджета на длительный срок?	
Да	70%
Нет	24%
Другой вариант	6%

По данным исследованиям можно увидеть, что большинство родителей готовы отказаться от услуг гаджетов на длительный срок.

Таблица 4.

Как Вы считаете, есть ли опасность использования интернета для ребенка до 7 лет?	
Да	76%
Нет	16%
Другой вариант	8%

Как показывают результаты социологического исследования, большая часть опрошенных родителей считают, что есть опасность использования интернета детям до 7 лет.

Использование гаджетов детьми не только затрудняет их подготовку к будущей самостоятельной жизни, но отнимает у них детство, мешает сделать важные шаги в развитии личности.

Выше сказанное не означает, что нужно исключить современные электронные устройства из жизни детей. Вовсе нет. Это невозможно и бессмысленно. Но, в раннем и дошкольном детстве, когда внутренняя жизнь ребенка только начинает складываться, гаджеты несут в себе серьезную угрозу.

Литература

1. Тимошенко Г.В., Леоненко Е.А. Детство на 100%. Что должны и не должны делать родители, чтобы их ребенок вырос счастливым человеком / Г. Тимошенко, Е. Леоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.

2. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. – СПБ.: Прайм, 2003. – 448 с.

А. Асаубаева, *студентка 3 курса специальности «Социальная работа»*
Научный руководитель: ***А.А. Куанышева,*** *к.полит.н., ст.преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМА ДОМАШНЕГО НАСИЛИЯ НАД ДЕТЬМИ

Насилие над ребенком ведет к деформации личности. Бесспорно, дети – самая незащищенная, уязвимая социальная группа. Дети сталкиваются с насилием на улице, в семье и даже в школе. Дети, с которыми обращались жестоко, выпадают из нормального процесса цивилизации, у многих из них развиваются невротические черты, становится проблемным поведение, формируются такие качества, как тревожность, склонность к бурным эмоциям, к агрессивности. Тревожно и то, что такие дети начинают унижать своих сверстников.

Дети, растущие в психологически нездоровой, напряженной обстановке, испытывают гораздо большие трудности в школе, в общении со сверстниками и со взрослыми. Они плохо контролируют свое поведение, менее уверены в себе. Они чаще подвержены депрессии, алкоголизму, наркомании. Все это глубокие, долговременные последствия жестокого обращения с ними. Можно с уверенностью сказать, что насилие в детстве ведет к серьезной деформации личности человека [4].

По вине взрослых дети становятся жертвами физического, сексуального, эмоционального насилия.

Эмоциональное или психологическое насилие над ребенком в семье в не меньшей степени, чем физическое или сексуальное, создает ситуацию, «непригодную для жизни ребенка». Такие феномены, как неадекватные родительские установки, желание «переломить», «усовершенствовать» ребенка, психологическое манипулирование, унижения и угрозы, заставляют его жертвовать своими насущными потребностями, чувствами, мировоззрением в угоду ожиданиям, страхам или воспитательным принципам родителей [9].

Жестокое обращение с детьми – не единичные случаи. Связаны они, в основном, с ущербным материальным положением, с низким уровнем образования родителей. Нередко родительскую жестокость провоцируют трудноразрешимые конфликты в школьной и дворовой среде. Есть и такие семьи, в которых родители убеждены, что физическое наказание действенным методом воспитания детей.

Социальные педагоги выявили и такие семьи, где родители, компенсируя свои недостатки, предъявляют чрезмерные требования к детям: заставляют их заниматься тем, к чему они не способны (музыка, например, или фигурное катание). Это вполне благополучные, обеспеченные семьи. Но родители проявляют полное педагогическое «невежество». Не говоря уже о том, что они не знают основного требования научной, природообразной педагогики: «Куда не влекут способности – не толкай» (Ян Амос Коменский). Но они по существу равнодушны к своему ребенку, стремясь с помощью ремня сделать из него Моцарта [4].

Известно, что взрослые, которые в детстве подвергались физическому наказанию со стороны родителей, как правило, переносят эти модели поведения на своих детей.

Способы воспитания устойчиво передаются из поколения в поколение, так как дети, вырастая, усваивают те же воспитательные приемы и меры, которые применяли к ним родители. Опрос подтвердил: те, кого в детстве родители часто наказывали, склонны поступать также. Особо ярко это проявляется среди родителей, имеющих детей в возрасте до 18 лет.

Чем чаще наказывали респондента в детстве, тем шире, по его мнению, распространено телесное наказание в современном обществе, тем оно более допустимо и оправдано разными обстоятельствами.

С психиатрической, медицинской точки зрения жестокое обращение и пренебрежение ребенком – следствие патологических изменений в психике родителей, деградации, алкоголизации.

Жестокость к детям вариативна, многолика, как правило, скрыта или замаскирована, трудно выявляема и слабо поддается профилактике.

Что может предотвратить насильственное поведение? Страх перед наказанием, установленным законом? Да, но только в том случае, если наказание неминуемо. Общественное мнение? Да, но

только, если общественное осуждение непритворное. Если же оно избирательное и относительно лицемерное, то агрессор всегда найдет искомое понимание со стороны общественности.

В основном меры, позволяющие предупредить насильственное поведение, являются мерами воспитательного порядка.

Необходимо совершенствовать систему раннего выявления, расследования при малейшем подозрении на жестокое обращение с детьми. Для этого необходимо:

1. Организовывать передачи по радио,телевидению, приглашая к выступлению специалистов-профессионалов, работающих с детьми.

2. Включить вопросы предупреждения жестокости и насилия по отношению к детям в школьные и вузовские программы.

3. Шире использовать возможности социальной рекламы.

4. Проводить лекции, просвещение родителей в вопросах, касающихся специфики взаимоотношений с детьми, правовых вопросах, связанных с защитой прав ребенка.

5. Разработать и активно использовать ряд программ, способствующих возрождению семейных традиций, укреплению семейных отношений, пропаганде здорового образа жизни. Например: «По страницам семейного альбома», «Час семейной песни», «Папа, мама, я – дружная семья».

6. Увеличить государственное финансирование, направленное на совершенствование системы защиты детей.

7. Распространение памяток с адресами и телефонами служб помощи жертвам насилия в общественных местах, в школах среди детей.

8. Активизировать деятельность в этом направлении школьных социальных педагогов. Социальные педагоги должны быть высококвалифицированными специалистами широкого профиля, обеспечивающими допустимое и целесообразное социально-педагогическое вмешательство в процесс социализации детей, оказывающими влияние не только на воспитанников, но и на их родителей, друзей, соседей, на ситуацию в микросоциуме.

9. Детям, на специальных уроках, классных часах доступно разъяснять их права.

10. Необходимо изменить существующее в нашей стране снисходительно-терпимое отношение к этой серьезной проблеме от замалчивания к наблюдению, огласке и изучению фактов насилия семьи.

Формировать непримиримое к таким фактам общественное мнение.

11. Телефон доверия для детей и подростков должен работать круглосуточно.

Средства массовой информации, правоохранительные органы, социальные работники, социологи, психологи, социальные педагоги и медики – все профессионалы, – учреждения и гражданское общество могут и должны выступать единым защитным фронтом против насилия над детьми.

Литература

1. Бондарь В. Насилие над ребенком ведет к деформации личности // Соц. Педагогика в России. – 2008. – №4. – С. 42-44.

2. Соколова Е.Т. Влияние на самооценку нарушений эмоциональных контактов между родителем и ребенком и формирование аномалий личности / Семья и формирование личности. – М.: Изд-во МГУ, 1981.

3. Ярская-Смирнова Е.Р., Романов П.В, Антонова Е.П. Домашнее насилие над детьми: стратегии объяснения и противодействия // Социс-2008. – №1. – С. 57-64.

4. Карли П. Многообразие и многочисленность причин насильственного поведения // Официальные документы в образовании. – 2004. – №6. – С. 3-12.

5. Алексеева Л.С. Проблемы жестокого обращения с детьми в семье //Педагогика. – 2006. – №5. – С.43-51.

6. Иванов В.С. Про «очень сильное кино». Насилие на экране и в жизни. – СПб: «Питер», 2004. – С. 120.

7. Ильяшенко А.Н. Основные черты насильственной преступности в семье // Социс-2003. – №4. – С.85-90.

8. Журавлева Т., Цымбал Е. Прививка от жестокости: Насильниками становятся жертвы в прошлом // Лит. газ. – 2003. – №23-24. – С. 6.

9. Орлов А.В. Психологическое насилие в семье – определение, аспекты, основные направления оказания психологической помощи. – СПб: «Питер», 2001. – С. 357.

Э. Байтурсунова, *студентка 4 курса*
специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: ***Р.И. Бурганова,*** *к.п.н., доцент*
КазУЭФМТ

ТЕХНОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, УСЫНОВИВШИХ РЕБЕНКА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В последние годы в Республике Казахстан в условиях нестабильности социально-экономического и политического состояния жизни наблюдается тенденция роста численности сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Небольшое количество детей остались без попечения в связи со смертью их родителей, а остальные являются сиротами при живых родителях. Основные причины увеличения числа детей-сирот при живых родителях это потеря ценности социального статуса семьи, ее денежные и жилищные трудности, взаимоотношения детско-родительских отношений, рост рождаемости вне брака, асоциальный образ жизни родителей.

В Конвенции ООН «О правах ребенка» подчеркивается значимость подготовки ребенка к самостоятельной жизни в социуме, обеспечения его свободного развития, гарантий самоопределения, самореализации и самоутверждения. В статье 20 данной Конвенции провозглашено, что подготовка к самостоятельной жизни детей, утративших родительскую опеку, требует усиленного внимания со стороны государства и общества: «Ребенок, который временно или постоянно лишен своего семейного окружения или который в его собственных наилучших интересах не может оставаться в таком окружении, имеет право на особую защиту и помощь, предоставляемые государством» [1].

В последнее время возросло количество научных трудов, посвященных альтернативным формам воспитания детей-сирот Т.Т. Бурлакова, Г. Гусарова, И.Ф. Дементьева и другие; в исследованиях раскрывается взаимосвязь медицинских, педагогических и психологических аспектов интеграции в общество детей-сирот и их реабилитация Т.А. Добровольской, Э.И. Леонгард, А.А. Северного, Н.М. Иовчука и др. В отдельную группу можно выделить труды отечественных ученых, которые посвятили свои исследования изучению вопросов сиротства, способов профилактики и решение конкретных задач – С.Б. Сарбасова, Р.И. Бурганова, Л.Л. Бекренев, А.Н. Оспанова и др.

Анализ современного состояния проблем показывает, что при проведении мероприятий по организации социально-психологической, социально-педагогической поддержки сирот и детей, которые остались без попечения родителей и родителей усыновивших детей, проводится поиск инновационных путей и методик решения данных проблем. Вместе с тем, сохраняется актуальность проблемы наилучшего обеспечения интересов ребенка в приемной семье и родителей усыновивших детей, при решении вопросов взаимоотношений между ними и их жизнеустройства.

Концепция термина «усыновление» понимается как юридический акт, в результате которого между лицом желающее усыновить ребенка, с одной стороны, и самим ребенком с другой стороны, устанавливаются личные и имущественные отношения, существующие в семье [2].

В международном контексте усыновление (удочерение) трактуется как форма семейного воспитания детей, которые лишены родителей, с установлением между ребенком и усыновителем правовых, личных и имущественных отношений, которые существуют между родителями и детьми.

Согласно законодательству Республики Казахстан лица, которые желают усыновить ребенка должны обратиться в Управление образования в Отдел опеки, попечительства и поддержки детей по месту жительства, к специалисту непосредственно занимающимся усыновлением (удочерением) чтобы получить заключение о том, что они являются кандидатами в усыновители. Для этого необходимы определенные документы (Таблица).

Помимо документов, специалист в беседе с будущими усыновителями (до получения необходимых документов) должен выявить мотив усыновления. А также, имеется ли возможность обеспечивать и должным образом содержать и воспитать ребенка. После беседы и сбора всех

необходимых документов, специалист по усыновлению обязательно посещает семью кандидатов, составляет акт обследования жизненно-бытовых условий и только после этого дает заключение о возможности усыновления ребенка.

Таблица. **Перечень необходимых документов для усыновления (удочерения)**

Документы, необходимые для усыновления (удочерения) в Казахстане
письменное заявление о желании усыновить ребенка
заявление на проведение проверки и инспектирования жилищно-бытовых условий
копия удостоверения личности
письменное согласие 2-3 близких родственников на усыновление ребенка
рекомендательные письма от друзей или соседей
справки о доходах
справки о семейном положении
медицинские справки о состоянии здоровья, в том числе психического, об отсутствии наркотической и токсической, алкогольной зависимости
справки об отсутствии судимости
документ об аренде или наличии жилья

Претендент, получивший заключение о том, что он являются подходящим кандидатам в усыновители, может начать подбирать ребенка на усыновление. Ранее орган опеки и попечительства выдавал им направление на подбор ребенка из детского дома или дома ребенка.

С января 2017 г. функционирует закрытый портал, где будущие усыновители могут увидеть краткую анкету и фото ребенка. После того как они сделали свой выбор на портале им выдает направление, и уже с распечатанным документом претендент может посетить детские учреждения и непосредственно увидеть данного ребенка. Если будущие усыновители не смогли найти и подобрать ребенка в городе по месту жительства, они имеют право обратиться в любой другой.

При подборе и поиске ребенка на усыновление, будущий усыновитель должен:

1. Прочесть личное дело ребенка, чтобы получить как можно больше информации о нем. Нужно знать, что каждый ребенок, который передается на усыновление, прежде всего, обязательно проходит медицинскую комиссию, после чего выдается заключение о состоянии его здоровья. Кандидат на усыновление обязан ознакомиться с заключением и расписаться в нем. К сожалению, в практике очень часты случаи, когда будущие усыновители, брав на усыновление ребенка, не вникают во все тонкости и мелочи его медицинского диагноза; и естественно нередки случаи, где последствием этого была отмена усыновления. В соответствии с порядком усыновления кандидаты имеют право провести для ребенка отдельную, независимую медицинскую экспертизу для уточнения диагноза ребенка, она будет служить дополнением к обязательной медицинской комиссии. В данном случае все расходы, связанные с медицинской экспертизой, производятся за счет средств кандидатов в усыновители.

2. Кандидаты в усыновители вправе получить всю информацию о родителях ребенка, которая имеется. Документы, которые подтверждают статус ребенка, т.е. о том, что он сирота. Например, копия решения суда о лишении родительских прав родителей, свидетельство о смерти родителя (родителей), документ о том, что родитель признан недееспособным, подтверждающий акт о подкидывании ребенка и т.д. К примеру, если маму ребенка лишили родительских прав, а папа находится в пенитенциарном учреждении, то такого ребенка передать на усыновление до того, как отец выйдет на свободу невозможно. В этом случае отец должен дать письменное согласие на усыновление.

Одна из технологий социального сопровождения родителей усыновивших ребенка в Республике Казахстан является кейс-менеджмент.

Кейс – менеджмент это модель социального сопровождения, в переводе на русский «работа со случаем». Это процесс где объединены планирование, оценка, поддержка и помощь в получении услуг, которые соответствуют потребностям клиента, осуществляющийся посредством бесед и общения для достижения качественных результатов. Выходит, что кейс-менеджментом являются

сопровождение клиента в решении его проблемы от начала и до конца. Цель кейс-менеджмента это предоставить социальные услуги самыми эффективными способами, и подходящие клиенты таких программ – это те люди у которых множество психосоциальных проблем. В нашем случае это родители, которые усыновили или удочерили ребенка.

Кейс-менеджмент является процессом, который разбивается на несколько определенных стадий:

1. Налаживание контакта, например определение подходящей программы клиенту, его вовлеченность.

2. Оценивание потребностей и возможностей клиента.

3. Разработка планов и целей совместно с клиентом, которые соответствуют потребностям и используют возможности, которые были выявлены при оценивании.

4. Интервенция – это определение видов помощи. Направление клиента в места, где он сможет получить ту или иную услугу.

5. Мониторинг – проверка результативности плана.

6. Завершение – закрытие случая после выполнения плана, достижения желаемого результата и удовлетворения потребностей.

Данная технология успешно реализуется в НОУ «SOS детская деревня Астана», на базе которой функционирует «школа приемных родителей» с целью расширения услуг в области поддержки, сопровождения приемных семей и подготовки кандидатов в замещающие родители; профилактики вторичных отказов и укрепления детско-родительских отношений. Предоставляется психолого-педагогическое и социально-правовое сопровождение приемных семей группы риска, оказывается помощь в укреплении детско-родительских отношений. Проводится обучение и подготовка кандидатов в замещающие родители. Повышается потенциал и компетентность специалистов по опеке (государственных, негосударственных) в области поддержки/сопровождения приемных семей через обучение, обмен передовыми технологиями и опытом. Повышается осведомленность местного сообщества о проблемах приемных семей и способствует развитию служб сопровождения приемных семей.

Таким образом, устройство детей оставшихся без попечения родителей в семью является одним из важнейших показателей цивилизованного государства. Развитие комплексной психолого-социальной работы и технологий социального сопровождения родителей способствует положительному изменению состояния в обществе, решению социальных проблем во взаимоотношениях среди членов семьи усыновителей, реальной реализации их прав на достойную жизнь.

Литература

1. Конвенция ООН «О правах ребенка».
2. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года «О браке (супружестве) и семье».

Д. Бисултанов, *«Әлеуметтік жұмыс»мамандығының 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.Е. Туякова,*** *т.ғ.к.*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚАРАУСЫЗ ҚАЛҒАН БАЛАЛАР МЕН ЖАСӨСПІРІМДЕРМЕН ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫС

ҚР Конститутциясына сәйкес, бала туған кезден мемлекетте адам құқығы мен еркіндігі,

халықаралық құқық нормалары мен қағидаларына сәйкес «ҚР бала құқығы жайлы» Заңы және басқа да ҚР заңнамалық актілерімен кепілдендірілген. ҚР Конституциясының ерекшелігі туғаннан берілетін адам құқығы мен еркіндігін қабылдау абсолютті. Конституцияға сәйкес адам құқығы мен еркіндігі кепілдендіріледі және қабылданады (бап 12). Сонымен қатар, 1-бөлімі 27 бабында неке және отбасы, ана болу, әке болу және балалық мемлекеттің қорғауында, осы баптың 2-ші бөлімінде баланы қорғау және тәрбиелеу ата-ананың табиғи міндеттері мен құқығы деп көрсетілген және де 2-бөлімнің «Адам және азамат» бөлімінде зайырлы құқықтық мемлекеттің анықтаушы критерийі адам еркіндігі мен құқығы деп көрсетілген. Мұндай мемлекет мақсаты тұлғаның барлық қызығушылықтарын қамтамасыз ету. Осылайша, Қазақсатан Республикасындаға негізгі құндылық адамзат құқығы мен еркіндігі [1].

Жетім балалар және ата-ана қамқорлығынсыз қалған балалар жайлы ақпаратқа ие ұйымның мәртебелі тұлғалары (мектепке дейінгі мекемелер, жалпы білім беретін, емдік және басқа да) және басқа азаматтар бала жайлы қамқорлық органдарына айтуы тиіс.

Қамқорлық органдары жүзеге асырады:

– кәмілетке толмаған балаларға жетім балалар үйіне немесе интернаттық ұйымдарға орналастырады;

– кәмілетке толмаған балаларды, мемлекеттік қорғауды қажет ететіндерді жүйелі түрде анықтап, есепке алу (оқу, медициналық мекемелер администрациясы арқылы, ішкі істер және басқа да ұйымдар арқылы);

– мемлекеттік қамқорлықты қажет ететін балалардың тұрмыстық жағдайларын және тәрбие жағдайларын зерттеу;

– аз қамтылған отбасылар мен балаларға әлеуметтік қолдау бағыты бойынша жұмыстар;

– жетім балаларға келісілген тәртіпте мемлекеттік қамтамасыз ету жұмысын жүзеге асыру;

– әлеуметтік жетімдік профилактикасы жұмысы;

– мемлекеттік мекмелердегі баланың өмір сүру жағдайы мен оқу жағдайын қадағалау;

– жетім балаларды отбасы тәрбиесіне орналастыру (асырап алу);

– асырап алған отбасындағы бала жағдайы мен тәрбиесін тексеру.

Қамқорлық органдарының мамандары семинарлар, психологтар кеңесін, әлеуметтік педагогтар, ата аналар жиынын, әлеуметтік жетімдік жағдайының мониторингін, балаларды отбасына орналастыру, қамқорлыққа алуға орналастыру және балалар мемлекеттік мекемелеріне орналастыру жүргізеді. Отбасына қажетті әдістемелік және кеңес берушілік көмек көрсетеді.

Қамқорлық органдары бала тәрбиесіне байланысты олардың қызығушылықтарын сот мәжілістеріне қорытындылар дайындайды. Бала қызығушылықтары негізінде сотта ата ана құқығынан айыру, сол сияқты ата ана құқығын қалпына келтіру жайлы жұмыстарын атқарады. Ата-ана мен бала қызығушылықтарының қарама қайшылығы жағдайларында бала құқығы мен қызығушылықтары негізінде ұсыныстар жазады.

Өз құзыреттіліктерінің негізінде қамқорлық органдары сотта ҚР Конституциясының 27 бөлімінің 2 бабында көрсетілген «Балаға қамқорлық көрсету және тәрбиелеу ата-ананың негізгі құқығы мен міндеті» өз міндеттерін орындамау негізінде ата-ана құқығынан айыру жайлы қарастырады.

«ҚР бала құқығы жайлы» Заңның 19-1 бабына сәйкес қараусыз қалған және панасыз жасөпірімдердің құқық бұзушылығын индивидуалды алдын алу шараларына жататындар:

1) клиентпен әңгімелесу;

2) заң бұзушы жағдайды тудыратын себептер мен жағдайдың алдын алу;

3) профилактикалық есепке алу және бақылау;

4) ерекше тәртіптік сипаттағы арнайы білім беру ұйымдарына жіберу;

5) тәрбиелік әсер ету шаралары;

6) қорғаушылық;

7) административті жаза;

8) сот шешімімен қабылданатын шаралар.

Кәмілетке толмағандар арасындағы қараусыз қалған және панасыз жасөспірімдерге индивидуалды профилактика олардың индивидуалды ерекшеліктерін есепке ала отырып, қоғамға қаншa-

лықты қауіпті екендігін және құқық бұзу деңгейлеріне сәйкес жүзеге асырылады.

Заңда профилактиканың индивидуалды шараларына негіздемелер келтірілген (бап. 20). Бұл бөлімде «адасқан» жасөспірім үшін жүргізілген профилактикалық жұмыстардың құқықтық негізі қарастырылған. Оларға жататындар:

1) соттың қаулысымен анықталған бұйрық;

2) жасөспірімнің құқығы мен қорғау ісі бойынша комиссия қаулысы, прокурор басқа да ізденуші органдар қаулылары;

3) арыз, өтініш басқа да хабарламалар арқылы келген жұмыстар нәтижесі бойынша жасалған құқық бұзудың алдын алу мекемесінің жетекшісінің қортындысы;

4) кәмілетке толмаған жасөспірімнің немесе оның ата анасы, заң қызметкерінің құқық бұзушылықтың алдын алу бойынша жазған өтініштері.

Қараусыз қалған балалар мен жасөсіпірмдермен әлеуметтік жұмысты жүзеге асыру және ұйымдастыруда ерекше орынды 2011 жылы 26 желтоқсанда №518-IV қабылданған Қазақстан Республикасының «Неке және отбасы» Кодексі алады. Кодекске сәйкес әрбір бала отбасында тәрбиеленіп, өмір сүруге құқылы, өз ата аналырн білуге, қамқорлыққа құқылы [2].

Кәмілетке толмағандардың құқығын және қызығушылықтарын қорғау ішкі істер органының бірінші кезектегі міндеттері болып табылады.

Азаматтық қоғам институттары мен ішкі істер органдарының бірігіп әрекет жасау барысында кәмілетке толмағандар арасындағы құқық бұзушылықтың алдын алу бойынша шаралар ұйымдастырылып, жүргізіледі.

Әлеуметтік жұмысты жүзеге асыру аймағында үлкен рөлді ҚР «Арнайы әлеуметтік қызмет жайлы» Заңы алады. Ол қиын өмірлік жағдайға тап болған отбасыларға (тұлғаларға) арнайы әлеуметтік қызметтер қажет қоғамдық қатынастарды реттейді. Қараусыз қалған жасөспірімдер, оның ішінде девиантты жүріс тұрыс қиын өмірлік жағдайға тап болғандығының негізі болып табылады. Қажетті біліктілігі бар әлеуметтік жұмыскер бекітілген талаптарға сәйкес арнайы әлеуметтік көмектерді көрсетуге міндетті. Қараусыз қалған балаға арнайы әлеуметтік қызмет көрсетуші әлеуметтік жұмыскер құқылы.

ҚР «Қараусыз қалған және панасыз балалардың құқық бұзушылығының алдын алу жайлы» Заңын жүзеге асыру мақсатында Қазақстан Республикасының білім министрлігінің №1 бұйрығы бойынша 2011 жылдың 10 қаңтар айынан Кмәілетке толмағандарды бейімдеу орталықтарында оларды қамтамасыз ету жайлы Ереже бекітілді. Осы нормативті құқықтық акттерге сәйкес кәмілетке толмағандарды бейімдеу Орталықтары бұл кәсілетке толмағандарды уақытша орналастыратын, қамтамасыз ететін, білім беру органдары жүзеге асырылатын мемлекеттік мекеме [3].

Кәмілетке толмағандар, келісілген тәртіпте Орталықтарға орналастырылады, олар үш категорияға бөлінеді: 1) қараусыз қалған және панасыз балалар ата аналары немесе басқа заңды тұлғалар қарауына беріледі; 2) ата ана қарауынсыз және олардың орнын алмастырушы адамдарсыз қалған балалар, сол сияқты бала өмірі мен денсаулығына зиян келтіру қауіпі бар жағдайда ата аналарынан айырғандарға арналған; 3) арнайы білім беру орталықтарына жіберілген жасөспірімдер. Осылайша, ҚР-ның заңнамасында балалар еркіндігі мен құқығын қорғаудың негізгі қағидалары бекітілген, оның ішінде құқық бұзушылықтың алдын алу жайлы. Профилактикалық және реабилитациялық жұмыстың құқықтық негізіне балаларға қатынастағы административтік жазалаушы шаралардың өнімсіздігі, ересектер зиянынан бала әлеуметтенуінің бұзылуына қарсылық, бала қызығушылықтары мен құқықтарын қамтамасыз ету, тез арада шешім қабылдау, әлеуметтік және басқа да көмектерді көрсетуде кепілдік берілуі тиіс деп негізделген.

ҚР «Қараусыз және панасыз қалған балалардың болуының және кәмілетке толмағандар арасында құқық бұзушылықтың алдын алу жайлы» Заңына сәйкес балалардың қараусыз қалу және панасыздығы бойынша әртүрлі бағыттарда кешенді жұмыстар жүргізілуде.

«Қараусыз және панасыз қалған балалардың болуының және кәмілетке толмағандар арасында құқық бұзушылықтың алдын алу жайлы» Заңына сәйкес қараусыз және панасыз балалардың құқықтарын қорғау мақсатында комиссия құрылды, олардың негізгі Ережелері бектілді.

Комиссия кәмілетке толмағандардың физикалық және психикалық зорлық зомбылықтан,

жыныстық және басқа да эксплуатацияның болуынан, сол сияқты жасөспірімдерді қоғамға қарсы әрекеттерге қосу бойынша жұмыстардан қорғауды қамтамасыз етуі және алдын алу шараларын жүргізеді.

Қараусыз қалған және панасыз балаларды анықтау мақсатында мемлекеттік органдармен қатар, ҮЕҰ, қоғамдастықтар жиі түрде «Түнгі қала көшесіндегі балалар», «Жасөспірім», «Көше», «Қамқорлық», «Мектепке жол» және басқа да рейдтер жүргізіп тұрады.

Кәмілетке толмағандар арасында құқық бұзушылықтың ерте алдын алудың тиімді әдістерінің бірі бос жасөсіпірімді спорт секциялары мен кружоктарға тарту болып табылады.

Қараусыз қалған балаларды тудырушы негізгі көз қолайсыз отбасылар, олар ересектердің қылмыстық жағдайымен, асоциалды жағдайымен, кедейліктің болуымен ерекшеленеді. Мұндай ата аналар бала тәрбиесімен айналыспайтын балаларды уақытында анықтамау, сол сияқты девиантты жүріс тұрыс немесе антиқоғамдық әрекеттер жасауды анықтамау қараусыз қалған балалармен жұмыс профилактикасын тиімді етпейді.

Қаңғыбас және қараусыз қалған балаларды анықтау. Қаңғыбас және қамқорсыз қалған балаларды анықтау бала құқығын қорғау өкілдерімен, білім беру, ішкі істер және басқа да ұйымдармен жүзеге асады, ол рейдттік шаралар өткізу барысында анықталады. Балалар арасындағы қаңғыбастықты жоюдың маңызды бөлігі қаңғыбас және қамқорлықсыз қалған балаларды анықтау болып табылады, оларға медициналық, психоәлеуметтік және басқа да әлеуметтік реабилитация жұмыстарын ұйымдастырып жүргізу қажет.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы (1995 жылдың 30 тамызында республикалық референдумда қабылданған) // HTTp://online. zaKon.Kz/ DocuMenT/doc_id=1005029.

2. Холостова Е.И. Социальная работа с семьей: Учебн. пособие / Е.И. Холостова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 692 с.

3. Қазақстан Республикасының «Бала құқығы жайлы» Заңы // HTTp://adileT. zan. Kz/rus/docs/Z020000345.

***Ж. Жұмабаев**, Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 3 курс студенті*
*Ғылыми жетекшісі: **А.А. Медетбекова,** магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ЖЕТКІНШЕК ЖАСТАҒЫ БАЛАЛАРДЫҢ АГРЕССИЯ КӨРІНІСІНІҢ ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Бүгінде жаңа Қазақстан қоғамы жағдайында жеке тұлғаны функционалдық әзірлеу тұжырымдамасынан жеке тұлғаны дамыту тұжырымдамасына көшу жүріп жатыр. Жаңа тұжырымдама білім берудің даралық сипатын көздейді, ол әрбір нақты адамның мүмкіндіктерін және өзін-өзі іске асыру мен өзін-өзі дамытуға қабілеттілігін ескеруге мүмкіндік береді. Осы тұста елбасы Н.Ә. Назарбаев өзінің «Инновациялар мен оқу-білімді жетілдіру арқылы білім экономикасына» деген студент жастарға арнап оқыған лекциясында «Бүгінгі күн – талантты, жігерлі, өзіне сенетін адамдардың, арманға бай және оларды жүзеге асыруға ерік – жігері бар адамдардың уақыты», – деп атап көрсеткен болатын. Мұның өзі өскелең ұрпақты жаңа технологиялар негізінде білімді де жоғары мәдениетті азамат етіп тәрбиелей отырып, олардың жеке басының тұлғалық қалыптасуына аса үлкен мән беруді көздейді. Мұның өзі оқу-тәрбие үрдісінде жасөспірімді оның жас ерекшеліктеріне сай жетілген азамат етіп тәрбиелеуді көздейді [1].

Қазіргі таңда қоғамдағы жеткіншектер ортасындағы агрессивті беталыстың өсуі бізді алаңда-

туда. Жастар арасындағы қылмыстық істер, әсіресе жеткіншектер қылмысы ең күрделі де қиын әлеуметтік мәселеге айналды. Сонымен қатар, денеге зиян келтіретін тұлғаға бағытталған қылмыстық әрекеттер санының көбеюі деректері де күннен күнге артуда. Ал қоғам үшін басқа адамдарға бағытталған агрессия ерекше қауіпті екені мәлім. Агрессия латын тілінен аударғанда «шабуыл» деген мағынаны береді. Агрессивті мінез-құлықтың сипаты көп жағдайда жас ерекшелігіне байланысты анықталады. Жеткіншектің тәрбие жұмысындағы кемшілігі ерекше ескеретін маңызды жағдай жанұядағы дұрыс емес қарым-қатынас, ажырасу деңгейінің жоғарылауы. Сонымен қатар қарым-қатынас барысында жеткіншектерді өздеріне бағындыру, үстемдік көрсету, тіл алуды талап ету орын алады да, мұндай көзқарас баланың қырысықтығын туғызып нәтижесінде үлкендер мен баланың арасында текетірестік орын алуы мүмкін.

Мінез-құлқындағы қиыншылықтарды зерттеген шет ел психологтары: Л.С. Выготский, М.Г. Бреслав, Л.И. Божович, А.В. Запорожец және т.б. және Қазақстан психологтары Ұ.И. Ауталипова, Х.Т. Шерьязданова, Д.Е. Абдраманова, А.Т. Акажановаың т.б. еңбектерінде бұл мәселенің күрделі екенін байқауға болады. Қазақстанда ұрпақ тәрбиесін оның жас ерекшеліктеріне сай дамытуға көңіл бөліп, осы мәселе төңірегінде еңбектеніп жүрген психолог ғалымдар Қ.Б. Жарықбаев, Ж. Намазбаева, Ә. Алдамұратов, Қ. Рахымбеков, С. Елеусизова, Н. Елікбаев және т.б. Жеткіншектік кезеңнің шектері шамамен балалардың орта мектептің 5-8 сыныптарында оқитын кезеңмен сәйкес келеді, ол 11-12 жастан 14-15 жасқа дейінгі аралықты қамтиды, бірақ жеткіншектік жастың іс-жүзінде басталуы 5-ші сыныпқа көшуімен тура келмей, бір жыл ерте, не кеш болуы мүмкін [2-3].

Мінез-құлықтың агрессивті ауытқушылық мәселесі педагогикалық психологияның басты әрі маңызды мәселесінің бірі болып отыр. Ұ.И. Ауталиповтың «Жас ерекшелік психологиясы еңбегінде» жеткіншектік жас адамның дамуындағы өте қиын кезеңдердің бірі. Балалық шақтан өткен бірақ ересектікке әлі жетпеген 11-15 жас аралығындағы балаларды психологияда жеткіншек жас кезеңдегілері деп атайды. Жеткіншектік кезеңнің баланың дамуындағы ерекше орны «өтпелі», «бетбұрыс», «қиын» кезең деген атауларында бейнеленген. Бұл атауларда осы жастарда болатын, өмірдің бір дауірінен екіншісіне өтуімен байланысты даму процесстерінің күрделілігі мен маңыздылығы айтылады. Балалық шақтан ересектікке өту кезеңдегі дене, ақыл-ой, адамгершілік-әлеуметтік дамудың барлық жақтарының негізгі мазмұны мен өзіне тән ерекшілігі болып табылады. Барлық бағыттарда сапалық жаңа құрылымдар қалыптасады, организмнің, сана-сезімнің үлкендермен және жолдастарымен қарым-қатынастың олармен әлеуметтік өзара іс-әрекет әдістерінің танымдық және оқу-әрекетінің мінез-құлыққа, іс-әрекет пен қарым-қатынасқа арқау болатын моральдық-этикалық нормалар мазмұнының қайта құрылуы нәтижесінде ересектік элементтері пайда болады. Жеткіншектің организімінде болатын елеулі өзгерістер ұзақ уақыт бойы осы кезеңдегі жеткіншектер ерекшіліктері мен дамуының сыналу құбылыстарының биологиялық шартасттығы туралы әр түрлі теорияларға негіз болады. Мұндай ұғым біздің ғасырымыздың алғашқы ширегінде үстем болды. Биогенетикалық универсализмнің негізін салушылар С. Холл мен З. Фрейд болды. Олар жеткіншектің дағдарысы мен өзіне тән ерекшіліктері комплексін биологиялық шарттастығы себепті болмай қоймайтын әрі универсал құбылыс деп санады. Психологиялық-педагогикалық міндеттердің бірі жеткіншектердің психикалық дамуындағы өзгерістердің себептерін тауып қана қоймай, оны түзету мен алдын-алу жұмыстарын жүргізу де өте маңызды. Сондықтан да бұл жеткіншектерді анықтау мақсатында тек агрессивтіліктің деңгейін анықтап қана қоймай, сонымен бірге агрессивті мінез-құлықтың алдын-алу және түзету жұмыстарын жүйелі түрде жүргізген жөн. Бала агрессивтілігінің алдын-алу – бұл балалар мінез-құлығындағы агрессияны туындататын негізгі себептер мен жағдайларды жоюға бағытталған мемлекеттік, қоғамдық, әлеуметтік-дәрігерлік және ұйымдастырушылық – тәрбиелік іс-шаралардың әсер ету үдерісі. Бұл бірнеше жағымсыз факторлардың жиынтығынан тұрады:

- Балалардың әлеуметтік өмір жағдайларының төмендеуі;
- Отбасылық тәрбие дағдарысы;
- Паталогиялық босанулардың нәтижесінде баланың бас миына зақым келгендіктен;
- Мектептегі балалардың жүйкелік-психикалық жағдайларына назар аудармауынан.

Әлеуметтенудің тиімді және мінез-құлықтың агресситвті формаларының қалыптасуын ескертудің маңызды шарты үйір болу мотивациясы, балалар сол арқылы қоршағандар оның ішінде, әсіресе өз ата-аналарының қолдауын, назар салуын, қызығуларын тілейтін әрекеттерге үйір болады. Содан кейін екінші бекіту ретінде үйір болу баланың әлеуметтік талаптар мен шектеулерге бейімделуін шарттандырады. Осыған байланысты агрессияның дамуының маңызды шарты тек әлеуметтік үйрену ғана емес, ата-ана махаббатының болмауы немесе олар жақтан үнемі жазалаудың болуына байланысты туындайтын фрустрация да жатады [4-5].

Жеткіншектер агрессияның көрініу формалары мен әлеуметтік-психологиялық факторлары да маңызды сұрақтардың бірі, көптеген зерттеулердің көрсеткіштері бойынша, агрессивтіліктің көрінуі индивидуымның өмірлік тәжірибесіне байланысты. Агрессивтіліктің көрінуі бұл белгілі бір кедергілерге немесе түсірген ауыртпашылыққа байланысты болатын жауап мүмкіншілігі. Мәнді мақсатына жету жолында кедергілер пайда болған кезде жеткіншек, фрустрацияны қаншалықты бастан өткерсе, нақты мақсатқа жету талпынысы да соншалықты жоғары болады. Фрустрация агрессивті мінез-құлық үшін күшті мотивациялық жүйені қалыптастыра отырып, агрессивті сезімдерге әкеледі. Фрустрация мен агрессияның өзара байланысты екеніне ешқандай шек жоқ, алайда бұл байланыс бір жақты емес және міндетті емес. Агрессия жайлы фрустрация – агрессия теориясында, фрустрация агрессияға деген мотивті немесе ішкі ниеттенулерді жасайды деген түсініктерді көрсетеді және тек агрессивті мінез-құлық реакциясы ғана емес, альтернативті реакциялар да болады деп санайды. Агрессияның әлеуметтік үйрену теориясы фрустрацияны қажетті, бірақ жеткіліксіз шарт ретінде агрессияның көрінуін жеңілдетеді деген ойды дамытады. «Фрустрация жағдайында агресситі мінез-құлық пайда болу үшін жеткіншекте «диспозиция» болу керек немесе осыған ұқсас жағдайларда өзін агрессиялы ұстайтын мінез-құлыққа бейім болу керек. Мұндай «диспозициялар» әлеуметтік үйренулер: бақылау, қоршағандардың мінез-құлқы, агрессияны қолданудағы меншікті сәтті тәжірибелер» арқылы қалыптасады және бекиді. Жеткіншек агрессиясы мен акцентуациясы бірнеше түрде көрініс береді. Психологиялық қызмет көрсету барысында балалардың мінез-құлқындағы ауытқуларды алдын-алудың маңызы үлкен. Бұл мәселені шешу үшін акцентуацияның түрлерін нақты анықтап алу қажет. Оны анықтау үшін К.Леонгардтың теориясын сүйене отырып жаслаған және бұл мәселені зерттеуге кеңінен қолданылып жүрген классификация бар. Ұсынылып отырған классификация бойынша жеткіншектердің акцентуациясы келесі түрлерге бөлінеді:

1. Гипертимдік тип.
2. Лабильді тип.
3. Сенситивті тип.
4. Шизойдтық тип.
5. Эпилептоитдық тип.
6. Тұрақсыз тип.
7. Астено-невротикалық тип.
8. Демонстративтік тип.
9. Циклоидтық тип.
10. Аффекті – экзальтациялық тип.

Жеткіншектерде кездесетін акцентуацияның түрлерін анықтау үшін Шмишек, Басса-Дарки, Спилбергер проективті әдістемелердің нәтижесімен салыстырып анықтау қажет. Аталған түрлі әдістердің қорытындысы бойынша педагогикалық ұжым және ата-аналарға таныстырылып, топтық немесе жеке кеңес берілуі тиіс. Қазіргі таңда білім беру мекемелерінде, соның ішінде мектептерде жеткіншек жастағы оқушылардың мінез құлқындағы агрессивті беталысты анықтау, түзету жұмыстары жүргізілуде. Мұнда мектеп психологының атқаратын қызметі жоғары. Сонымен қатар сынып жетекші және ата-ананың бірлескен жұмыстары ұйымдастырылған. Психолог маман мұғалімдер мен ата-аналарға агрессияның не екендігін, оның көрініс беру факторларын, агрессивті баланың қандай күйде болатындығын жете түсіндіруі қажет. Жеткіншектің агрессивті мінез-құлқының жоғары деңгейін байқаған сәттен мектеп психологі, сынып жетекшілері, әлеуметтік педагог және ата-аналар осы бағытта бірігіп тығыз жұмыс жасауы қажет [6].

Қорыта келгенде оқушылардың агрессивтілігін алдын-алуын қамтамасыз ету мақсатында мектеп басшылығы пән мұғалімдерінің, сынып жетекшілерінің, әлеуметтік педагогтар мен психологтардың агрессивті және «тәуекел топтардағы» балаларды ертерек анықтау бойынша тығыз өзара әрекеттестігін қамтамасыз етуі керек. Өкінішке орай, көп жағдайда психологиялық жұмыстар оқушылар мен пән мұғалімдерімен шектеліп жатады. Ал ата-аналар жұмыс бастылыққа мойын болған осынау нарық заманында мектепке сирек бас сұғатын болғандықтан психологиялық кеңестер мен көмектерден қалыс қалып жатады. Сондықтанда мектептегі псхологиялық көмекті тек қана оқушылармен, пән мұғалімдерімен шектемей ата-аналарға берілетін кеңесті күшейту керек.

Әдебиеттер

1. АуталиповаҰ.И., Шерьязданова Х.Т., Абдраманова Д.Е. Жас ерекшелік психологиясы. – Алматы, 2010.
2. Акажанова А.Т. Девиантология. – Алматы, 2009.
3. Бютнер К. Жить с агрессивными детьми. – М., 1991. – 88 с.
4. Жолмаханов Б. Қиын: Оқушыны тәрбиелеу // Бала тәрбиесі №5. – 2005. – 40 б.
5. Абілханова Ә. Девиантты мінез-құлық адиктивті мінез-құлықтың спецификасы ретінде» / Педагогика журналы. – 2005. – 15-17 бб.
6. Бейсебаева С.Б. Жастардың девиантты мінез-құлқының дамуына әсер ететін факторлар. – ҚазҰУ хабаршысы. Заң сериясы, 2003. – №3(28). – 132-134 бб.

М. Жанабекова, *«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А.Медетбекова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ҚАРТ ЖАСТАҒЫ АДАМДАРМЕН ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫС

Қазақстан Республикасы – өзін демократиялық, зайырлы, құқықтық және әлеуметтік мемлекет ретінде орнықтырады, оның ең басты қазынасы – адам және адамның өмірі, құқықтары мен бостандықтары. Қазақстан Республикасыны конституциясының ең басында жазылған анықтамасына сәйкес қарт адамдар өздеріне лайықты құрметпен қарауды, олардың бағалы өмірлік тәжірибиелері мен білімдерін тануды, құқықтары мен мүдделерін іске асыру кезінде мүмкіндігінше көмек көрсетуді қажет етеді [1].

Қазіргі кезде қарт адамдардың мәселесі көптеген елдерде қиын жағдай тудырып отыр. Соңғы он жыл ішінде геронтолог ғылымдар зор мән беріп келеді. Жасы жетіп қартайған кісілерді әлеуметтік қауым ретінде зерттеп білу – бұл уақыт талабы, өткені олардың қатары күрт өсіп, үлес салмағының артуы себеп болып отыр. Осындай мәселе төңірегінде шетелдік геронтолог ғалымдар (И.В. Давыдовский, В.В. Фролькис, А.А. Козлов, А. Комфорт, М. Бергер т.б.) өз еңбектерінде қарттардың әлеуметтік-медициналық, психологиялық және экономикалық мәселелерін тоқталсақ, олар О.В. Белоконь, Я.А. Дартау, О.В. Краснова және басқалары.

Қарт дегеніміз – ағып жатқан дария. Теңіздің тұнығы мен тереңдігі қандай болса, қарияларымыздың да білетіні сондай терең. Қариялар халқымыздың өткені мен бүгіні, тұнып жатқан тарихымыз. «Қарттары бар елдің қазынасы бар» деген аталы сөз осыдан қалса керекті. Үлкенді сыйлау, оларға құрмет көрсету ата-бабадан келе жатқан салтымыз.

Қарттықтың басталуы денсаулық пен тән күшінің нашарлауы, әлеуметтік-кәсіби рөлдер құрылымы сананың азаюы және өзгеруі, отбасының өмірден айырысуымен сипатталады. Адамның есеюі де, қартаюы да біркелкі жүрмейді. Бұл оның сана-сезімінеде әртүрлі қалыптасады. Өкінішке

орай, отандық геронтологияда психо-физиологиялық процестер және әлеуметтік жағдайлардың өзгеруі жақсы зерттелінеді де, ал олардың өзіндік санасы мен ішкі дүниесі аз зерттелген. Зейнеткерлікке шығуына байланысты егде адамдар көбіне жұмысынан айырылады, ал жұмыс оның өмірінің мәні болуы мүмкін. Содан егде адам қарт шағында психикалық тұрғыдан қарусызданады. Оның өмір салтының бірден өзгеруі психикалық денсаулығының өзгеруіне, өмір салтының ауысуына әкеледі. Мұның өзі оған үлкен сілкініс тудыруы мүмкін.

Жас ерешелігі құрамының оның басқа сапасы жақтарынан сипатталдуы үшін осы кезеңде өмір сүріп жатқан түрлі ұрпақтар жиынтығы қарастыру керек. Осы ұрпақтардың әрқайсысы белгігі бір әлеуметтік санаға ие. Олар былай құралады: біріншіден: өткен өмір қорытындысы, сол ұрпақтың жеке өмір тәжірибесінің сомасы; екіншіден, осы ұрпақ қоғам өмірінде қандай нақты тарихи оқиғаларды бастан кешіргеніне байланысты [2-3].

Егде адамның психолгиялық ерекшелігі. Қарт адамның мінезі жас ұлғайған сайын өзгермелі болады. Олармен тренингттер жасау және көптеген егде жастағы адамдарға сұрақ-жауап қою арқылы олардың ойын білу, адамдармен араластыруға үлкен бастаманың бірі. Оларға сыртқы ортаның да әсері әсер етеді. Мұнда егде жастағы кісілер бос уақытысында қандай жұмыстар атқарады, қандай мәдени орталықтарға барады және жалпы сыртқы ортадағы болып жатқан барлық құбылыстарды қалай қабылдайтындығын назар салуымыз керек. Қарттық кезеңдегі адамға эмоционалды сферадағы өзіндік өзгерістер тән: себепсіз қайғыруға бейімділік, жылауықтық және көңіл-күйдің жылдам өзгеруі. Көптеген қартадамдарда өз-өзімен тұйықталу, сезімталдықтың бәсеңдеуі, күрделі мәселелерді шешу қабілетінің бәсеңдеу қарқыны байқалады. Қарттық кезеңде көптеген адамдардың сенсорлы (көру, есту) қызметтерінің төмендеуі, өзінің және жақын адамдарының денсаулығының әлсіреуі байқалады. Сонымен қатар статусы, жұмыс қабілеті және қаражат деңгейі төмендейді. Қарт адамда біртіндеп барлық сезім органдары әлсірейді, қозғалмалылық пен белсенділік жойылады. Интенситив-әрекетшіл адамдар пассивті бола бастайды.

Қарт адамдар қолданатын өзге психологиялық қорғаныс тәсілі-қоса қарастыру болып табылады. Бұл жағдайда адам өмірінде өзінің жеке қиыншылықтарымен салыстырғанда күрделі жағдайларға кезігеді. Мұнда қайғылы жағдайдың маңыздылығы өзге адам қайғысының негізінде төмендейді. Өзге адамның қайғысына ортақтасу арқылы ішкі қақтығысты шешу, қоса қарастыру арқылы қорғануға мысал бола алады. Егер адам өзін мазалайтын қайғылы жағдайлардан ауыр, күрделірек өзге адамдар жағдайын бақылап көріп отырса, ол өз сәтсіздіктерін өзгелермен салыстыру арқылы бағалап өзгеше көзқараспен қарай бастайды. Өзге адам қайғысына шын көңілмен ортақтаса білетін адамдар өзгелерге көмектесумен қатар, өзінің психикалық жағдайының жақсаруына мүмкіндік туғызады.

Қартаюдың денелік аспектілері. Қартаюдың денелік аспектілері ересектіктің соңғы сатысымен бірге жүретін көптеген өзгерістер мен шектеулер анықтайды. Денелік қартаю универсалды. Кейбір адамдарға ерте келсе, кейбіреулеріне кеш келеді, бірақ кез келген жағдайда одан құтылуға болмайды. Тіпті жағымды генетикалық және сыртқы жағдайлардың өзінде ағзаның барлық жүйесі қартаяды, алайда оның қартаю темптері әр түрлі болады. Қартаю процесі көпшілік мүшелер үшін ересектік шақтың басында немесе ортасында басталады. Көп жағдайда қартаю ересектік шақтың соңына дейін байқалмайды, өйткені ол біртіндеп жүреді. Қартаю ағзаның сенсорлы және өзге де жүйелер жұмысының тиімділігінің төмендеуімен жүреді. Алайда бұл қартаю белгілері барлық адамдарда бірдей байқалмайды. Зерттеулер көрсеткендей, жақсы денелік формадағы және белсенді өмір сүретін кәрі адамдар кейбір денелік әлсіздік сезінетін жас адамдарға қарағанда берілген тапсырманы дәл сондай жетістікпен орындайды. Сонымен қатар, ағза жүйесінің биологиялық өзгерісін – қартаюдың жалғыз себебі деп айтуға болмайды. Көп адамдар жастық немесе ересектік кездегі кейбір оқиғаларға байланысты: мысалы, қатты дыбысты музыканы жиі тыңдаса, қарттық шақта жекелей немесе толықтай естуден айырылады. Сол сияқты сенсорлық бұзылыстар мен ішкі мүшелер дефектілері өткен тәжірибедегі оқиғаларға байланысты.Сөйтіп, өмір суру тәсілі, бастан кешкен оқиғалары ағзаның жас ерекшелік өзгерістеріне әсер етеді. Кейбір жағдайда бұл факторлар қартаюдың патологиялық факторлары деп аталады. Кәрі адамдардың көпшілігі өздерінің денсаулығын жақсы, тіпті керемет деп жатады. Оларға артриттің баяу дамуына немесе дәрінің

кері әсерлеріне бейімделуге тура келеді. Соңғы ересектік шақта пайда болатын денсаулық проблемаларын былайша үш категорияға бөлуге болады: хроникалық, тамақтану және дәрі препараттарын дұрыс қолданбау. Адам ауырғанда оның ауруы хроникалыққа айналуы мүмкін, яғни ұзаққа созылып, рецидивпен бірге жүреді. Кәрі адамдар әдетте хроникалық күйге шалдығады – одан толықтай жазылуға болмайды. Кәрі адамдардың шамалы күйі белгілі бір деңгейде дұрыс емес диетадан және тамақтанудан болады. Денелік белсенділіктің төмендеуіне және метаболизмнің баяулауына байланысты кәрі адамдарға жас кезіндегідей тамақ мөлшері талап етілмейді [4].

Қарт адамдардың көбі Альцгеймер ауруымен ауырады. Статистика бойынша, дүние жүзінде 65-тен асқан жастағыларды зерттеген: 65-69 жастағылардың-13%, 70-74 жастағылардың-16%, 75-79 жастағылардың-19%, 80-84 жастағылардың- 23%, 85-89 жастағылардың- 40%, 90-100 жастағылардың-69% Альцгеймер ауруына бейім болатынын көрсеткен. Альцгеймер ауруы (альцгеймер типіндегі пресенильді және сенильді деменция) – жанұя мен қоғамның бейімделуінің айқын бұзылыстарына алып келетін тұлғаның, естің және практикалық қызмет дағдылардың үдетуші және қайтымсыз жоғалуы. Алғаш рет 1907 ж. неміс неврологы Алоис Альцгейлирмен (1864-1915) сипатталынған. Бұл аурумен 80 жастан жоғары адамдардың 20% зардап шегеді, ол қарт адамдардың өлім себептері арасында төртінші орын алады.

Жалғыз басты қарт адамдарға үйде әлеуметтік көмек көрсету Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес әлеуметтік қызметкер жүріп-тұруы қиын Жалғыз басты қарт адамдарға және мүмкіндігі шектеулі азаматтарға үйде әлеуметтік көмек көрсетеді. Қызмет алушыларды оларға бюджет қаражаты есебінен арнаулы әлеуметтік қызмет көрсету үшін үйде қызмет көрсету ұйымына жіберуді қызмет алушының тұрғылықты жері бойынша аудандық (қалалық) жұмыспен қамту және әлеуметтік бағдарламалардың уәкілетті органдары жүзеге асырады. Қарттар десе, бәріміздің көз алдымызға әке-шешеміз не ата-әжеміз елестері хақ. Сол ата-аналарымызға деген сүйіспеншілігімізді ыстық ықылас, құрметіміздің қаншалықты зор болатынын орта және аға буын өкілдері жақсы біледі деп ойлаймын. Әлі де болса оларды жас баладай әлдилеп, әлпештеп бағамыз. Бүгіндері әке-шешелері мен ата-әжелеріне солай қамқорлық жасайтын жастарымыз жоқ деп те айта алмаймыз. Дегенмен, қоғамымыздағы сан алуан келеңсіздіктердің қатарында ата-анасын қарттар үйіне тапсыру деген сұмдық әрекеттің өрттей қаулап келе жатқанын жоққа шығармаймыз. Шыны керек, қазіргі қоғамды әділетсіздік пен безбүйректік әбден жайлап алды. Енді міне, кішкентай күнінен бағып-қағып өсірген ұл-қыздарымыз шімірікпестен ата-аналарын қарттар үйіне тапсыра салатынды шығарды. Бұл – бұрын-соңды қазақ халқының салтында болмаған қасіретті жағдай [5].

Қазіргі қарттар үйі әу баста жасы ұлғайып, қараусыз қалған қарттар мен мүгедектерді әлеуметтік қорғау мақсатымен, өткен ғасырдың 50-60 жж. құрылған мекеме десетін. Елбасы Н. Назарбаев «Мерейлі отбасы» ұлттық байқауының жеңімпаздарын марапаттау рәсімінде сөйлеген сөзінде: «Егде жастағы 7 мыңнан астам адам қарттар үйінде өмір сүруде, ал олардың көбінің дені сау, табысты балалары бар. Қартайған ата-анасын тастап кету деген біздің дәстүрімізде жоқ, ата салтымызда болмаған. Қоғам туған баласы мен ата-анасын тастап кету секілді әрекеттерді масқара құбылыс ретінде бағалауы тиіс», – деген еді ерекше қынжылыспен. Міне, Елбасының бұл сөзінен қазақ халқының қатыгездікке бой алдырып, қарт ата-аналарына қасірет шектіруге дейін қадам басқандығын қатаң ескерткендігін аңғару қиын емес-ті. Әуелі Елбасының қарттар үйінде 7 мыңдай қартымыз бар деуіне біз аздап түзету енгізгіміз келеді. Қазақстан Республикасының статистика агенттігінің мәліметіне сүйенсек, еліміздегі қарттар үйі 67-ге жетіп, онда 12 мың адам тұрып жатса керек. Олардың көп бөлігі ШҚО-да (11 қарттар үйі, 2380 орын) жұмыс істейтін көрінеді. Одан кейінгі орында Ақмола облысы (10 қарттар үйі, 1103 орын) және Қостанай облысы (9 қарттар үйі, 1129 орын) тұр десе, еліміздің Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің жүргізген есебі бойынша 2012 ж. қарттар үйінің саны 87-ге жетіп, мұнда 35 мыңға жуық адам орналасты деп дабыл қағып отыр. Әрі олардың 45,5% әйелдер қауымы құрайды деп хабарлайды [6].

Бүгінгі таңда халқының басым бөлігі қарттар болып табылатын ел – Жапония, ондағы орташа жас – 41. Қазақстан халықтың қартаюы шегіне басқаларға қарағанда кейіндеу қадам басты, алайда алдағы уақытта бұл үдеріс айтарлықтай жеделдейтін болады. Айталық, 2004 ж. басында 65 жастағы және одан асқан адамдардың жалпы халық құрамындағы үлесі 7,4%-ды құраса,

қазақстандық сарапшылардың болжамы бойынша 2030 ж. қарай бұл сан 11,5%-ға дейін ұлғаятын болады. Қазіргі кезде Статистика агенттігінің деректері бойынша, Республикада зейнеткерлік жастағы адамдар саны – 1,7 млн. Бұл республикадағы әрбір онынші тұрғын егде жаста дегенді білдіреді. Қазақстанда әрбір азаматтың қарттық шағын лайықты етіп қамтамасыз ету қарт адамдар өмірінің сапасы мен әлеуметтік стандарттарын үнемі жақсартуға бағытталған мемлекеттік саясаттың негізгі басымдықтарының бірі болды. Үлкенді сыйлау, оларға құрмет көрсету ата-бабадан келе жатқан салтымыз. Ата-әжеміздің өмірлік тәжірибесі, ақыл-кеңестері, тәлім-тағлымдары ұрпақ үшін орны бөлек. Қай заманда болмасын қоғамда қарияларға деген құрмет, ізгі-ілтипат ерекше болған, олардың даналықтары мен өмірден түйген мол тәжірибесіне ден қойып отырған. Сол кісілердің арқасында осындай тыныш заманда өмір сүріп отырғанымызды кейінгі ұрпақ білсе деген ізгі тілегім бар. Бүгінгі жас, ертеңгі – қария. Мұны әр бір қазақ азаматтары жадында сақтап, көңілге түйіп, атасыз үйлері – батасыз, анасыз үйлері – панасыз қалатынын ескерген дұрыс.

Әдебиеттер

1. Әлеумет тынысы журнал. – Астана, 2011.
2. Қоғам және дәуір журнал. – Алматы, 2008.
3. http://massaget.kz/blogs/17713/.
4. Сарсенова Ж.Н. Әлеуметтік жұмыс: Оқу құралы. – Алматы, 2004.
5. Уровень жизни населения в Казахстане: Статистич. сборник / Под ред. Ю.К. Шокаманова. – Алматы, 2004.
6. Холостова Е.И., Дементьева Н.Ф. Социальная ребилитация: Учебн. пособие. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004.

Г. Мулланазар, *«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 3 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Медетбекова,*** *магистр, аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ҚАЗАҚ ХАЛЫҚ ПЕДАГОГИКАСЫНЫҢ ЭТНОДИДАКТИКАЛЫҚ ИДЕЯЛАРЫН ПАЙДАЛАНУДЫҢ ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ШАРТТАРЫ

Мақалада қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын қазіргі мектепетегі білім беруде, сонымен қатар тұлғалық ерекшеліктерін дамыту, мектептің жоғары сатысындағы оқу-тәрбие үрдісінде халық педагогикасының этнодидактикалық мүмкіндіктері қарастырылған

Ғаламдық жаһандану жағдайындағы жаңа қоғамда орын алған ірі экономикалық өзгерістер мен технологиялық жетістіктер – қоғам дамуының қозғаушы күші болып табылатын білім жүйесіне орасан ықпалын тигізіп отыр. Әлемдік қауымдастықтың біртұтас білім кеңістігін қалыптастыруға бағытталған ортақ мүддеге барынша әрекеттенуі – жалпыадамзаттық және ұлттық құндылықтарды бойына сіңіргенсаналы да парасатты тұлғаны тәрбиелеу қажеттігін алға тартып отыр.

Қазақстан Республикасының «Білім туралы» Заңында анықталға білім беру жүйесінің «ұлттық және жалпы адамзаттық құндылықтар, ғылым мен практика жетістіктері негізінде жеке адамды қалыптастыруға, дамытуға және кәсіптік шыңдауға бағытталған сапалы білім алу үшін қажетті жағдайлар жасау» арнайы айтылып өткен. Бұл жөнінде Қазақстан Республикасының 2011-2020 жж. дейінгі білім беруді дамыту мемлекеттік бағдарламасында: «жалпы білім сапасына қойылатын қазіргі заманғы талаптар білім берудің қазіргі заманғы ұлттық үлгісін қалыптастыру мен оны әлемдік білім беру кеңістігіне кірігуін қажет етеді» делінген [1].

Қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын мектеп тәжірбиесінде пайдалана отырып, қолдану сонымен қатар әлеуметтік факторларға байланысты туындап отыр. Қазіргі мекте-

петегі білім беру сапасын арттыру, сонымен қатар оқушылардың этномәдени құзырлықтарын дамыту мектептің жоғары сатысындағы оқу-тәрбие үрдісінде халық педагогикасының этнодидактикалық мүмкіндіктерін пайдалануды қажет етеді. Оқыту үрдісінде этнодидактика элементтерін пайдалану мәселесіне ғасырлар бойы ерекше мән берілген. Қазақ даласының ұлы ойшылдары Әл-Фараби, Жүсіп Баласағұн, Махмұт Қашқаридың шығармаларындағы дидактикалық ой-пікірлер халықтың этнодидактикалық мұрасымен ұштасады. Ғаламдық педагогика ғылымының көрнекті өкілдері Я.А. Коменский, И.Г. Песталоцци, А. Дистервег, К.Д. Ушинскийдің еңбектерінде мектептегі оқыту үрдісінде халық педагогикасындағы дидактика элементтерін ғылыми негізде пайдалану мәселесіне аса көп көңіл бөлінген. Жас ұрпақты қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларының негізінде оқыту мәселесі кейінгі жылдары көптеген мемлекеттегі ғалымдардың (алыс, жақын шетел Қазақстан) назарын өзіне аударуда. Ресейлік және басқа ТМД елдері ғалымдары Г.Н. Волков, М.И. Стельмахович, Е.П. Жирков, Ф.Г. Ялалов т.б. еңбектерінде халық педагогикасындағы оқыту мәселелері қарастырылған. Отандық белгілі педагог-ғалымдар Қ.Б. Жарықбаев, С.Қ. Қалиев, С.А.Ұзақбаева, А.А. Қалыбекова, Ж.Ж. Наурызбай, К.Ж. Қожахметова, М.Н. Балтабаев, Т.Ә. Қоңыратбаева т.б. еңбектерінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеялары қарастырылған.

Халық педагогикасының материалдарын жеке пән сабақтарында пайдаланудың дидактикалық бағытта зерттеген ғалымдар баршылық: (математика – А.С. Сарсекеев, Ә.Н. Ашай, К.А. Утеева; дене тәрбиесі – Ж.М.Түлегенов, Н.Ж. Жанатбекова, Ә. Сәдуақасов; физика – Г.Б. Әлімбекова; ұлттық тәрбие – Қ. Бөлеев, Х.Н. Қасымова; бейнелеу өнері – Қ.К. Болатбаев; ұлттық дүниетаным – Б.К. Өтешова; еңбек тәрбиесі – Қ.Қ. Шалғынбаева, Б. Апышев, Е.А. Битабаров; ән-күй – Б.М. Құлманова; ұлттық ойындар – А. Айтбаева және т.б.) [2-15].

Әйтсе де, жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың педагогикалық шарттарына байланысты кешенді еңбектердің әлі де тапшы. Сондықтан, жоғары сынып оқушыларын қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалану негізінде оқытуға деген педагогикалық тәжірибенің сұранысы мен оны тиімді жүзеге асыруға қажетті арнайы тұжырымдаманың жоқтығы арасында; жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларды пайдаланудың оқыту мүмкіндіктерінің жоғарылығымен мектепте оларды пайдаланудың төмен нәтижелілігі арасында; халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын мектеп тәжірибиесінде бірізділікті жүйемен пайдалануды ұйымдастыру қажеттігі мен оны жүзеге асыратындай әдістемелік кешеннің жоқтығы арасында қарама-қайшылық анық байқалады. Қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын жоғары сынып оқушылардың оқу-тәрбие процесінде пайдалануда төмендегідей принциптер негізге алынады: қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын оқу-тәрбие процесінде оқылатын пәндердің ерекшеліктеріне сәйкестіндіре және сабақтардың тақырыптарымен табиғи байланыста пайдалану; жоғары сынып оқушыларын қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын жөніндегі білімдерінің мінез-құлық, дағды іскерліктерінің қалыптасуы мен үйлесім табуына назар аудару; қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалануда ұлттық және жалпыадамзаттық құндылықтарды негізге алу, олардың диалектикалық бірлігін сақтау. Қазақ халық педагогикасының материалдарын тәуелсіз мемлекеттің мүддесіне, қазақстанның білім беру заңының бағытына сәйкестендіріп пайдалану; қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын оқу-тәрбие пайдалануда бірізділік пен сабақтастық мәселелеріне жете көңіл бөлу; қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын оқу-тәрбие процесінде пайдаланудың жүйелігі мен кешенділігін қамтамасыз ету; қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын оқу-тәрбие пайдалануда жоғары сынып оқушылардың жас және жеке дара еркшеліктерін назарда ұстау, оған саралы көзқарас тұрғысынан қарау [9-11].

Қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларының сұрыптау өлшемдері мен пайдалану принциптерін айқындау олардың оқу-тәрбие процесінде пайдалануға арналған үлгі мазмұнын жасауға негіз болады: қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын оқу-тәрбие процесінде пайдалану мұғалімдерден мынадай қабілеттерді игеруді талап етеді: танымдық, яғни қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың, халық шығарма-

шылығын (ауызекі-поэтикалық, саз, сәндік-қолданбалы өнері, үлгілері; салт-дәстүр, ырым-жоралғы, әдет-ғұрыптары, даналық идеялары, ой-пікір көзқарастары,педагогикалық іс-әрекет тәжірбиесі тәрізді дидактикалық білімдер) іздестіру, оларды талдау, жинақтау, педагогикалық мақсатта сұрыптау принциптеріне сәйкес топтастыру; диагностикалық яғни қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалануда оқушылардың қабылдау мүмкіндіктерін, тәрбие дәрежесі мен даму деңгейлерін диагностика арқылы анықтау; жобалау (проектілік) – қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалануда болашақта атқарылатын іс-әрекеттердің нәтижесін алдын-ала көре біліп, стратегиясын анықтау; оқу-тәрбие жұмыстарын жүзеге асырудың амал-жолдарын, мазмұны мен құрамын жоспарлау; ұйымдастырушылық-қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалану барысында межеленген нәтижеге жету үшін мектеп ұжымын, ата-аналарды, сондай-ақ жоғары сынып оқушыларын бұл мақсатқа ынтымақтастықпен жұмылдыру бұл орайда оқушылармен, пән мұғалімдерімен, тәрбиешілермен, ата-аналармен өзара қарым-қатынасты реттеу; коммуникативтік – қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалануда жоғары сынып оқушылардың мүддесіне, талап-тілегіне сай келетін моральдық-психологиялық жағдай тудыру, олармен өзара ынтымақтастық, түсіністік, сыйласушылық қарым-қатынас орнату.

Жоғары сынып оқушыларын адалдыққа, әділеттілікке, ерлікке, әсемдікке, достыққа үйретуіміз керек, жамандықтан, қулықтан, өтіріктен, зұлымдықтан аулақ болуға тәрбиелеуіміз керек. Жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалану жүйесі: дидактикалық маңыздылығы, білімділік: әр түрлі салалар бойынша халықтық білімдерді, оларды күнделікті өмірлік қызметте пайдалану дағдылары мен іскерліктерді қалыптастыру, халықтық түсініктерге сай балалардың дүниетанымын қалыптастыру, өзіндік білім алу дағдылары мен іскерліктерді қалыптастыру. Тәрбиелік: халық идеяларына сәйкес тұлғаның әсемдік, рухани-адамгершілік; қызметі: әрбір оқушыға белгілі білімдер жиынтығын беріп, өмірлік қызметте аса қажетті практикалық және интеллектуалдық дағдылар мен іскерліктерді қалыптастыру; қайнар көздері: халық ауыз әдебиеті, салт-дәстүрлер мен әдет-ғұрыптар, ұлттық ойындар мен ойыншықтар, ұлы ойшылдардың педагогикалық мұралары, ұлттық өнер, шаруашылық мәдени дәстүрлер, діни ілімдер; мазмұны: халықтық білімдер жиынтығы (жалпы және өндірістің түрлі салалары бойынша халықтық білімдер-ұлт тарихы, халықтық география, халықтық математика, халықтық медицина, халықтық астрономия, халықтық өнер т.б.); формалары: жеке жұптық, топтық, ұжымдық; әдіс-тәсілдері: көрнекі (үлгі өнеге көрсету); ауызша (түсіндіру, әңгіме, әңгімелесу, иландыру, ым-ишара және т.б.); практикалық (жаттықтыру, тапсырма беру); ынталандыру (қолдау, мақтап-марапаттау, түзету т.б.); қорытындылау (сынау, қоғамдық, ауылдық) бағалау, бата беру және т.б; нәтижесі: халықтық негізде білімдерді машық пен дағдыларды игеру процесінде дәстүрлі құндылық бағдарларын қалыптастыру. Халық мәдениетінің құндылықтарына қатынасты сезінген тұлғаның ұрыптық қасиеттерін тәрбиелеу, ілімнің оң мативтерін қалыптастыру. Сондықтан, қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеялары мектептің жоғарғы сатысында оқу үрдістерін жетілдірудің жаңа міндеттерін шешуде педагогикалық инновациялық ретінде пайдалану мүмкіндіктерін сабақтың барлық кезеңдерінде дидактикалық мақсаттарды іске асыруда қолданыс табады. Халықтық педагогика тәжірибиесінен оқу материалдарын оқытудың формалары, әдіс-тәсілдері мен құралдары таңдалынады. Этнодидактикалық әдістерді дәстүрлі және инновациялық оқыту әдіс-тәсілдерін кіріктіре пайдалынылады. Халық педагогикасының дидактикалық мүмкіндіктері жоғары сынып оқушыларының ақыл-ойын дамытудың маңызды құралы ретінде олардың танымдық қызметін мотивациялау және ұйымдастыруға үлкен септігін тигізеді. Халықтық дидактика элементтерін пайдалану жолымен үлгерім деңгейін арттыруға әсер ететін негізгі факторлардың (оқуға деген қатынас, оқу жұмысын ұйымдастыру, білімдер, іскерліктер мен дағдыларды меңгеру) оқушы тұлғасына дидактикалық әсерін күшейту мүмкіндігі артады [12].

Зерттеу жұмысымызда жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде этнодидактикалық идеяларды пайдаланудың мынандай педагогикалық шарттары анықталды:

– жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың жүйелігіне нақты мақсатқа бағытталғанына қол жеткізу;

– жоғары сыныпта оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасын этнодидактикалық идеяларын пайдалану мүмкіндіктерін анықтау;

– этнодидактикалық идеялардың негізінде жоғары сыныпта оқу пәндерін оқыту мазмұнын жетілдіру;

– жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде этнодидактикалық оқыту формаларын әдіс тәсілдерін қазіргі белсенді, интер белсенді әдіс-тәсілдерін бірге пайдалану;

– жоғары сынып оқушыларының оқыту нәтижелерін мониторингілеу және бағалауда оқушылардың этнодидактикалық ерекшеліктерін және этнодидактикалық факторларын есепке алу.

Өлшемдері: 1) оқушылардың пәндік білімдерінде халық педагогикасының мазмұны қалыптаспаған; 2) халық педагогикасының мұраларына деген қызығушылығының болмауы; 3) жоғары сынып оқушыларының қазақ халық педагогикасының ұлттық мәдениетіне көзқарастарының төмендігі.

Шарт – бұл белгілі обьектінің қызмет етуінің негізі болып табылады. Кез келген ғылым аясында шарттар обьективті және субьективті, қажетті және жеткілікті болып бөлінеді. Осы қағиданы басшылыққа алып оқушылардың халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын дамытудың педагогикалық шарттарын пайымдадық және былайша жіктедік: халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларының тағылымдары материалдарын іріктеу принциптері; халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларының тағылымдары материалдарының жүйеленуі; жоғары сынып оқушылардың халық тағылымы этнодидактикалық материалдары арқылы дамыту моделінің жасалуы.

Жоғары сынып оқушылардың халық тағылымы этнодидактикалық материалдары арқылы арнайы пән, таңдау курсында, сыныптан тыс тәрбие жұмыстарында дамытудың әдістері мен тәсілдері қамтылды.

Жоғары сынып оқушылардың халық тағылымы этнодидактикалық материалдары арқылы дамыту мазмұны мен құралдарының тәжірбиелік-педагогикалық жұмыста тексерілді.

Талданған педагогикалық шарттарды іс-әрекетте жүзеге асыруда олардың әрқайсысы өзіндік қызмет атқарады. Егеменді ел жағдайында қоғам өмірін ізгілендіру мен демократияландыруға байланысты қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын жоғары сынып оқушыларының мектеп тәжірбиесінде пайдалану проблеманың бірі болып отыр [15].

Ғылыми-педагогикалық әдебиеттерге жасаған талдау бұл проблеманың бұрын-соңды зерттелмегенін айғақтайды. Қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын жүйеге келтіріп, топтастыру, зерттеп, зерделеу олардың жоғары сынып оқушыларының оқу тәрбиесіндегі мүмкіндіктерінің жоғары екендігін, бүгінгі заман талабынан шығатынын дәлелдейді. Ғылыми әдебиеттерде «этнодидактика» ұғымына берілген анықтамаларды жүйелеу, оған былайша өз анықтамамызды беруге түрткі болды: этнодидактика дегеніміз-халықтық оқыту, білім беру, даму процестерінің (таным, наным, сенім, ұғым, әдет, ғұрып, мінез, құлық, және салт) қалыптасқан жиынтық формасы. Діни, рухани, мәдени, ғылыми нысандарының жетістіктері, кәсіби-тұрмыс әрекеттері мен қарым-қатынастарының тарихи-қоғамдық оқу-тәрбие шаралары. Ұрпақтан-ұрпаққа ауысып, қоғам игілігіне айналған дәстүрлер өзіне тән ұлттық ерекшеліктері мен құндылықтарын жоймай қайта жаңғыртып отырады

Зерттеу барысында қол жеткізген нәтижелер бізге төмендегідей қорытынды жасауға мүмкіндік туғызды:

1. Жоғары сынып оқушылардың оқыту үдерісінде халық педагогикасындағы этнодидактикалық идеяларды пайдалану мәселесінің зерттелу деңгейін айқындау үшін психологиялық-педагогикалық, әдістемелік және этнопедагогикалық зерттеулер мен әдебиеттерге жасалынған талдау қазіргі жалпы орта мектептерде білімдік мақсаттарды іске асыруда этнодидактика элементтерін оңтайлы да орайлы жолмен пайдалану мәселесі әлі толық шешімін таппаған өзекті мәселе екендігін дәлелдейді.

2. Қазақ халық педагогикасындағы этнодидактикалық идеялардың зерттелу тарихын тарихи-генетикалық тұрғыдан талдау қазақ даласы ғұламаларының, қазақтың ағартушы-педагогтары мен ғалымдарының дидактикалық ой-пікірлерін анықтауға, қазақ этнопедагогикасының қайнар көздері – халық ауыз әдебиеті үлгілері, салт-дәстүрлер, ойындар, әдет-ғұрыптар т.б. этнодидак-

тикалық идеялардың молдығын, оларды қазіргі мектептің оқу үдерісінде пайдалану мүмкіндіктерін көрсетеді.

3. Жоғары сынып оқушыларын оқыту үдерісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың негізгі компоненттерін, олар арасындағы байланыстарды анықтайтын, олардың тиімділігін критерийлерін, өлшемдерін және деңгейлерін сипаттайтын зерттелінетін процестің теориялық моделі жасалынды.

4. Жоғары сыныптарда табиғи-математикалық бағыттағы оқу пәндерінің бағдарламалық мазмұнын этнодидактикалық идеяларды пайдалану тұрғысынан талдау негізінде мектептің жоғары сатысында оқыту мақсаттарына қол жеткізуде халық дидактикасы элементтерін тиімді пайдаланудың мүмкіндіктері мол екендігі анықталды.

5. Зерттеу мәселесі бойынша әдебиеттерді теориялық талдау және озық педагогикалық істәжірибені зерделу нәтижесінде жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде этнодидактика идеяларын пайдаланудың тиімділігін қамтамасыз етіледі.

6. Тәжірибелік-эксперименттік жұмыстың нәтижелері ұсынылған педагогикалық шарттар және олардың негізінде жасалынғанжоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың әдістемесінің тиімді екендігін көрсетті.

7. Зерттеу барысында жасалынған жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалану бойынша мұғалімдерге арналған әдістемелік ұсыныстар, жоғары сынып оқытушыларына арналған оқыту үрдісінде «Қазақ халық педагогикасының этнодидактиаклық идеялары» атты арнайы семинар бағдарламасы облыстың бірнеше мектептері педагогикалық іс-тәжірибесіне ендірілді [16].

Сурет. **Қазақ ойшылдары мен ағартушыларының, ғұлама педагогтардың қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларынжүйеге келтіру бұл проблеманың шешімін іздестіруде, әдіснамалық-теориялық негізін дәлелдеуде тірек болады**

Ұсынылып отырған мәселе күрделі болғандықтан, оның көптеген салаларын қамтып шығу мүмкін емес, сондықтан қарастырып отырған мәселе толығымен шешімін тапты деуге болмайды. Осыған сәйкес зерттеу болашағы біздің ойымызша, төмендегідей мәселелерді қарастыру бағытында дамуы қажет етеді: жоғары сынып оқушыларын оқыту үрдісінде қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдалануды технологияландыру мүмкіндіктері; қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларды мектепте педагогикалық жаңашылдық ретінде пайдаланудың мәселелері; оқушылардың өзіндік білім алу дағдылары мен икемділіктерін қалыптастыруда этнодидактика элементтерін пайдалану.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының 2011-2020 жылдарда білім беруді дамытудың мемлекеттік бағдарламасы. – Астана, 2010.

2. Әл-Фарабидің педагогикалық іліміндегі негізгі ұғымдар // Қазақстан жоғары мектебі, 2007. – №1. – 15-18 бб.

3. Баласағұн Ж. тәрбие мақсаты туралы // Жоғары оқу орындарында білікті мамандар даярлаудың өзекті мәселелері: халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция материалдары. – Т.2. – Тараз, 2007. – 42-46 бб.

4. Махмұт Қашқаридің педагогика ғылымының қалыптасуына қосқан үлесі // Ұлт тағылымы. – 2007. – №1. – 29-32 бб.

5. Коменский Я.А. Великая дидактика // Избр. Соч. – М., 1995. – С. 472.

6. Песталоцци И.Г. Избр. Пед. произведения. – Т.2. – М., 1963.

7. Дистервег А. Руководство к образованию немецких учителей // Избр.пед.соч. – М., 1956. – С. 55-112.

8. Ушинский К.Д. О народности в общественном воспитании // Пед. соч. в 6-и т. – М.: Педагогика, 1988. – Т.1. – С. 194-256.

9. Волков Г.Н. Этнопедагогика. – М.: Академия, 1999. – 218 с.

10. Стельмахович М.И. Традиции и тенденции, развития семейной этнопедагогики украинского народа: Автореф… докт.пед.наук. – Киев,1989. – 43 с.

11. Этнодидактика народов России: практико-ориентированный подход к обучению: Материалы первой Всероссийской научно-практической конференции / Научный ред. Ф.Г.Ялалов. – Казань: Чишмэ, 2003. – 228 с.

12. Ялалов Ф.Г. Этнодидактика: Монография. – М.: ГИЦ ВЛАДОС, 2002. – 151 с.

13. Жарикбаев К.Б. Современное состояние и основные проблемы этнопсихологии в Казахстане // Этнопедагогика және этнопсихология. – Алматы: КазГУ, 1995. – 82-92 бб.

14. Қалиев С.Қ. Қазақтың халық тәлім-тәрбиесінің ғылыми-педагогикалық негіздері; пед. ғыл. Докт. ...дисс. автореф: 13.00.01. – Алматы, 1996. – 65 б.

15. Калыбекова А.А.Теоретические и прикладные основы народной педагогики казахов. – Алматы: Баур, 2006. – 364 с.

16. Алметов Н.Ш. Дидактической потенциал народной педагогики и его реализация в учебно-воспитательном процессе. – Ташкент: Фан, 1999. – 337с.

С. Бекбулатова, *студентка 2 курса по специальности «Дизайн»*
Научный руководитель: ***Б.И. Ижанов,*** *ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ВЕЛИКИЙ ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ

Великий Шелковый путь — караванная дорога, связывавшая Восточную Азию со Средиземноморьем в древности и в Средние века. В первую очередь, использовался для вывоза шелка из Китая, с чем и связано его название. Путь был проложен во II в. до н. э. и просуществовал до XIV в. н. э. Существовали отдельные участки Великого Шелкового пути: «Лазуритовый путь» – соединял Среднюю Азию и Средний Восток с Средиземноморьем и Индией. «Нефритовый путь» – связывал Восточный Туркестан с Китаем. «Степной путь» – из Причерноморья к берегам Дона, оттуда к сарматам в Южном Приуралье, а затем в Прииртышье и к о.Зайсан. Товары по Великому Шелковому пути шли в основном с востока на запад. И, как это следует из названия, главным товаром в этом списке был шелк. Благодаря своей легкости, компактности, громадному спросу и дороговизне он являлся идеальным предметом торговли для перевозки на дальние расстояния. Еще в средние века венецианский купец Марко Поло назвал эти караванные пути шелковыми. А в научный оборот термин «Великий Шелковый путь» в 1877 г. ввел немецкий исследователь Фердинанд Рихтгофен в своем фундаментальном труде «Китай». Из Центральной Азии и Восточного Средиземноморья в Китай поступали разнообразные шерстяные изделия – ковры, завесы, покрывала, паласы. Они произвели огромное впечатление на жителей Китая, незнакомых с техников обработки шерсти, льна, ковровым производством и паласным плетением. Высоко ценились в Древнем Китае парфянские гобеленовые ткани и ковры. Также, из Центральной Азии вывозились верблюды, весьма ценимые в Китае, военное снаряжение, золото и серебро, полудрагоценные камни и изделия из стекла. Особенно ценилось своим высоким качеством самаркандское стекло. Оно рассматривалось раньше как предмет роскоши. А также кожа и шерсть, хлопчатобумажные ткани, золотошвейные тканы.

По Степному пути распространяли шелк, меха и шкуры, иранские ковры, изделия из драгоценных металлов. Начальный путь Великого Шелкового Пути – «протошелковый путь». К этому этапу относятся города – ставки и могильники саков и усуней, хунну, сарматов, античные города Центральной Азии. Кочевые племенасаков участвовали в распространении драгоценных шелков, через посредство которых диковинный для того времени товар попадал в Центральную Азию и Средиземноморье. Во времена существования государств саков, усуней во II в. до н. э. – I тыс. н. э. Шелковый путь уже активно функционировал, на территорию Казахстана проникают римское стекло и монеты, китайский шелк, зеркала и посуда, европейские фабулы-застежки и камни-печатки из Сасанидского Ирана.

Во второй половине VI в. тюрки стали хозяевами значительной части Великого Шелкового пути. Именно в тюркский период наблюдается оживление на трассах Великого Шелкового пути, который проходил из Китая на запад через Семиречье и юг Казахстана. Это объясняется тем, что в Семиречье находились ставки тюркских каганов, которые контролировали и обеспечивали безопасность торговых путей, к тому же богатая тюркская знать и ее окружение стали крупными оптовыми покупателями заморских товаров. Оживление тюркского участка Шелкового пути сыграло важную роль в развитии здесь городской культуры. В Семиречье и на юге Казахстана оно стимулировало возникновение целого ряда новых городских центров, способствовало быстрому

росту городов. Вполне естественно, что часть шелка и других товаров, провозимых по Шелковому пути, оседала в этих городах.

В Западном Казахстане обнаружен серебряный ритон из Ирана.

В Жетыасарском урочище обнаружены китайские бронзовые зеркала.

Там же обнаружена бронзовая фабула застежка из Греции.

При раскопках исторических памятников на протяжении тюркского участка Шелкового пути найдены многочисленные материальные подтверждения бывшей здесь торговли. Вещи, найденные при раскопках сырдарьинских средневековых городов, являются важными источниками изучения международной торговли. К числу таких находок относится серебряный клад из Отырара. Отырар был узлом многих караванных путей. В нем представлены монетные дворы восточно-туркестанских городов, городов Малой Азии, Европы, и изделия из Поволжья. В ходе раскопок обнаружены ювелирные изделия, предметы быта, монеты и др.

Ключевой позицией на границе с тюрками был город Тараз, один из крупнейших городов Казахстана. Город стал важнейшим центром транзитной торговли, о котором пишут, как о «месте торговли мусульман с тюрками». Через Тараз вывозилось серебро, которое добывалось в верховьях р. Талас. На городище при раскопках найдены многочисленные монеты. Именно здесь тюркский каган Дизабул в 568 г. принимал дипломатическое посольство императора Юстиниана II.

Византийский золотой солид найденный в Таразе.

К числу редкостных по значению находок относится серебряный клад из Отырара.

В Отыраре найдены: монеты различных стран, браслеты, бляшки и пряжки от поясов, слитки серебра, бронзовые зеркала, нефритовые изделия, стеклянная посуда.

Из Китая же караваны везли на Запад знаменитую китайскую фарфоровую посуду – вазы, чаши, бокалы, блюда, снежной белизны с изящными рисунками. Только в Китае владели секретом изготовления тончайшего и звонкого фарфора, поэтому он очень дорого стоил на рынках Европы. Вывозились также бронзовые украшения и другие изделия из этого металла, бронзовые зеркала с разнообразным орнаментом, зонты, изделия из знаменитого китайского лака. Высоко ценилась и китайская бумага. Предметами вывоза были золото, кожи и многое другое. Купцы везли также шерстяные ткани и лен, коралл, янтарь, асбест. В дорожных мешках купцов можно было найти слоновые бивни, носорожьи рога, черепаховые панцири, пряности, изделия из керамики и железа, оружие из бронзы и зеркала.Из Индии доставлялись ткани, пряности и самоцветы, красители. В Рим везли пряности, драгоценные камни, слоновую кость, сахар. Оттуда европейские картины и предметы роскоши.

В Восточную Европу из Центральной Азии поставлялись хлопчатобумажные, шерстяные и шелковые ткани. Из Восточной Европы в Хорезм привозилось большое количество кожы, меха, пушных зверей, кору для дубления кожы.

Сведения средневековых авторов и археологические раскопки доказывают, что международная торговля по Шелковому пути достигла высокого уровня. Крупными торговыми центрами оставались Испиджаб, Кедер, Отырар, Тараз, Навакент, Баласагун. К ним прибавились такие города северо-восточного Семиречья, как Коялык, Ики-Огуз.

Литература

1. Боголюбов Л.Н. Человек и Общество 10-11 класс. – М., 2000.
2. Бачинин В.А. Духовная культура личности. – М: Политиздат, 1986.
3. Добрынина В.И., Большаков А.В. Актуальные проблемы культуры XX века. – М.: «Знание», 1993.
4. Введение в культурологию: Учебн. пособие для вузов / Под ред. Е.В. Попова. – М.: «Владас», 1995.
5. Суханов И.В. Обычаи, традиции и преемственность поколений.
6. Драч Г.В. Культурология. – РнД, 1996.

***С. Кажуева**, 2 курс студенті*
*Ғылыми жетекшісі: **Г.А. Имангалиева,** аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ТҮСТІҢ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ СӘУЛЕТТЕГІ РОЛІ

Адам өзінің өмірінде түсті ертеден-ақ пайдалана бастады. Бұған, бүгінгі күнге дейін сақталған үңгірлердегі қабырға жазулары мен жартастағы суреттер дәлел болады. Бұл көркем суреттердің қара,қызыл, ақ болып келетін түс гамассы ертедегі суретшілер көмір, бор, қызыл топырақ арқылы жасаған қарапайым бояулармен ерекшеленеді.

Бірінші түс табиғаты туралы еңбектер бұрынғы Грециядан басталады. Ескі ғалым және философтардың түсінушілігінде түс нұрдын және тұңғиықтықтын, ақ және қараның қарама қайшылығы деп түсінген. Мүмкін, олар осы екі шектің арасында барлық түстер спектрі бар деп болжады, бірақ тек осы идеяны дәл тұжырымдай алмады. Антикалық философтар Түс ауа немесе су сияқты, белгілі бір дене ретінде, материяның нысаны ретінде түсіндірді, және бұл адам көзіне кірсе онда көрнекі сезімді түрткілейді деп тұжырымдаған. Мысалы, Демокрит түстер өздері «біліксіз» және түссіз болып табылатын атомдардан құрайды, дененің түсі түрлі атомдар пішінінің және олардың салыстырмалы жағдайынан көз мүшесінде туындайтын әсер деп сенген [2, 329 б.].

Платон өзінің жарық және көру теориясында заттық-жанасу өкілдіктерін ұстанды: «... түс – бұл жалын, әрбір жеке дене ағындарынаң және бөлшектерден тұратын, біздің көру қабілетімізге шамалас... олардын араластыруы арқасында барлық түстердін түрлері дүниеге келеді... » [4, 513 б.].

Аристотель, жарық-мөлдір ортаның қозғалғыш күй болып табылады деп мәлімдеді (XIX ғ. эфир деп аталады). Мөлдір орта кейбір «өрт» арқылы қозғалғыш күйге енеді. Осы «өрт», яғни түс деп білді [1, 305 б.].

Ежелгі ғалымдар өзінше түстерді жіктеді, негізгіні және туындыны айқындады, араластыру немесе ірі модификациясы арқылы қалыптасады деді. Антикалық түсті эстетика еуропалық өнерге, ежелгі ғылымға философиядай болды.

Ренессансты философия түсі өзіне барлығын жинап алды, соның ішінде алдыңғы ғасырлардан, және де ортағасырлық жарық пен түстін символизмдерінең. Жарық және түске арналған, Қайта Өрлеу Дәуірінің барлық байтақ әдебиетерінең бізге Альберти, Леонардо да Винчи, Д. Вазари шығармалары көп таныс. Альберти және Леонардо жұмыстары өнер тәжірибесімен тығыз байланысты. Қайта Өрлеу Дәуірінің барлық теориялық бағытын ұстанушылар сурет және композицияны бірауыздан біріншілікке қойды, ал түсті екінші рөлге қойды.

Он жетінші ғасырда И. Ньютон түсті физикалық ғылымның негізін қалаушы болды. Ол жарық пен түсті органикалық бірлігін, олардың физикалық басымын мәлімдеді. Түс белгілі бір жағдайларда пайда болмайды, ол тек ғана көрінеді. Түс, Ньютонның анықтауы бойынша, жарық түскен кезде адамның көру мүшесінде сезіледі деген [3, 105 б.].

Бұл орайда, І. Чанг және Роже де Пиль сияқты атақты ғалымдарды атап кеткен жөн. И. Цан спектр түстерін ұқсастығы арқылы, сонымен қатар олардың материалдық объектілерге қатысты деп түстерді жіктеледі. Роже де Пиль түсті кескіндеме құралы ретінде жұмыс істеді.

Он сегізінші ғасыр, орыс ғалымы М.В. Ломоносовтың үш компонентті көру гипотезасына сүйенді. Бұл гипотезаның мәні, адамның көру мүшесін қоздыратын: қызыл, көк, сары түстер бар екенін айтады. Осы негізгі қозуды араластыру арқылы барлық түстердің сезімін алуға болады. Үш түпнұсқа арқылы барлық түстердің пайда болу идеясын, осы уш түсті араластыру барысында қажетті рен түрлерін шығару, ғалымды суретші тәжірибесі шабыттандырды.

XX ғ. өнердің ғылыми жетістіктері жарық пен түстен құрған. жарық және түсті құбылысты елемеу мүмкін емес, ойлаушы суретші жаңа идеяның бастауын оптикаллық көзден табады. Түсті және колориметрии заманауи негізгі идеясы, үш өлшемдік түсті және «дене түсі» идеясы болып табылады.

Форманың объективті қасиеттерінің және сәулеттік композиция құралдарының бірі – түс болып

табылады. Түстің адам өмірінде атқарар рөлі өте зор: оның арқасында қоршаған орта бізге түрлі-түсті ерекшелктігімен әсер етіп, ерекше сезімге бөлейді.

Өндірістік және қоғамдық ғимараттар мен тұрғын үйлер бөлмелерінің ішкі көрінісін жобалаған кезде үйлердің жарықтық ортасы жан-жақты талқылаудан өтіп,схема мен ұсынылған колер үндестігі түрінде жасалуы керек.

Ерте заманнан-ақ сәулетшілер түстің форма құрастыру қасиетін ескере отырып, ғимараттардың, қасбетінің (фасадың) түр-түсінде де назардан тыс қалдырмаған. Алайда, Х1Х ғ. Аяғы мен ХХ ғ. Орта шегіне дейін ғимараттың экстерьерінде фасадтардың пластикалық сапасына ерекше назар аударылып, олардың түр-түсіне онша мән берілмеді. 60-70 жж. бастап фасадтар негізінен «суперграфика» үлгісіндегі түспен боялатын болды. Бұл – түс көп жағдайда ғимараттың конструктивтік логикасынан тыс, дербес мағынаға ие болады деген сөз

Форманы анықтаудың негізгі құралы түс болып саналады. Түр-түстің хроматикалық аберация қасиетінің барын біз білеміз. Ол қасиет арқылы күңгірт түстер боялған кеңістіктерді алыстатса, ашық түстер керісінше жақындатады. Осы қасиетке түр-түстің форма құрау мүмкіндігі негізделген. Көлем үшін жазықтықтың түрлі учаскелерінде түрлі түс өңдерін қолдану арқылы, шынайы форманың көрер көзге деформациялану эффектісіне, сондай-ақ бөлшектену иллюзиясына қол жеткізуге болады.

Түс арқылы форманы баса көрсетуге де, быт-шыт бүлдіруге де болады. Мәселен, формаға тән құрылымдық элементтерді (мәселен, кубтың қырларын алайық) бір түспен баса көрсету арқылы сезінуді күшейтуге болады, ал контрасты түс үйлестіктерін белгілі бір көлемнің қырлары мен қабырғаларында пайдаланғанда (оның геометриялық сипаттамаларына тәуелсіз болған жағдайда) – керісінше форманы сезіну жалған болып шығады.

Форманы анықтаудың белгілі бір мүмкіндіктерінің адамға информативті және психофизиологиялық әсер ететін түс қасиеті болады. Олардың тереңдік-кеңістіктік форманы анықтауда атқарар ролі зор. Сонымен, кеңістік бөліктерінің әрқайсысында өзінің түс бояуы болады. Интерьерлік кеңістікте түстің психофизиологиялық қасиеті ескерілуі керек. Сонымен,өмірде көп жағдайда жазықтықтың, көлемнің немесе кеңістіктің тереңдігінің сипатын анықтау қажеттілігі туады. Осы мақсатта көлемдік-кеңістіктік композицияда түрлі тәсілдер қолданылады. Әрине, көлемдік-кеңістіктік композицияның әрбір түріне қолданылатын тәсілдің өзіндік ерекшеліктері болады, бірақ, кез келген жағдайға сай келетін әмбебап құралдар да бар. Соның бірі-бөлшектеу. Түстердің қасиеттерін зерттеу бізге түстердің психологиялық физикалық қасиетін, этнокөркемдік атауларын анықтауға мүмкіндік береді.

Психолог ғалымдар түстің адамға әр түрлі әсер туралы бірқатар зерттеулер жүргізгендігі белгілі. Мысалы қызыл түске көп қарау, немесе қызыл түске боялған бөлме ішінде ұзақ отыру адамның жүйкесіне тиіп, оны әлсіретететіндігі анықталған. Сонымен қатар бөлменің қабырғасын түрлі түстермен реңдеудің өзіндік ерекшелігі болады. Мысалы, зерттеу нәтижелері үйдің көлеңке немесе солтүстік жақтағы бөлмелерін жылы түстермен, күн жарығы тікелей түскен бөлмелерді суық түстермен (ашық көк, немесе салат түсті ақшылды жасыл көк түске) безендіру қажеттігін көрсеткен. Сонда жылы түстер адамға жылылық әсерін беріп, бөлменің іші жылына түскендей сезіледі, ал суық түсті бөлме жаздың күні адамға салқындағандай әсер беретіндігі анықталған. Сол сияқты заттардың салмағына байланысты болатын түстердің қасиетін мынадан білуге болады. Мысалы қара жасыл көк түске боялған жүк машинасы өте ауыр сияқты болып қабылданса, нақ сондай формадағы машинаның түсі ақшыл көкке боялса оның салмағы жеңіл сияқты болып көрінетіндігі белгілі болған.

Түстерді тану барысында олардың символдық түрде берілуі ерекше назар аударатын құбылыс. Жасыл көк түс жастық шақты білдірсе, аспан көк түс бостандықты, еркіндікті, білдіреді, ақ түс тазалықты, қара түс жамандықты, қызыл түс белгілі бір өзгерісті білдіреді.

Түстердің адам өмірінде айтарлықтай ықпалы бар. Көгілдір жалғыздықты, қамығушылықты, депрессияны, білгірлікті, сенімділікті және берілгендікті білдіреді. Көгілдір рең көп қолданылатын, кең таралған реңдердің бірі. Алайда солай екен деп оны кез келген жерге жапсыра бермеген жөн дейді. Әсіресе ас бөлмесіне жолатпау керек. Өйткені көгілдір түс тамаққа деген тәбетті жоғалтады екен. Көгілдір адамды тыныштандыратын бір рең. Өзін-өзі өлімге қиюшылықты азайтатындықтан

батыста көпірлердің кенарын көгілдір түске бояйды екен. Жүйке жүйелері үшін пайдалы делінеді. Сондықтан жатын бөлмені көгілдір түспен жасақтау ақылды шешімдердің бірі көрінеді. Алайда көгілдірдің тым қою реңкін қолданбаған жөн. Өйткені ол суықтықты, қараңғылықты сипаттайтын болғандықтан ұйқыға кетерде кері әсерін тигізеді. Көгілдір түсті бөлмеде еңбек ету нәтижелі көрінеді. Аталмыш реңді бөлмеде сынақ тапсырған студенттер жоғары нәтижелер көрсетсе, штанга көтеретіндер өз мүмкіндігінен біршама ауыр салмақты көтере біледі екен. Көгілдір реңмен жазылған жазулар да есте жақсы сақталады екен.

Қызыл түс ыстық, қан, құмарлық, ғашықтық, берілгендік, күш, қызуқандылық, агрессия секілді ұғымдарды сипаттайды. Қан қысымын жоғарылатады және тыныс алуды жеделдетеді. Адамдарды жылдам шешім шығаруға, ынталандыруға ықпал ететін бір рең. Қызыл түс адамның назарын тез баурайтын рең. Дизайн және декорацияда көзге бірден түсетіндіктен қызыл реңді көп қолдансаңыз ұтылмайсыз. Қырмызы түсті бөлмелер адамның тынышын кетіреді. Шашыраңқы қырмызы реңді бөлмелер адамның уақытты айыра алмауына жол ашатын көрінеді. Сол себепті казино, бар, клубтарда көп қолданылады. Және бір айта кетері тәбетті ашатын түс болғандықтан ресторандар да декорациясының көп бөлігін осы реңнен жасақтайтын көрінеді.

Сары түс көзге аса зиянды. Сары түске боялған бөлмеде нәрестелер жылауын үдетсе, үлкендер тез ашуланғыш болады екен. Сондай-ақ сары түс метаболизмді жылдамдатады. Сары рең әлсіздеу қолданылғанда жылылық және жарқыл, жалтылдау, яғни әсемдік береді. Күн көзі секілді, жылынуды қалайсыз, бірақ қарауды қаламайсыз, көзіңізді шағылыстырады.

Жасыл көпшілік ұғымында қарым-қатынасты білдіреді. Бірақ жалпыға ортақ танымбойынша табиғатты және жастықты бейнелейді. Көз үшін өте пайдалы. Сонымен қатар тыныштандырады, жүйке жүйелеріне жағымды әсер береді. Телевизорда эфирге шығардың алдында адамдарды толқымасы үшін жасыл бөлмеге кіргізіп күттіретін көрінеді. Аталған рең сондай-ақ ауруханаларда да емделушілердің сабырсызданбасы үшін көп қолданылады екен. Асқазан ауруларына пайдалы делінеді бір зерттеулерде. Жасыл қабырғалы алаңдарда адамдар асқазан ауруымен шағымданбайтын көрінеді. Жасылдың түрлі реңлері түрліше әсер береді екен:

– қою жасыл – суықтық, байлық, еркекшоралық, кертартпалықты сипаттаса;

– көк жасыл – жағымсыздықты, негативті;

– зәйтүн жасылы – татулықты, бейбітшілікті;

– сарғыш жасыл – тұтынушылардың басқа жасылдардан артық көретін реңі.

Қызғылт (оранжевый) түс ыстықтық, саулық, разылық, жемістілікті сипаттайды. Күшті және жомарт бір сипаты да бар. Қызғылт құпиясы жоқ, кең таралымдағы, тартымды бір түс. Мәселен бір өнімнің әрқайсыға қолайлы екенін немесе қымбат екенін көрсету үшін қолданылады.

Қара даулы бір рең. Бір жағынан қараңғылық, қара күш, кінә, негативпен байланыстырылса, бір жағынан берілгендік, табандылық, қажырлық, қайсарлық, өжеттік, тұрақтылық, шыдамдылықпен, қырағылықпен, білгірлікпен, сенімділікпен байланыстырылады. Бір жағынан басқару және күш мағынасына келсе, екінші жағынан қайғы-қасірет, бақытсыздық, аза (траур) мағынасына келеді. Бізде және батыста бақытсыздық, аза тұтуды білдірсе, Жапонияда бақыттылықтың түсі көрінеді.

Қара басым көпшілік үшін киім түсі. Кейбірі қараны байсалды көріну үшін киеді. Біреулері болса арық көріну үшін. Айрықша бұл рең қалың және нәзік көрінеді.

Ақ саф тазалықты, пәктікті, күнәсіздікті бейнелейді. Көп мәдениетте келіндер ақ киінеді. Айрықша тазалықтың белгісі болғандықтын дәрігерлердің, лабораторияда қызмет жасаушылардың киімінің түсі.

Күлгін асылзада, ақсүйектердің түсі. Байлықты және жеңісті бейнелейді. Сонымен қатар романтизмнің, айрықша сезімталдықтың, ғашықтықтың символы. Бұл түс табиғатта ең сирек кездесетін түс. Ертеде адамдар күлгін рең шығару үшін теңіз бақалшақтарын қолданған. Бұл өте қиын жұмысты. Кейбіреулері күлгін түсті тез көзге түсетін демонстрация реңі болғандықтан декорацияда қолданғанды жақсы көреді. Кейбірі бұл түсті жасанды түс деп, қабылдамайды.

Қоңыр топырақтың және ағаш, тақтаның реңі. Төзімділік және сенімділік береді. Қоңыр табиғи, тыныш, жайлы, ашық бір атмосфераны қамтамасыз етеді. Көбінде еркектердің сүйікті реңкі. Кейде кейбір тондардың ескірген, оңған түрі секілді де әсер береді. Айтпақшы қоңыр реңкке

байланысты зерттеулердің соңы мынадай нәтижеге ұласыпты: Бір өнер музейінің қабырғаларын қоңырға бояғанда музейді тамашалаушылар тез-тез аралап, ол арадан жылдам аяқтарын жалтыратыпты. Ал ақпен боялғанда көрушілер ұзақ уақыт аралаған. Сондықтан дүниедегі фаст фуд ресторандары үстел, орындықтарын дереу қоңыр түске ауыстырған көрінеді. Расымен де, ақ қабырғалы фаст фуд ресторандарын кездестіру қиын.

Алқызыл (розовый) романтиканың және нәзіктіктің, әсемдіктің реңі. Тыныштандырады. Жайландырады және жүректі жұмсартады. Түрме торларын ал қызылға бояғанда түрмедегілердің арасында агрессивті әрекеттер азайған. Адам ашуланғысы келсе де алқызыл түстің қасында отырса оңайға түспейтін көрінеді. Жүректің тамырлары жылдам әрекет ете алмайде екен. Аталмыш түс энергияңды басатын тыныштандыратын, персен дәрісі секілді көрінеді. Тіптен реңқоқырлары, яғни реңге мән бермейтіндердің өзі сабырлы қалыпқа түседі екен. Алайда соңғы зерттеулерге сүйенсек, өкініштісі сол, мұның әсері қысқа бір сүреге ғана созылады екен. Ағза бұрынғы халіне келгенде бұрынғысынан әлдеқайда агрессивті болады екен.

Сәулет ғимаратының полихромиясы материалдық мәдениеттің интегральдық негізі сияқты сол заманның адамдарының дүниетанымына, оның дінінің, ғылымды, өнерді, сәулетте түстің мағынаның, оның семантикасы түстің символикасына сүйенді. Сәулеттің полихромия заманның рухани құндылықтарын түстің тілінде білдірді және оларды байланыстырылды. Құрылыста түстің атмосферасы сақталды, және де өзге түстің палитра сабақтасы жүзеге асты. Адам сәулетке – түрлі-түсті қаптау тақтайшаларын, тастың табиғи бетінің және т.б. жабындысын бояуды акелді.

Әр заманның сәулеттегі түстік эволюциясын жеңіл қабылдауға болмайды. Ол тек қана монохромия және полихромия – біртүстік және көркемдікке түйілмейді. Түстің әлеуетін, сараптама жасағанда білінеді.

Сәулеттің көпғасырлық жинаған байлығының мағынасы және көркемелеулілігі құнсыз, сонын ішіде қоғамның тарихы, оның философиясы, эстетикасы, дүниетаны сақталған.

Түсті сәулетте пайдалану күрделі және көпқырлы мәселелердің бірі болып табылады. Қазіргі заман адамдарының түске өте мұхтаждығы, оның қозғалысы және дамуы сияқты болғандықтан, оларға сәулетшінің, ғалымдардың, суретшілердің бірлескен мехнаттары қажет. Түс кеңістікте адамды бағыттайтын бағалау әрекеті белгісі ретінде танылған қабілет.

Біртұтастық және аяқталғанның белгісіне иеленген Түсті құру ортасы, сәулете түсті пайдалануын анықтау мақсаттары кешенді көзқарасты талап етеді. Сәулетші күрделі мәселелерді шешеді және түсті пайдалану адам психологиялық-физиологиялық жайлылық құру ажырағысыз болып үш өлшемді құрылымын, логикасын көрсетеді. Түс сәулет формасының маңызды бөлігі болып табылады.

Түстерді тиісті біріктіру сәулет құрылымын ерекшелендіріп, оның эстетикалық артықшылығын білдіру құралы болып табылады. Көркем сәулет нысаны көлем мен түстін, кеңістіктің композициялық бірлігінсіз мүмкін емес. Полихромия көлем және кеңістікті байланыстыра отырып, сәулет құрамын қалыптастыратын материал мен жабдық болып табылады. Түстің пішінқұрылымдау әрекеті сәулетте сан-алуан – геометрикалық көрінісі және ғимараттың өлшемі, оның эмоционалдық және символдық бейнесі, түстің кезектескен үйлесімді үзіндісі.

Түс саласында теориялық зерттеулер және функционалды-эстетикалық талаптардың дамуы сәулетің жаңа көкжиектер ашады.

Түстердің рухымызға берер жағымды энергиясымен тыныш, саналы да парасатты ғұмыр кеше білгенге не жетсін.

Әдебиеттер

1. Лосев А.Ф. История античной эстетики: Аристотель и поздняя классика. – М.: Искусство, 1975.
2. Лурье С.Я. Демокрит. – М.: Наука, 1970.
3. Миронова Л.Н. Цветоведение. – Минск: Вышэйшая школа, 1984.
4. Платон. Соч. В 3 т. Т. 3. Ч. 1 / Платон. – М.: Наука, 1971.
5. Шеллинг Ф.В. Философия искусства. – М.: Мысль, 1999. – (Серия классическая философская мысль).
6. Попова О. Теория дизайна. – Астана: Фолиант, 2008.

А. Мүсін, *студент 3 курса по специальности «Дизайн»*
Научный руководитель: ***Г.А. Имангалиева,*** *ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ЦВЕТОВОЕ РЕШЕНИЕ В ИНТЕРЬЕРЕ

Дизайн интерьеров, проектирование и организация внутреннего пространства помещений, линий, форм, фактуры, мебели, цвета и освещенности, в результате чего возникает особая среда обитания человека, характеризующаяся функциональным удобством, безопасностью, здоровым микроклиматом, комфортом и художественной привлекательностью. Поскольку люди проводят большую часть времени под крышей, хорошо спланированный интерьер играет большую роль в обеспечении их психологического комфорта. Дизайн интерьеров в значительной степени влияет на производительность труда, способствует экономии трудовых затрат, обеспечению здоровья и безопасности людей.

Первоисточником дизайна интерьеров было стремление людей к внутреннему украшению помещений, однако круг обязанностей современного интерьер-дизайнера значительно шире. Сегодня дизайнеры помещений работают вместе с архитекторами, заказчиками, подрядчиками, строителями и поставщиками, принимая решения о габаритах и структуре пространств, оборудования, типов меблировки и отделочных материалов. Интерьер-дизайнеры разрабатывают интерьеры жилых домов и офисов, больничных учреждений и ресторанов, вестибюлей общественных зданий и множества других общественных мест.

История дизайна интерьеров определяется развитием художественных стилей и оснащения дома. Это развитие происходило под влиянием культур и обычаев, климата и доступных материалов, научных изобретений и торговли, от событий в экономике, политике и социальной жизни.

Английские стили: от барокко до георгианского.

Меблировка английской готики или подражаний ренессансу тюдоровско-елизаветинской эпохи и в целом повторяла общеевропейские тенденции. Тем не менее, пристрастие англичан к картинам природы отразилось в сочности росписи стеновых панелей, глубоких естественных тонах и любви к изображению садовых растений в декоре, что делало английский интерьер легко узнаваемым.

Поздний георгианский стиль в Англии вторит французскому неоклассицизму. Художники-дизайнеры Роберт Адам (1728-1792), Джордж Хепплуайт (ум. 1786) и Томас Шератон (1751-1806) создают интерьеры и мебельные гарнитуры, широко используя классические римские детали. Комнаты окрашивались в пастельные тона и декорировались сложными лепными гирляндами и завитками из белого гипса. В нишах устанавливались подлинники или копии римских статуй, популярностью пользовались отдельно стоящие колонны. Мебель некрупная, с прямыми ножками, спинки кресел выполнялись в форме сердечек или декоративного щита.

Американские стили: от ранне-американского до греческого возрождения.

Ранние американские интерьеры отразили вкусы, характерные для тех европейских стран, откуда были родом американские колонисты. Мебель состояла либо из привезенных из Европы предметов, либо из их грубых имитаций, сработанных из местных пород дерева и домотканых обивок. По большей части меблировка отражала английское влияние, будь то стиль короля Якова, Вильгельма или Марии Тюдор. На юго-западе США испанские мебельные традиции смешивались с индейскими мотивами.

Американский георгианский период характерен смешением стилей королевы Анны и Чиппендейла, при этом такие американские мастера, как Джон Годдард (1724-1785) и Бенджамин Рандолф (работал в 1760-1790) разрабатывали высококачественную мебель, создавая индивидуальные интерпретации английских образцов. «Федералистский стиль» (1790-1820), возникший вскоре после американской революции, отражал сильное влияние позднего георгианского стиля в Англии. Небольшие, обработанные каннелюрами колонки ножек и спинки кресел в виде щита копировались из альбомов образцов Шератона и Хепплуайта. Интерьеры, вроде усадьбы Томаса Джефферсона в Монтичелло, украшались классическими колоннами и декоративными фризами.

К концу федералистского периода нью-йоркский мебельный мастер Дункан Файф (1768-1854) разработал стиль в опоре на моду регентства («шератон») с саблевидными ножками и вогнутыми спинками стульев и кресел. Работы Файфа знаменовали собой переход к ампиру или греческому возрождению (1820-1860). В это время мебель утяжеляется, в моду входит глубокий рельеф резьбы, звериные лапы с когтями используются в виде ножек. «Греческая» манера собирания драпировки по одной стороне оконного проема используется чрезвычайно часто, а цвет становится и темнее и насыщеннее.

Викторианский стиль. Стиль, сложившийся во времена правления королевы Виктории в Англии, обычно считают эклектическим, имея в виду пристрастие к комбинированию нескольких стилей вместе. В нем к стилю греко-римского «возрождения» добавили готику, рококо, стиль королевы Анны и так называемый «итальянский». Этот вариант «возрождения» наложился на бурный процесс развития фабричного производства, при этом сами фабрики экспериментировали с новыми материалами и пытались имитировать ручную работу. В целом, викторианский стиль в мебели – это множество изгибов, резьбы, шнуров с кистями, оборок и декоративных головок обойных гвоздей. Обои на стене, ковры и драпировки украшены пышными орнаментами, а комнаты были набиты множеством предметов мебели и аксессуарами.

Стиль модерн. В основе формирования стиля модерн («современного стиля») было движение, связанное с творчеством членов английского Общества искусств и ремесел (1860-1900), и стиль «ар нуво» (1890-1905). Группы художников, отвергая эклектику викторианского времени, создали мебельные гарнитуры со скромной орнаментацией, соединявшейся с общим тематическим решением формы. Подчеркивались чистота материала и простота линий. Развивая эти идеи, дизайнеры нового поколения Вальтер Гропиус (1883-1969), Ле Корбюзье (1887-1965), Людвиг Мис ван дер Роэ (1886-1969), Франк Ллойд Райт (1867-1959), Чарльз Имз (1907-1978) или Эро Сааринен (1910-1961) – соединили мастерство, новые материалы и технологии, создав новые формы интерьера и новые формы мебели. Крупноразмерные стекла и навеска перегородок на стальные балки позволили организовать свободно перетекающие пространства под единой крышей и связать интерьер с внешним пространством. Стальные трубки и синтетические материалы привели к созданию легких, контурных форм мебели с широким использованием прихотливо изогнутых линий.

Стили в дизайне интерьеров продолжают развиваться по мере того как современные средства связи определяли все более тесные контакты между мировыми культурами. Многие специалисты считают, что новые стили XXI в. возникнут из сплава азиатских, африканских, европейских и американских художественных идей.

Египет и классические стили. Наиболее полно оснащение интерьеров представлено в культуре Древнего Египта (4500-633 до н.э.). Множество предметов дошли до нашего времени благодаря климатическим условиям и особенностям верований древних египтян. Уже в древнейший период египетской культуры были отработаны основные формы стола, табурета, стула и сундука. Древние греки (2000-30 до н.э.) приложили к разработке этих основных египетских типов собственное стремление к простоте и тщательной разработанности формы. Классические греческие ордера и орнаменты были позднее заимствованы римлянами и затем разошлись по всему цивилизованному миру. Техническое мастерство древних римлян (753 до н.э. – 330 н.э.) проявилось в изобретении ими арки, свода и купола. Принцип арки оказал глубокое влияние на характер интерьера и мебели. Римский стиль орнаментации заимствовал немало мотивов с Дальнего и Ближнего Востока: шелковые ткани, узелковые ковры, мозаики с типичной восточной орнаментацией из кружев и розеток, изображений слонов, фазанов и т.п.

Готический стиль. В Средние века (IV-XV вв.), когда европейское общество переживало относительный экономический и культурный упадок, произошел отказ от классического римского стиля. Готика, наиболее полно выраженная кафедральными соборами с их стрельчатыми арками, витражными окнами и религиозными символами, окрасила собой всю систему художественных представлений. Распространение и культурное влияние ислама породило пристрастие к использованию геометрического орнамента и мозаики в отделке полов, стен и даже мебели, особенно в Северной Африке, Испании и Восточной Европе. Множество людей тогда жили в укрепленных

городах или феодальных замках, где закрытое пространство оказывалось либо чрезмерно тесным и переполненным людьми, либо чрезмерно просторным и продуваемым насквозь. Скудная бытовая меблировка состояла из сундуков, столов, табуретов и скамей.

Ренессанс. Эпоха Возрождения (1400-1600) характерна возрождением классического декора помещений. Художники утратили вкус к религиозной символике и стрельчатой арке, обратившись за вдохновением к классическим архитектурным ордерам и античным мотивам листьев аканта, волют, мифологических фигур. В Италии Леон Баттиста Альберти (1404-1472) и Андреа Палладио (1508-1580) построили большие и чрезвычайно красивые виллы, соединив классические композиционные идеи с научными достижениями своего времени и стилем. Мебель начали декорировать трехмерной богатой резьбой. Стены стали расчленять на отдельные панели, украшая их фресками. В отделке полов использовали древнеримскую традицию мраморной мозаики и изразцы. Италия стала центром текстильной индустрии, и великолепные шелка, орнаментированные декором, основанным на персидских и китайских мотивах, стали использовать для покрывал и драпировок. Ренессанс распространился постепенно по всей Европе – сначала в Испанию, затем во Францию и наконец в Англию, где стал основой тюдоровско-елизаветинского стиля.

Французские стили: от барокко до ампира. В XVII в. стиль Ренессанса отходит от строгого подражания античности и становится весьма изощренным – формируется стиль барокко (от ит. baroccо – «причудливый», «вычурный»). Версальский дворец, начатый в 1661 г. для Людовика XIV, является ярким воплощением барокко. Этот дворец представляет собой анфиладу больших, пышно украшенных помещений, вмещающих множество людей. Стены их разделены на панели, заполненные гобеленами, мраморной облицовкой, зеркалами или остекленными окнами. Двери и другие деревянные детали были покрыты резьбой и, как правило, позолочены. Мебель, обычно выполненная голландскими мастерами, также покрывалась золоченой резьбой или сложными инкрустациями из ценных пород дерева и металла. Было разработано множество типов столов и кресел, причем каждый имел определенное назначение. Среди декоративных мотивов преобладают классические акантовые листья, фигурки купидонов, фрукты и цветы, стилизация под виноградные листья и плющ. Для обивки кресел, покрывал и напольных ковров широко использовались гобелены и шелковые ткани, рисунки для которых выполнял Шарль Лебрен. Французский дворец установил тот высокий уровень королевской роскоши, достичь которого впоследствии стремились все дворы Европы.

В эпоху правления Людовика XV возник новый стиль рококо (фр. rococo, от rocaille – «раковина») (1730-1760), во многом отразивший вкусы разросшегося слоя крупных торговцев и мелкого дворянства. В загородных шато, в парижских домах и в самом Версале в моду вошли покои меньшего размера, более интимные. Тогдашние дизайнеры стали широко применять отделку внутренних стен штукатуркой с последующей их окраской в пастельные тона. В орнаменте, все еще богатом и резном, теперь преобладают непрерывные волнистые и закручивающиеся линии. Все это создавало общий эффект беззаботности, грациозности, уюта. При этом уменьшились габариты мебели, в разработке которой также господствовали криволинейные очертания, выгнутые поверхности и гнутые ножки. Впервые появляется мебель, предназначенная для повышенного комфорта – шезлонги и оттоманки. Предпочтение отдается теперь более тонким и легким тканям, декорированным мелким рисунком из лент и волн, букетов и раковин. Распространение ориентальных мотивов в виде пагод, фазанов или обезьян отразило увлечение Востоком.

Франция продолжала диктовать европейскую моду и при Людовике XVI, когда утвердился неоклассицизм (1760-1789). Открытие руин древнеримских зданий в Помпеях в 1748 вновь вызвало интерес к классической традиции. В результате прихотливо изогнутые поверхности были вытеснены прямыми элементами, напоминавшие о классических колоннах Древнего Рима. В интерьерах господствует белый цвет с легким добавлением позолоты. Повсюду: в ручках кресел, карнизах или обрамлении дверей – преобладает четкая система деления на основание, ствол, капитель и антаблемент. Мебель и рисунки тканей характеризуются мелкой масштабностью и изысканностью пропорций.

Один из главных принципов **фэн-шуй** – отказ от искусственных материалов. Другая важная его составляющая — естественный свет, равномерно проникающий во все комнаты, поэтому без

окон в них никак не обойтись. Размеры мебели должны соответствовать площади помещения, а краеугольным камнем теории считается наличие в нем нескольких зеркал, визуально расширяющих пространство.

В доме рекомендуется поддерживать оптимальный баланс девяти так называемых «зон Багуа». Так, «зона карьеры» по правилам должна располагаться в северной части квартиры, «славы» – в южной, «творчества» в западной, «богатства» в юго-восточной, «путешествий» в северо-западной, «знаний и мудрости» в северо-восточной, «семьи» в восточной, «брака» в юго-западной, а «зона здоровья» обычно находится в центре.

Для того чтобы определить местонахождение зон, на план помещения перед его оформлением накладывается специальный восьмиугольник. В каждой зоне ставится соответствующий тематике предмет, напоминающий о предназначении того или иного сектора. Они могут быть небольшими, главное – соблюдать законы их распределения по фэн-шуй.

Спальня

В среднем человек проводит в спальне треть жизни, и неудивительно, что фэн-шуй уделяет основное внимание этой части квартиры. Спальня – центральное помещение, призванное восстанавливать жизненные силы человека и защищать от негативной энергии, поэтому его нужно расположить подальше от входа. Комната может быть только квадратной или прямоугольной, а от круговой, треугольной и Г-образной планировки лучше отказаться. Кровать должна находиться в центре, не соприкасаясь со стеной ни одной стороной, кроме спинки. Желательно, чтобы матрас на кровати был цельным: два матраса под одной простыней символизируют раскол в семейной жизни или отношениях. Не приветствуются и водяные кровати – они несут отрицательную энергию.

Я собрал эту информацию для того, чтобы интерьер подходил к своему названию. Если строить китайский дом, или гостиницу и так далее, тогда стоит делать по фен-шуйю испальзовать зеленые цвета т.к. фен-шуй для того что бы устроить спокоиствие и гармонию, а для этого подходит зеленый цвет. К примеру могу приводить в Астане ресторан « Эпоха» интерьер соответствует названию все в коричневом цвете и как в советском союзе. А вот в жилом комплексе «Городском романсе» ничего особенного с экстерьером не соответствует, а интерьер как стиль модерн.

А. Сабидолданова, *студентка 2 курса по специальности «Дизайн»*
Научный руководитель: ***Б.И. Ижанов,*** *ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ И ИХ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ДИЗАЙНА

Появление Всемирных, или как раньше их называли Великих всемирных выставок, было исторически предопределено бурным развитием промышленности в середине XIX в. в Англии, Франции и Германии.

1851 г. стал знаменателен для мировой выставочной индустрии, так как именно в этом году прошла первая Всемирная выставка в Лондоне. Для ее проведения был построен специальный павильон, названный Хрустальным дворцом. Грандиозное здание из стекла и стали было построено за 3,5 месяца, за невиданно короткий срок, и размещено в Гайд-парке. И по форме, и по примененным в его сооружении материалам это здание было новаторским.

Выставка торжественно открылась 1 мая при огромном стечении гостей (около 25 тыс. человек), которые достаточно свободно разместились внутри павильона. Продолжалась она пять с половиной месяцев. В ней приняло участие несколько десятков стран.

Число экспонатов составило 13937, из них 7381 англичан и 6556 иностранцев. Они представ-

ляли несколько тысяч английских и зарубежных фирм. Тематика выставки состояла из четырех больших разделов, разделенных на более мелкие классы (всего 31 класс).

Выставка позволила дать мощный импульс дальнейшему распространению промышленной революции в мире, развитию передовых производств в отдельных странах.

Механическое соединение различных стилей составило сущность эклектики, распространившейся тогда повсеместно. Поскольку при этом формальные элементы заимствовались из исторических стилей, т.е. наряду с понятием эклектики существует и термин историзм. В выставочных экспозициях, как в зеркале, отразилась вся специфика создавшейся сложной ситуации. Первые экспонаты промышленных выставок представляли собой любопытное зрелище. Инженеры, создавая опытные выставочные образцы паровозов, котлов локомобилей, насосов и сенокосилок, пытались придавать им те или иные архитектурные формы в стиле барокко, готики, предназначенные для иных функций и возникшие совсем в иные времена, обильно покрывали их орнаментом методом литья, чеканки и т. д.

Прототипом выставочного оборудования – витрин, стендов, подставок – служили шкафы и комоды, «горки» для фарфора, пюпитры для нот, балдахины из тканей, спальные ложи. Все это было элементами парадного интерьера минувших эпох. Натуральные экспонаты, промышленные изделия просто «тонули» в антураже стиля «неоготика», «неоренессанс», «а-ля рюсс»в бесконечных фронтонах, пилястрах, каннелюрах, фризах-карнизах.

Специалистов по устройству экспозиций в то время еще не существовало. Как только здание павильона было закончено, архитекторы и строители уходили, а на смену им приходили не художники и дизайнеры, а приказчики фирм, которые размещали экспонаты и украшали раздел выставки по своему вкусу без всякой системы.

Экспозиция первых промышленных выставок делилась по фирмам, как и ныне, но с той разницей, что выставки не были специализированными. Один и тот же завод производил разные товары, и на одном стенде оказывались колокола, пушки и всякая бытовая мелочь. Не было тематического разделения. В результате рядом с кабинетной мебелью стоял паровой молот и электрический телеграф Сименса.

Экспонаты Англии – машины и товары занимали на выставке больше места, чем такие же изделия всех других стран, вместе взятых. В большей степени изделия машиностроения были представлены английскими фирмами.

По производству машин Англия занимала тогда первое место в мире, что было результатом промышленного переворота, начавшегося в этой стране во второй половине XVIII в. Более того, в ту пору Англия была в мире основным поставщиком машин, многие британские фирмы снискали себе хорошую репутацию.

В 1855 г. состоялась вторая Всемирная выставка в Париже, которая оставила в истории менее заметный след, чем первая. Парижская выставка проходила на Елисейских Полях с 15 мая по 15 ноября 1855 г. под патронатом принца Наполеона и была призвана превзойти по размаху свою лондонскую предшественницу.

Павильоны 34 стран занимали территорию в 16 га. В качестве ответа на лондонский Хрустальный дворец в Париже был воздвигнут Дворец индустрии, на месте которого в 1900 г. соорудили Гран-пале.

Наряду с соревнованиями на промышленную и аграрную тематику проводился конкурс среди художников-академистов, который судили такие мастера, как Делакруа и Энгр.

Французские власти объявили конкурс архитектурных и инженерных проектов, которые должны были определить архитектурный облик будущей Всемирной выставки 1889 г. В конкурсе приняли участие 107 претендентов, в конце концов, комитет остановился на плане известного инженера Гюстава Эйфеля. Строительные работы прошли в рекордно короткие сроки – 2 года, 2 месяца и 5 дней, были выполнены 300 рабочими. Сооружение имело потрясающий и незамедлительный успех. За шесть месяцев работы выставки посмотреть «железную даму» пришли более 2 млн посетителей. К концу года удалось возместить три четверти всех затрат на строительство. Эйфелева башня стала главным объектом выставки 1889 г.

В 1862 г. в Лондоне приняла своих посетителей третья Всемирная промышленная выставка, имевшая почти такой же грандиозный успех, как и первая. На лондонской выставке 1862 г., кроме всего прочего, впервые был осуществлен смотр произведений искусства за последние сто лет. Современники отмечали, что среди экспонатов этой выставки преобладали картины, скульптуры и иные художественные изделия. Большое внимание привлекала в высшей степени изящная мебель, особенно небольших габаритов,из черного дерева в стиле Ренессанс, выдвижные ящики которой отделаны слоновой костью.

Среди английских экспонатов выставки, отмеченных медалями, была и фирма «Моррис, Маршалл, Фолкнер и К°», которая демонстрировала цветное стекло, декорированную мебель и вышитые изделия. Возглавлял фирму 28-летний художник и поэт Уильям Моррис.

В начале XX в. наравне с всемирными промышленными многоотраслевыми выставками стали устраивать и специализированные выставки. С появлением нового архитектурного стиля модерн и в связи с этим – развитием ремесел, новых строительных технологий во всех странах стали открываться выставки ремесел, архитектуры, строительных материалов и конструкций в русле достижений нового стиля.

Экспо-2017 Астана – планируемая специализированная международная выставка, признанная Бюро международных выставок (МБВ), которая состоится в казахстанском городе Астана, в 2017 г. Тема выставки «Энергия будущего». EXPO-2017 ожидает участия более 100 стран и международных организаций, и 2-3 млн посетителей.

Логотипом международной специализированной выставки EXPO-2017 стала «Энергия ветра". По словам разработчиков, логотип-победитель объединяет в себе символы возобновляемой энергии – энергию солнца, морских волн, магнитного поля Земли и энергию ветряных потоков. В соответствии с тематикой выставки «Энергией будущего» были использованы яркие и чистые цвета.

В конкурсе на лучший проект выставочного комплекса «ЭКСПО-2017» участвовали более 50 архитекторов из разных стран мира. Из 10 лучших проектов был выбран победитель – его представила американская компания «AdrianSmith+GordonGillArchitecture LLP». Учитывалось, что у этой компании есть огромный опыт не только в строительстве, но и в сфере «зеленой экономики».

Для Казахстана и всего нашего региона станет хорошим примером то, что выставочный комплекс будет одновременно вырабатывать солнечную, ветровую энергию, а также энергию от переработки мусора. Фактически, этот огромный комплекс сможет сам обеспечивать себя электроэнергией, а при хорошем солнце и ветре – передавать ее в городскую систему. Это уникально, и мы делаем это впервые, – подчеркнул Нурсултан Назарбаев.

Президент Казахстана еще раз обратил внимание, что после проведения выставки все помещения «ЭКСПО-2017» должны быть использованы во благо народа.

Главное здание ЭКСПО – Национальный павильон Казахстана – будет построен в виде сферы с использованием самых передовых технологий. В его строительстве будут применены прочные высокотехнологичные стекла с двойным слоем, которые позволят изолировать здание от внешней температуры и звука. Этот павильон станет образцовым проектом, основанным на использовании «зеленых технологий».

Генеральный план города – это главный градостроительный документ, в соответствии с которым обеспечивается сбалансированное развитие территорий столицы, создается основа для принятия правильных управленческих решений по жизнеобеспечению населения города.

Таким образом, Общенациональным планом была предусмотрена данная корректировка Генерального плана столицы.

По словам главного архитектора ТОО «НИПИ «Астанагенплан» Бахтыбая Тайталиева, принципы Генерального плана и основные градообразующие показатели остались без изменений. То есть корректировкой Генплана изменения административных границ столицы не предусмотрены, территория города Астаны до 2030 года сохраняется на уровне 71 тыс. га, и прогноз численности населения к 2030 г. остается на уровне прежних прогнозов – 1220 тыс. человек.

Рекомендация разработчиков Генплана направлена на построение более компактного и устойчивого города и поощрение его устойчивого роста и развития, объединяющее эффективное использование земли и общественной транспортной системы.

Актуальным становится вопрос сдерживания роста крупнейших городов. Поэтому наряду с развитием Астаны параллельно прорабатывается вопрос развития населенных пунктов, находящихся как в административных границах города, так и в пригородной зоне Астаны.

Основной задачей сбалансированного развития столицы Казахстана является сформирование полицентричности, комплексности и компактности застройки, создание благоприятной, безопасной и социально удобной жизненной среды.

Итак, необходимость корректировки Генерального плана столицы вызвана изменением местоположения выставочного комплекса «ЭКСПО-2017» и с произошедшими вследствие этого изменениями функционального назначения территорий города и корректировок параметров этажности (высотности) при размещении объектов:

– площадки выставочного комплекса «ЭКСПО-2017» – 174 га;

– нового железнодорожного вокзала с пропускной способностью 35 тыс. пассажиров в сутки;

– реконструкции, нового строительства аэропорта;

– строительство 2 автовокзалов с пропускной способностью по 5 тыс. пассажиров в сутки.

Также разработчики Генплана рассказали о перспективах развития инженерной и социально-культурной инфраструктуры. Генеральным планом города Астаны предусмотрены отдельные пешеходные дорожки и дорожки для велосипедистов, озеленение города, строительство пешеходных мостов. Озеленение Астаны осуществляется в соответствии с Генеральным планом. Его концепция заключается в формировании «Экогорода», гармонизации процесса урбанизации с природой, создании комфортной для жителей среды. При этом поставлена задача формирования «зеленых коридоров» – или, иначе говоря, пространственной общности массивов озеленения. «Концепция озеленения г. Астаны на 2007-2030 годы» разработана в 2007 г. специалистами НИПИ «Астанагенплан» г. Астаны, Управления энергетики и коммунального хозяйства и АО «Астана-Зеленстрой».

К тому же вокруг Астаны в соответствии с Генеральным планом активно ведется строительство «зеленого пояса».

Выставочный комплекс занимает 25 гектаров, где на каждую страну будут выделяться специализированные павильоны. Страны-участницы уже приступили к их самостоятельному оформлению в своей стилистике. Комплекс расположен в пяти километрах от ЖД вокзала, в двух от аэропорта. Помимо международных павильонов в него включены: Национальный павильон Казахстана, зал «Энергия», центр искусств, амфитеатр, тематические, корпоративные, коммерческие павильоны.

На территории выставки будут располагаться четыре тематических павильона, которые являются одними из ключевых моментов выставки и раскроют свою тему. Павильон «Мир Энергии» представляет энергию, как явление и с помощью физики, научных экспериментов и т.д. раскрывает возможные решения более устойчивого развития энергетики в будущем и т.д. Павильон «Энергия для будущего» иллюстрирует концепции энергосбережения и энергетической эффективности. Отдельная экспозиция посвящена практическим аспек-

там умных городов, будет представлена госпрограмма «SmartAstana» и т.д. Павильон «Энергия для всех» представляет механизмы доступа к энергии жителей планеты, исследования глобализации энергетических рынков и т.д. Павильон «Моя энергия будущего» – акцентируется внимание на личной ответственности каждого за эффективное и экономичное использование энергии.

Всемирные промышленные выставки как своеобразная творческая лаборатория сыграли значительную роль в становлении и развитии дизайна. Прежде всего, значение этих выставок состояло в том, что здесь впервые были представлены промышленные изделия для всеобщего обозрения. И хотя, как отмечалось выше, все основные эстетические недостатки первых технических изделий обнаружились здесь со всей очевидностью, именно отсюда начинается широкое обсуждение проблем формообразования и осознание всей серьезности социально-эстетических аспектов создания предметной среды. Началось исследование общих принципов формообразования в сфере промышленного производства. Публичные демонстрации промышленной продукции, предметов искусства отражали общую картину состояния экономики и культуры, побуждали к открытому соревнованию. Выставки способствовали и ускорению научно-технического прогресса во всех отраслях экономики, оказали существенное позитивное воздействие на ускорение процесса научно-технических открытий и изобретений, на активное внедрение их в производство.

Именно благодаря им промышленные изделия впервые оказались столь наглядно представлены в художественно-эстетическом контексте презентации. Здесь возникла новая связь между искусством и индустриями, наметилась необходимость особого вида индустриального искусства (этот термин стали использовать в Англии). Кроме того, в контексте искусства индустриальные объекты показали свое эстетическое несовершенство и вызвали бурю критики среди людей искусства и образованных слоев общества. Выставки обозначили проблему дурного вкуса в промышленности и острую потребность в принципиально новом подходе к индустриальному формообразованию (например, существовала инерция воображения, делавшая автомобиль похожим на конную бричку), а также необходимость новой технической эстетики, чем и стал несколько позднее дизайн.

Литература

1. Сырова Н.В., Давыд В.С. Роль первых всемирных выставок в развитии архитектуры и дизайна // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 952-956.

2. Иноземцева И.Е. Всемирные выставки, их роль и значение // Интернет ресурс: http://www.analiculturolog.ru/journal/archive/item/407-article_40-5.html

3. Дизайн: история и теория: Учебн. пособие для студентов архитектурных и дизайнерских специальностей / Н.А. Ковешникова. – 5-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 224 с.

4. Музей Виктории и Альберта // Википедия. http://ru.wikipedia.org/?oldid=83773114

5. Всемирная выставка (2017) // Википедия. http://ru.wikipedia.org/?oldid=83562731

6. Выбран логотип EXPO-2017. https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/vyibran-logotip-EXPO-2017-238687/

7. Проект «ЭКСПО-2017» – глобальный проект Президента Н.А. Назарбаева. http://www.kazpravda.kz/

8. Жулмухаметова Ж. ЭКСПО-2017. http://bnews.kz/

С. Нұржанова, *11 «А» сынып оқушысы*
Ғылыми жетекшісі: ***Г.Е. Жиренбаева***
№84мектеп-лицейі

ДИЗАЙНДАҒЫ ЖАҢА ҰРПАҚТЫҢ ҮЛЕСІ

Дизайн – көркемсурет және сәулет өнерінің өнеркәсіп бұйымдарының ең үздік үлгілерін жасау және заттық ортаны үйлестіру шараларын қамтитын бағытының атауы. Дизайн қызметінің ерек-

шелігі – әсем әрі көркем жасалған тұтыну заттары мен бұйымдардың қоршаған ортаға лайық үйлесімін жүзеге асырып, ұдайы олардың жаңа үлгілерін ойлап табу 1928 ж. АҚШ-та пайда болды. Мұнда бірнеше дизайндық фирмалар құрылды.

Сол кезден бастап дизайн жаңа қызметтің түріне айналды.

ТМД елдерінде 1962 ж. бастап дизайн өнері ене бастады. 1987 ж. бастап Дизайн одағының шығармашылық ұйымы құрылды. Дизайн өнерін елімізде дамыту үшін арнаулы қаулы қабылданды.

1992 ж. Москвада Дизайн және жарнама институты құрылды. Мұндағы мамандар заман талабына сай мынадай болып бөлінді: реклама (жарнама) дизайны, интерьер дизайны, киім дизайны.

Дизайн өнерінің терминдік атауы жаңаша болғанымен, ол өзі негізінде ертеректен-ақ қалыптасқан. Оны қазақ халқының ежелден бергі қолөнеріне қарап анық көруге болады. Қазақтың қарапайым жіп иіретін ұршығынан бастап дизайн. Ұлттық қару-жарақ, ыдыс-аяқ, музыка аспаптары, сандық пен кебеже түрлері, т.б. бәрі де дизайндық үлгіде жасалғандықтың дәлелі бола алады.

Ал бүгінгі XXI ғ. қадам басқан жаңа тұрмыстық жағдайға байланысты дизайн өнеріне жаңа қырынан келу мәселесі қарастырылады. Әлемдік мәдениет қатарына қосылу үшін дизайнды жаңа тұрғыдан қарастыру көзделіп жатыр. Дизайн өндірістік, графикалық, автомобильдік, интерьерлік, жиһаздық, компьютерлік, т.б. болып бірнеше түрге бөлінеді.

Дизайнды оқып үйренудің өзіндік үйлестіру заңдылықтары бар. Олар: статика, ритм, контраст, динамика, симметрия, метр, ассимметрия, нюанс, т.б.

Статикалық үйлесім тұрақтылықты көрсетеді.

Ритм – ырғақты үйлесімді.

Контраст – қарама-қайшы түстердің бірден айқын көрінуі.

Динамика – қозғалыстық үйлесім, қимылдық іс-әрекет.

Симметрия – тепе-теңдік үйлесім.

Ассиметрия – екі нәрсенің бірін-бірі қайтала мауындағы үйлесімділік.

Метр – ара қашықтығы бірдей орналасқан үйлесім заңдылығы.

Нюанс – композициялық үйлесімділіктің сәтті шығуы.

Жалпы дизайн өнерінің өмірде араласпайтын жері жоқ, өндіріс болсын, күнделікті қолданылатын үй жиһаздарынан бастап жеке бұйымдарға дейін осы дизайндық үлгіде жасалады.Үйдің ішкі және сыртқы (интерьер және экстерьер) құрылысын еуропалық дизайнмен жасақтау дәстүрге айналып бара жатыр. Бұл да жетістік болып табылады.

Дегенмен, бүгін біз өз еліміздің, Орта Азия мен Қазақстанға тән ортақ дизайн үлгісінің әдіс-тәсілдерін ізденуге жаңа ықпал жасауымыз керек.Әсіресе, өсіп келе жатқан ұрпақтың сән-салтанатты тұрмысының құрылымдық ерекшелігі әдемі болуы тиіс.

Дизайнның терминдік атауы жаңа болғанымен, оның негізі ерте замандарда-ақ қалыптасқан. Мысалы, қазақ халқының қолөнер бұйымдарының (қобыз, домбыра, сандық, ожау, торсық, қару-жарақтар, сәндік әшекейлі бұйымдар, т.б.) қайталанбас түрлері этнодизайндық үлгіде жасалған. Безендіру өнерінде де дизайнның әдіс-тәсілдері мен тәжірибесі кең қолданылады. Дизайн өнері заман талабына орай үнемі өзгеріп, дамып отырады. ТМД елдерінде, соның ішінде Қазақстанда дизайн өнері 1960 ж. бастап жүйелі түрде қалыптасып, дами бастады. 1987 ж. Қазақстан Дизайнерлер одағы құрылды. Дизайн өнері қазіргі өскелең тұрмыстық жағдайлар мен талап-сұраныстарға байланысты жаң асипаттарға ие болуда. Жарнама, плакаттар, кітап безендіру, өндіріс бұйымдарын жасау, жиһаз бұйымдарының жаңа үлгілерін өмірге әкелу, т.б. қазіргі заманғы кәсіптердің дамып-жетілуі дизайн өнерімен тығыз байланысты. Ұлттық этнодизайн да өзіндік қолтаңбасы бар өнер ретінде заман талабына сай даму үстінде.

Дизайн автордың талғамы мен шабытына байланысты қазіргі заманға сай жасалады. Жеке басым «Дизайндағы жаңа ұрпақтың үлесі» деген тақырыпқа байланысты, алдымызда келе жатқан елеулі жоба ЭКСПО-2017 көрмесінен шабыттана отырып, өз топтамамды ұсындым.

ЭКСПО халықаралық көрме – білімге, инновациялық шешімдермен алмасу, прогресті және ынтымақтастықты дамытуға бағытталған әлемдік көлемдегі іс-шара. Экспо халықаралық көрмесінің тарихына шолу жасасақ, ең алғашқы көрме 1851 ж. Лондон қаласының Гай-парк деген жерінде мемлекет қайраткері, кәсіпкер,дизайнер және Альбертің ханзадасы Генри Коулдың нұсқаулығымен

құрылған. Көрменің ең басты нысаны Джозеф Пакстонның бастамасымен салынған кристалды сарай болды.

Дүниежүзілік көрменің ие қалалары үшін – болашаққа қадам жасаудың керемет мүмкіндігі. Көрмелер өзімен қала мен өңірге орасан зор экономикалық әлеуетті білдіреді: жаңа технологиялар, жабдықтар, көлік тасымалы және қызмет көрсету жүйелері, қала құрылысы мен сәулет өнері саласында алдыңғы қатарлы әзірленімдер. Осының барлығы қалада өткен Дүниежүзілік көрме туралы естелік қалдырады.

Дүниежүзілік ЭКСПО көрмелеріндегі ең айтулы,кейіннен елдің басты символына айналған ғимараттарды атап айтқанда. 1967 ж. ЭКСПО көрмесі Монреал қаласында өткен болатын. Көрменің басты ғимараты сәулетші Моше Сафди құрған – Хабитат-67 тұрғын үй кешені. Куб құрылыстың негізі болып табылады. Бруталды стильде бірінің үстіне бірі салынған 354 куб 146 пәтерден тұратын сұр түсті ғимаратты құруға мүмкіндік берді. Брюсельде салынған Атомиум кейіннен Брюсельдің ғана емес, бүкіл Еуропаның символына айналды. Архитектор А. Ватеркейн 160 млрд рет үлкейтілген атомның моделін құрды. Ол атомдық ғасырдың нағыз көрінісі болды. Эйфель мұнарасы – 1889 ж. ЭКСПО көрмесінде кіреберіс дарбаза қызметін атқару үшін салынған, ал қазіргі таңда Париждің ең танымал сәулеттік туындысы. Өзінің әйгілі құрастырушысы Г. Эйфельдің атымен аталған. Осындай көрмеден соң ел мақтанышына айналған ғимараттар айта берсек өте көп. Ал ЭКСПО-2017 халықаралық көрмесін өткізу мәртебесі Қазақстанға сеніп тапсырылды. ЭКСПО көрмесі ғылыми бағытағы ғана емес,шығармалық бағыттағы адамдарға да өнерлерін танытуға мүмкіндік берді. Солардың бірі мен боламын. ЭКСПО көрмесінің ғимараттарынан, символдарынан, түстерінен шабыттана отырып, өзімнің киім топтамасын шығардым. Топтаманың негізін ақ түстен жасадым, оның себебі қазақ халқы ежелден ақ түсті әрқашан жақсылыққа, тазалыққа теңеп отырған және де жолымыз ашық болсын, деген мақсатта таңдаған болатынмын. Киімдерге өң беру үшін әшекей бұйымдармен толықтыруды шештім. Әшекей бұйымдар құрылыста қолданылатын қарапайым монтаждық көбік материалынан жасалған, ал оларға жасыл, көк, қызғылт түстердің таңдалуының себебі: ЭКСПО-2017 көрмесінің басты тақырыбы «Болашақ энергиясы» болғандықтан, көк түс-судың, жасыл-жердің, қызғылт – күннің символы болуынан. Топтама жаңа заманға сай креативті авангард стилінде, неопрен және фатин маталарынан жасалған.

Зарина Данияркызы қызығы мен шыжығы толы дизайн саласының өкілі. Статусы әлі де студент болғанымен, Зарина таңдауында нық, болашағына сеніммен қарайды.

2016 ж. ақпан айында Kazakhstan Fashion Week-тың дебютанты болған. «Jaka Fashion Studio»-сында дизайнердің өз коллекциясымен қатар, министрлікке арнайы ұлттық киімдер эскиздерін дайындады. «Дарынды адам барлық салада дарынды» демекші, Зарина интерьер дизайнымен, киім дизайнымен, сәулет өнерімен, сондай-ақ кескіндеу өнерімен айналысады. Соңғы жасаған жұмысы – Autumn lights. Интерьерде қолданылатын журнал үстелі немесе жай ғана шам қоятын декоративті бұйым. Бұл жұмысты Hennessy мен Mechanical piano ұйымдастырған «Ақ күз» көрмесіне шығарды. Бұл үстелдің үстіндегі макеттер: қобыз, торсық, ою – ұлттық рухымызды көрсетеді.

Дизайнның біздің қоғамда дамуы, әр адамның ішкі дүниесінің сұлулығын ашып, халық арасында жақсыға деген талпыныcты оятуға әкеледі. Адам рухани жағынан бір саты жоғарылай түседі. Бұл адамға өмірге жаңа көзқараспен қарауға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер

1. Қазақ мәдениеті. Энциклопедиялық анықтамалық. – Алматы: «Аруна Ltd» ЖШС, 2005.
2. Сұрақ және жауап. Энциклопедия.
3. Шаңырақ: Үй-тұрмыстық энциклопедиясы. – Алматы: Қаз. Сов.энцикл.Бас ред., 1990.
4. ps://expo2017astana.com/history-expo/istoriya-ekspo
5. http://megalive.kz/index.php?id=624

***Т. Албакова**, студентка 3 курса специальности «Финансы»*
*Научный руководитель: **Ш.А. Омарова,** к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

МЕХАНИЗМ УПЛАТЫ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ НА ТЕРРИТОРИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Одним из важнейших событий в международном сотрудничестве РК формирование и участие в Таможенный союз. Таможенный союз есть соглашение трех государств (форма межгосударственного соглашения) об отмене таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма от третьих стран. В свою очередь, Таможенный союз Евразийского экономического союза – таможенный союз стран Евразийского экономического союза, важная составляющая общего рынка. При этом страны-участники Таможенного союза применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами.

Страны-участники Таможенного союза:

Казахстан – с 1 июля 2010 г.

Россия – с 1 июля 2010 г.

Беларусь – с 6 июля 2010 г.

Армения – с 10 октября 2014 г. (вступило в силу 2 января 2015 г.)

Киргизия – с 8 мая 2015 г. (вступило в силу 12 августа 2015 г.).

При экспорте товаров применяется нулевая ставка НДС и (или) освобождение от уплаты (возмещение уплаченной суммы) акцизов при условии документального подтверждения факта экспорта.

При импорте товаров на территорию РК с территории РФ или Республики Беларусь НДС и акцизы взимаются казахстанскими налоговыми органами. При оказании работ и услуг на территории РК налоговая база, ставки, порядок взимания и налоговые льготы (освобождение от налогообложения) определяются в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

В соответствии со статьей 276-20 Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» порядок исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость в Таможенном союзе определяется в соответствии главой 36-1 Налогового кодекса РК.

Плательщиками налога на добавленную стоимость в Таможенном союзе являются лица, импортирующие товары на территорию Республики Казахстан с территории государств – членов Таможенного союза (юридические лица, физические лица, структурные подразделения и т.д.) Оборотом по реализации товаров является экспорт товаров с территории Республики Казахстан на территорию другого государства – члена Таможенного союза. Облагаемым импортом являются товары, ввезенные (ввозимые) на территорию Республики Казахстан (за исключением освобожденных от налога на добавленную стоимость), товары, являющиеся продуктами переработки давальческого сырья, ввезенные на территорию Республики Казахстан с территории другого государства – члена Таможенного союза.

При экспорте товаров в государства – члены Таможенного союза или выполнении работ по переработке давальческого сырья плательщик налога на добавленную стоимость обязан представить в налоговый орган одновременно с декларацией по налогу на добавленную стоимость:

1) заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, полученное от налогоплательщика государства – члена Таможенного союза, импортировавшего товары (в т.ч. продукты переработки давальческого сырья);

2) реестр счетов-фактур по реализованным в государства – члены Таможенного союза в течение налогового периода товарам или выполненным работам по переработке давальческого сырья, являющийся приложением к декларации по налогу на добавленную стоимость. Формы реестров счетов-фактур по реализованным в государства – члены Таможенного союза товарам или выполненным работам по переработке давальческого сырья устанавливаются Правительством РК.

При импорте товаров, в т.ч. товаров, являющихся продуктами переработки давальческого сырья, на территорию РК с территории государств – членов Таможенного союза налогоплательщик обязан представить в налоговый орган по месту нахождения (жительства) декларацию по косвенным налогам по импортированным товарам, в т.ч. по договорам (контрактам) лизинга, не позднее 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, если иное не установлено настоящим пунктом.

Одновременно с декларацией по косвенным налогам по импортированным товарам налогоплательщик представляет в налоговый орган следующие документы:

– заявление (заявления) о ввозе товаров и уплате косвенных налогов на бумажном носителе (в четырех экземплярах) и в электронном виде;

– выписку банка, подтверждающую фактическую уплату косвенных налогов по импортированным товарам, и (или) иной платежный документ, предусмотренный банковским законодательством РК, подтверждающий исполнение налогового обязательства по уплате косвенных налогов по импортированным товарам, или иной документ, выданный уполномоченным органом, подтверждающий предоставление налогоплательщику права на изменение срока уплаты налога, или документы, подтверждающие освобождение от налога на добавленную стоимость, с учетом требований статьи 276-15 настоящего Кодекса. При этом указанные документы не представляются при ином порядке уплаты налога на добавленную стоимость, а также в случае наличия переплаты на лицевых счетах по налогу на добавленную стоимость по импортированным товарам, которая подлежит зачету в счет предстоящих платежей по налогу на добавленную стоимость по импортированным товарам при условии, что налогоплательщиком не подано заявление на зачет указанных сумм переплаты по другим видам налогов и платежей или возврат на расчетный счет;

– товаросопроводительные документы, подтверждающие перемещение товаров с территории государства – члена Таможенного союза на территорию Республики Казахстан. Указанные документы не представляются в случае, если для отдельных видов перемещения товаров оформление таких документов не предусмотрено законодательством РК;

– счета-фактуры, оформленные в соответствии с законодательством государства – члена Таможенного союза при отгрузке товаров, в случае, если их выставление (выписка) предусмотрено законодательством государства – члена Таможенного союза;

– договоры (контракты), на основании которых приобретены товары, импортированные на территорию Республики Казахстан с территории государства – члена Таможенного союза, в случае лизинга товаров (предметов лизинга) – договоры (контракты) лизинга, в случае предоставления займа в виде вещей – договоры займа, договоры (контракты) об изготовлении товаров, договоры (контракты) на переработку давальческого сырья.

Налог на добавленную стоимость по импортированным товарам уплачивается по месту нахождения (месту жительства) налогоплательщиков не позднее 20-го числа месяца, следующего за налоговым периодом, которая должна соответствовать сумме косвенных налогов, исчисленной в заявлении (заявлениях) о ввозе товаров и уплате косвенных налогов и Декларации по косвенным налогам по импортированным товарам. Декларация по косвенным налогам по импортированным товарам и заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов представляются налогоплательщиками на бумажном носителе и в электронном виде.

Порядок применения и расчета НДС в рамках Таможенного союза трех государств регламентируется около 40 международными договорами, составивших основу ТС, но, несмотря на это возникают некоторые проблемы при уплате и расчета данного налога. Вместе с тем проблемы регулирования налогообложения остается актуальной.

Представителями органов налоговых служб ТС изучены и проанализированы налоговые законодательства стран-участниц, ведется работа по обмену необходимой информации по вопросам налогообложения. По нашему мнению, гармонизацию налоговых систем целесообразно начинать с налога на добавленную стоимость, поскольку это налог, включаемый в цену реализуемого товара, выполненных работ и оказанных услуг. Поэтому, соответственно, НДС играет немаловажную роль в повышении конкурентоспособности отечественных товаров на зарубежных рынках.

Изучение практики взимания НДС в странах-участницах ТС показало, что существует определенные различия по:

- категории плательщиков;
- объектам налогообложения;
- разновидностям ставок;
- перечню и количеству льгот;
- определению места реализации и налоговому периоду.

Очевидно, что ближайшая задача стран ТС – максимально нивелировать вышеуказанные отличия.

По мнению экспертов, в ближайшее время не предполагается унификация ставок НДС. И пока в условиях применения «зачетного» метода, различия налоговых ставок не оказывает существенного влияния на взаимоотношения стран – членов ТС, поскольку в стране – импортере применяется нулевая ставка НДС и акцизов путем возмещения уплаченных косвенных налогов из бюджета. Вместе с тем, поскольку некоторые российские организации – импортеры стали оформлять товар на границе с Казахстаном, необходима гармонизация налоговых ставок по НДС при установлении минимального размера ставки НДС на уровне 13%, а максимального – 16%. Пониженную ставку 6-7% можно применять в отношении некоторых товаров для детей, отдельных продовольственных и лекарственных препаратов.

Проблема налогообложения НДС в Таможенном союзе может усугубиться и тем, что Республика Казахстан планирует замену НДС налогом с продаж. В соответствие с Посланием Президента РК от 30 ноября 2015 года уплата НДС методом завета приводит к тому, что в бюджет поступает порядка 2,5 трлн тенге НДС, НДС к возврату около 3 трлн тенге. Это и является основной причиной его неэффективности для бюджета. В послании Президента РК от 31 января 2017 года отмечено на необходимость замены НДС налогом с продаж. Т.е. политика налогового реформирования касательно косвенных налогов в Казахстане обусловить усиление проблем налогообложения между странами ТС. Следует заметить, что у стран партнеров ТС такие изменения не планируются. При действующей нормативной правовой базой это может привести к двойному налогообложению как продукции стран участников ТС, так и казахстанской продукции.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изм. и доп. по сост. на 01.01.2017 г.).

2. Кодекс Республики Казахстан «О таможенном деле в Республике Казахстан» (с изм. и доп. по сост. на 01.01.2017 г.).

3. Таможенный кодекс Таможенного союза (с изм. и доп. по сост. на 01.01.2017 г.).

***К. Әлібекова**, студентка 3 курса специальности «Финансы»*
*Научный руководитель: **Р.К. Берстембаева,** к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Все развитые страны на протяжении многих веков используют выпуск собственных долговых ценных бумаг для покрытия дефицита бюджета и финансирования крупных проектов. На сегодняшний день данный рынок в Казахстане находится на стадии активного развития и именно поэтому его анализ так актуален. С другой стороны, средства Национального фонда и ЕНПФ также, только в большей степени, финансируют дефицит бюджета. Если в ближайшее время эта тактика не поменяется, у Казахстана не останется никаких запасов в ближайшие несколько лет. Именно поэтому ГЦБ выступают альтернативой покрытия бюджетного дефицита.

млн долл.

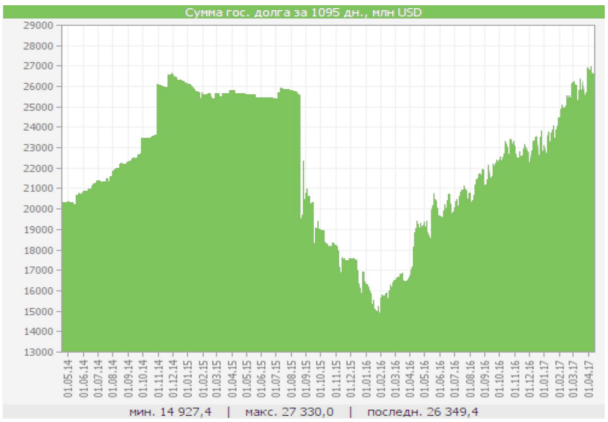


Рис. **Сумма государственного долга по данным Казахстанской фондовой биржи**

По данным рисунка сумма государственного долга с начала 2015 г. до начала 2016 г. снизилась почти вдвое, а в следующем периоде по сегодняшний день, сумма государственного долга вернулась к отметке начала 2015 г. и составила 26 349,4 млн долл. США. По этим данным можно судить о том, что в ближайшее время на рынке будет увеличение объема ГЦБ. Это подтверждается словами Председателя НБ РК Д. Акишева [1]. Однако такой тренд не совсем говорит в пользу макроэкономической стабильности, как о возрастающем государственном долге.

Таблица 1. **Государственные ценные бумаги, находящиеся в обращении на территории РК***

(млн тенге)

Наименование показателей	По состоянию на:				
	01.01.16 г.	01.04.16 г.	01.07.16 г.	01.10.16 г.	01.01.17 г.
Всего в обращении в т.ч.	4 702 726	4 858 211	5 937 133	6 609 639	6 799 430
Ноты Национального Банка	354 000	408 660	1 552 424	2 266 310	2 518 658
Ценные бумаги Министерства финансов	4 335 726	4 449 551	4 383 009	4 306 824	4 242 558
Ценные бумаги местных исполнительных органов	–	–	1 700	36 505	38 214

**По данным Национального Банка Республики Казахстан [2]*

На 01 января 2017 г. объем государственных ценных бумаг находящихся в обращении, номинированных в национальной валюте, составил 6 799 430 млн тенге. Из них большую долю (около 63%) составляют ценные бумаги, эмитированные Министерством Финансов РК. Меньшую долю (около 0,6%) составляют ценные бумаги местных исполнительных органов. Это говорит о том, что местные исполнительные органы ограничены и не мотивированы в эмиссии государственных ценных бумаг для покрытия своих дефицитов и привлечения инвестиций в свои регионы.

Таблица 2. **Объемы сделок на KASE с государственными ценными бумагами***

(млн тенге)

Наименование показателей	1 кв. 2016 г.	2 кв. 2016 г.	3 кв. 2016 г.	4 кв. 2016 г.
Объем сделок, в том числе:	12 622 841	16 937 754	15 613 441	12 148 861
первичные размещения	180 000	1 700	36 513	0
вторичное обращение	13 446	138 867	45 224	140 139
сделки «репо»	12 429 395	16 791 187	15 531 704	12 008 722

**По данным Казахстанской фондовой биржи [3]*

Как видно из представленных данных, в четвертом квартале 2016 г. объем биржевых сделок по государственным ценным бумагам на организованном рынке уменьшился на 3,75% по сравнению с началом года. Объем первичных размещений снизился до 0%.

Хотя основой рынка ценных бумаг служит первичный рынок, и именно он определяет его совокупные масштабы и темпы развития, из проведённого нами анализа видно, что его объем в Республике Казахстан в настоящее время относительно невелик. Сумма сделок на вторичном рынке превалируют над первичным размещением. Следует понимать, что при девальвации доллара и существующем уровне доходности на Казахстанской фондовой бирже приемлемую доходность можно получить в основном не путем покупки ценных бумаг на первичном рынке и удержании их в портфеле, а с помощью игры на котировках на вторичном рынке.

Таблица 3. **Ведущие операторы биржевого рынка купли-продажи государственных ценных бумаг***

Позиция в 2016 г.	Компания	Показатели активности
1.	АО «Народный сберегательный банк Казахстана»	3,00
2.	АО «Дочерняя организация Народного Банка Казахстана «Halyk Finance»	1,80
3.	АО «Сентрас Секьюритиз»	1,32
4.	АО «BCC Invest» – дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит»	1,30
5.	АО «Дочерняя организация АО «Нурбанк» «MONEY EXPERTS»	1,09
6.	АО «Банк ЦентрКредит»	0,81
7.	АО «Казкоммерц Секьюритиз» (дочерняя организация АО «Казкоммерцбанк»)	0,74
8.	АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»	0,69
9.	АО «Private Asset Management»	0,39
10.	АО «Нурбанк»	0,38

**По данным Казахстанской фондовой биржи [3]*

Как и в предыдущие годы, биржевой рынок государственных ценных бумаг в 2016 г. продолжает оставаться ведущей площадкой Казахстанской фондовой биржи, занимая 9,4% всего биржевого оборота (без учета операций по сделкам репо). Из проведенного анализа следует, что весь сектор государственных ценных бумаг за исследуемый период имеет четко выраженную тенденцию роста. Укрепление курса тенге еще более обострило ставшую для нашего рынка ценных бумаг хроническую проблему недостаточности привлекательных финансовых инструментов. Этот факт являются своеобразным стимулятором, благодаря которому государство принимает срочные меры по расширению перечня инструментов, вследствие чего происходит увеличение эмиссии и сделок с государственными ценными бумагами.

Основным же инвестором в ГЦБ продолжает являться Единый накопительный пенсионный фонд, в портфеле которого 44,26% – государственные ценные бумаги, и который покупает более 60% всех ГЦБ на рынке [4].

Казахстанский рынок государственных ценных бумаг характеризуется следующими особенностями, которые препятствуют его развитию:

1. Низкая доля частных инвесторов.

2. Краткосрочный характер государственных ценных бумаг, срок погашения которых из-за высокой инфляции обычно составляет не более года. Растет количество спекулятивных операций и снижается финансовая поддержка реальных секторов экономики.

3. Падение доверия населения к государству и к частным финансовым институтам как результат кризиса и шоковой терапии.

4. Низкая доходность ГЦБ. Более привлекательными для мелких инвесторов остаются ценные бумаги паевых инвестиционных фондов и преуспевающих акционерных обществ, годовая доходность по которым превышает 20%.

5. Недостаточность на фондовом рынке специальных финансовых инструментов, ориентированных на частных инвесторов. До сих пор на казахстанском фондовом рынке государство как эмитент так и не выработало финансовый инструмент, доступный для широкого круга, и схемы коллективного инвестирования (инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, страховые организации) с доходностью, достаточной для сохранения и умеренного прироста сбережений.

6. Отсутствие структуры региональных рынков ГЦБ, что препятствует использованию свободных финансовых ресурсов территорий.

Эти факторы свидетельствуют о стагнации рынка ГЦБ в Казахстане и отставании в развитии по сравнению с экономически развитыми странами. Например, в Японии, Германии, США на рынке ГЦБ преобладают стратегические инвесторы, которые вкладывают капитал в развитие производства. За счет выпуска в обращение государственных ценных бумаг они реализуют социальные, инфраструктурные инновационные программы [5].

На основе проведенного исследования сформулированы проблемы, сдерживающие развитие рынка ГЦБ. Пути активизации роли рынка ценных бумаг в финансовом обеспечении экономики сводятся к следующему:

1) внедрение мировых стандартов в организацию рынка;

2) повышение требований к информационной обеспеченности инвесторов;

3) улучшение законодательства в сфере ГЦБ и контроль за его выполнением;

4) активизация использования первичных дилеров;

5) создание инфраструктурных систем, ориентированных на население;

6) повышение роли государства на фондовом рынке.

По существу все государственные ценные бумаги, кроме государственных казначейских обязательств, были выпущены в Казахстане не для целей инвестирования экономики, а для разрешения специфических финансовых проблем, и, большей частью, предназначались для отсрочки платежей со стороны государства, или являлись попыткой разрешения кризисных ситуаций без дополнительной эмиссии денежной массы.

Таким образом, этот рынок предлагает государству неинфляционный механизм управления дефицитом государственного бюджета, а инвестору – выгодное вложение капитала, прежде всего,

за счет предоставления налоговых льгот на операции с государственными ценными бумагами, которые в руках государства стали инструментом для получения капитала через фондовый рынок. На организованном биржевом рынке в Казахстане эти ценные бумаги занимают ведущее место, на их долю приходится около 80% рынка. Сегодня они считаются наиболее надежным инструментом (но одновременно и низким по доходности) фондового рынка и характеризуются высоким показателем ликвидности, т.к. выплаты процентов и погашение основной суммы по ним гарантируются государством.

Литература

1. Дауталиев Д. Нацбанк изъял из оборота 2,1 трлн тенге: КазИНФОРМ, от 20 февраля 2017 г.
2. Текущее состояние рынка ценных бумаг Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2017 года / Бюллетень Национального Банка Республики Казахстан, Департамент рынка ценных бумаг.
3. Официальный интернет-ресурс ЕНПФ – enpf.kz.
4. Официальный интернет-ресурс казахстанской фондовой биржи – kase.kz.
5. Солдатов Ю.И. Рынок государственных ценных бумаг в России // Экономический журнал. – 2014. – №3 (35).

Д. Әжібай, Б. Сарбасов, *студенты 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Д.С. Куттыбаева,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Большинство казахстанских предприятий находится в кризисной ситуации, не менее трети из них – на поздней стадии кризиса. Антикризисному управлению наряду с общими закономерностями присущи и некоторые особенности, связанные с осуществлением антикризисных процедур. Инвестиционная стратегия в условиях кризиса должна быть направлена на структурную перестройку предприятия, основанную на передовых технологиях, современном менеджменте.

Чаще всего кризису предшествует появление определенных признаков, служащих предупреждением для специалистов, менеджеров организации: угроза целям и ценностям; сокращение времени на реакцию; необходимость неотложности, срочности действий; помехи в эффективном осуществлении производственного процесса, продвижении продукции к потребителю.

Выход из кризисной ситуации всегда существует. Другое дело, какой ценой его приходится оплачивать. Этой ценой и определяется эффективность антикризисного управления. Успешное антикризисное управление – это, прежде всего грамотное управление, основанное на умении правильно применять достижения современного менеджмента. В этом смысле оно ничем не отличается от эффективного управления предприятия в обычных условиях. Однако кризисное положение фирмы меняет акценты. То с чем можно было бы мириться в период относительного благополучия становится, совершенно недопустимым в чрезвычайных обстоятельствах. Выбор между ликвидацией и оздоровлением предприятия является сложной задачей, которая решается совместными усилиями управленческих служб предприятия местными региональными и федеральными органами власти. Если ограничиваться финансовыми аспектами проблемы то недостаток средств предприятия и возможности его компенсирования и восполнения с одной стороны затраты на ликвидацию – с другой являются критериями, по которым можно решить вопрос о сохранении или ликвидации предприятия [1].

Затем должны определяться предприятия, которые не способы существовать в рыночной

среде или мешают развитию региона (например, фактически несостоятельные экологически вредные подлежащие ликвидации или выводу из региона по другим причинам) и разрабатываться мероприятия по их реорганизации или ликвидации (использование основных фондов и земельных участков трудоустройство высвобождающегося персонала развитие на их производственной базе малого предпринимательства и так далее).

Речь идет в первую очередь о методах выхода предприятия из кризиса. Выбору методов решения этой задачи предшествует анализ следующих проблем.

В случае если неплатежеспособность предприятия является временной и в течение короткого периода времени с возобновлением денежных поступлений может быть преодолена кредиторы могут договориться о предоставлении фирме времени невыполнение ее обязательств.

Должно ли неплатежеспособное предприятие быть сохранено в силу своей особой значимости для экономики страны для того чтобы оно продолжало функционировать или его необходимо ликвидировать а имущество выставить на аукцион для продажи? В процессе оздоровления фирмы или ее ликвидации должно ли оставаться на своем месте и выполнять все функции управления прежнее руководство или должен назначаться внешний управляющий?

Собственники предприятий совместно с кредиторами могут принять меры по досудебной санации предприятия в частности оказать финансовую помощь предприятию-должнику для восстановления платежеспособности. Каковы размеры такой помощи, каким образом она может быть наиболее рационально предоставлена – все эти вопросы для анализа как самим предприятиям-должникам, так и аналитическими службами кредиторов органов власти других организаций. Таким образом, принимается решение либо о реорганизации предприятия с целью его сохранения либо о его ликвидации. Зарубежный опыт констатирует что ликвидация предприятия фирмы корпорации должна осуществляться в том случае если их восстановление маловероятно и продолжение его деятельности связано для кредиторов с еще большим риском или большими убытками [2].

Однако реструктуризацию в полном объеме необходимо и возможно проводить лишь при первых признаках надвигающегося кризиса (т.е. на первой самое позднее – второй фазах) тогда как в зоне «ближнего» банкротства ни времени ни средств уже нет. В случае сохранения предприятия его менеджменту предстоит решать как минимум две основные задачи:

– восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение предприятия;

– разработать стратегию развития и провести на ее основе реструктуризацию предприятия с целью устранения причин кризиса недопущения повторения кризисных явлений в будущем.

Осуществление планов в кризисных отраслях часто сопряжено с определенными трудностями. Например, реконструкция химической промышленности во Франции не вызвала серьезных проблем, но планы для черной металлургии, судостроения, угольной промышленности, станкостроения и текстильной промышленности натолкнулись на большие трудности, которые замедлили их реализацию. Опыт в этой области позволяет прийти к следующим заключениям.

1. Важно быстро провести модернизацию, закрыть устаревшие производственные мощности, проводя в жизнь программы, позволяющие смягчить социальные последствия модернизации, осуществляя переподготовку высвобождающейся рабочей силы. Не следует искусственно поддерживать устаревшие структуры и обреченные на ликвидацию рабочей силы. Необходимо, напротив, поощрять развитие новой производственной деятельности, которая позволяет создавать перспективные рабочие места. При решении проблемы занятости должен преобладать средне- и долгосрочный подход, т.к. стремление в краткосрочной перспективе любой ценой сохранить рабочие места в конечном счете ведет лишь к росту безработицы.

2. Отраслевой план реконструкции не должен сводиться только к предоставлению финансовых средств. Он должен содержать в себе детальную промышленную стратегию, базирующуюся на потенциальных возможностях фирм и предпринимательском подходе, то есть на оценке состояния рынков и их интернационализации, технологических сдвигов, необходимых изменений в квалификации персонала и в методах управления.

3. На первом плане должна стоять логика предпринимательской деятельности, логика функционирования конкретного предприятия, а не всей отрасли. Понятия отрасли, сектора, комплекса взаи-

мосвязанных отраслей полезны для статистики и экономических исследований, но мало пригодны для практических действий. Необходимо опираться на реально существующие центры принятия решений, – в действительности таковыми являются предприятия. Поэтому промышленная политика должна, кроме того, оставлять значительное место инициативе предприятий как государственных, так и частных, как крупных, так и мелких.

4. Необходимо располагать инструментами и органами, позволяющими оценивать эффективность реализуемых мероприятий, чтобы вовремя корректировать выбранные ориентиры.

Отраслевые планы и программы эффективны в отраслях с высокой концентрацией производства, в которых государственные заказы играют важную роль, таких, как авиационная промышленность, связь. Эффективность планов снижалась в тех отраслях, где действует большое число мелких предприятий разного профиля и технического уровня, например в станкостроении, легкой промышленности.

Опыт европейских стран привел к разработке отраслевой политики, основывающейся на системе мер, приспособленных к различным характеристикам предприятий той или иной отрасли. Такой подход подразумевает тщательное исследование сильных и слабых сторон предприятий отрасли. Оно предшествует разработке и началу осуществления программы государственного вмешательства. Каждому конкретному случаю соответствует своя система мер, проводимая в жизнь преимущественно на региональном уровне.

Такие программы дают возможность предприятиям пользоваться государственной помощью, соответствующей их потребностям в таких областях, как подготовка кадров, внутренняя структура и организация, исследования и разработки, заключения альянсов. Отраслевые исследования и программы разрабатываются и осуществляются в тесном контакте с представителями предприятий заинтересованных отраслей.

Технологические составляющие особо важных программ и проекты соглашений по международной кооперации разрабатываются на общеевропейском уровне.

Целью антикризисного управления является разработка и первоочередная реализация мер, направленных на нейтрализацию наиболее опасных путей, приводящих к кризисному состоянию.

Здесь следует обратить внимание на еще одно принципиально важное обстоятельство: сочетание стратегии и тактики антикризисного управления. Сложность этой проблемы состоит в том, что, с одной стороны, стратегические решения, направленные на предотвращение кризиса, должны быть приняты и реализованы на ранних стадиях управления, когда процесс движения к кризису еще не приобрел кумулятивного характера и поэтому еще не стал необратимым. С другой стороны, решения, принимаемые на ранних стадиях, базируются, как правило, на весьма слабых и потому не всегда достоверных сигналах о возникновении неблагополучных тенденций.

Тактические решения, в отличие от стратегических, принимаются на основе более полной и точной информации, отражающей актуальное (по состоянию на данный момент) состояние производственной системы. Однако времени для коренной перестройки деятельности фирмы с целью предотвращения кризиса либо очень мало, либо нет совсем. Речь в этом случае идет либо о чрезвычайных мерах по недопущению кризиса, которые еще возможно реализовать в короткий период, либо о мерах, направленных на выход из кризиса, который уже наступил.

Сочетание стратегического и тактического подхода к антикризисному управлению может быть представлено в виде областей предотвращения, недопущения и выхода из кризиса. Если интенсивность нарастания кризисных явлений мала, то это может вызвать неадекватную реакцию руководства производственной системой на слабые сигналы о возникновении неблагополучных тенденций во внешней и внутренней среде фирмы. Иначе говоря, на эти сигналы просто не обратят внимания, мотивируя это необходимостью решения важнейших сиюминутных задач по выполнению миссии фирмы. На этом этапе обычно руководствуются рекомендациями по управлению путем ранжирования стратегических задач. Недостаточное внимание к слабым сигналам, поступающим на этой стадии, может вызвать тяжелые стратегически важные последствия для фирмы.

Реальное воплощение описанного процесса возможно лишь при организации постоянного наблюдения за факторами состояния фирмы и сетями, характеризующими «каналы связи» между

исходными и завершающим экономическими явлениями в механизме возникновения кризисного состояния. Задачей подобного наблюдения является нахождение наиболее характерных «точек», т.е. значений тех или иных показателей, количественно характеризующих определенный сигнал о состоянии фирмы, ее конкурентном статусе в данный момент времени. Поскольку конкурентный статус фирмы характеризует совокупное влияние на уровень конкурентного преимущества условий, формируемых детерминантами «национального ромба» и стратегическим потенциалом фирмы, точки наблюдения должны отражать именно эти две сферы влияния. Эти точки могут быть информационными объектами бухгалтерского учета, учета производственных затрат (контроллинг) оперативного учета различных аспектов деятельности фирмы, аналитических обзоров и других материалов, позволяющих оценить состояние фирмы. Прежде чем найти показатели, оценивающие состояние фирмы, нужно конкретизировать содержание «сигналов», подвергаемых оценке.

Таким образом, целью антикризисного управления является разработка и первоочередная реализация мер, направленных на нейтрализацию наиболее опасных путей, приводящих к кризисному состоянию. К мерам повышения финансовой состоятельности субъектов хозяйствования являются сочетание стратегические и тактические методы антикризисного управления. Тактические решения, в отличие от стратегических, принимаются на основе более полной и точной информации, отражающей актуальное (по состоянию на данный момент) состояние производственной системы.

Литература

1. Исик Л.В. Банкротство и финансовое оздоровление: Учебн. пособие. – Дело и сервис (ДиС), 2013.
2. Згонник Л.В. Антикризисное управление: Учебник. – Дашков и К°, 2015.

Б. Батыршаев, М. Муканова, *студенты 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Д.С. Куттыбаева,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

МЕХАНИЗМЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Первым актом управления риском, несомненно, является осознание субъектом проблемы риска. При этом под риск-проблемой понимается недопустимо большое рассогласование между потребностью в безопасности и реальным уровнем риска в процессе предпринимательской деятельности.

Конкретные параметры «недопустимо большого рассогласования между потребностью в безопасности и реальным уровнем риска» могут определяться реальным уровнем возможностей предприятия или индивидуума по удовлетворению существующих потребностей, а также их шкалой ценностей.

Для обеспечения системного подхода в управлении риском анализ тоже должен быть системным. При таком анализе риски исследуют в их взаимной связи с учетом вероятности и особенностей проявления конкретного риска.

Анализ и оценка являются начальными этапами и информационной базой управления риском. Методика оценки риска, естественно, зависит от вида и физической сущности риска. Поэтому краеугольным камнем анализа, оценки, управления риском считают концепцию разделения риска [1].

В настоящее время риск исследуется по следующим направлениям:

1) исследование рисковых аспектов природных явлений;
2) управленческая деятельность;
3) коммерческая деятельность;
4) финансовая инвестиционная деятельность;
5) принятие технических и технологических решений;

6) биржевая игра;

7) извлечение прибыли и др.

Для коммерческих, финансовых, конкурентных, естественно-природных рисков методики анализа и оценки риска будут различны. Например, при оценке и прогнозировании естественных природных рисков используют статистические данные многолетних наблюдений. Если предприниматель или собственник не владеет научными методами и практическими навыками управления риском, то возрастает вероятность авантюрных, волюнтаристских решений или методов их реализации.

Очевидно, что знание подходов к анализу проблем риска и его оценки практически необходимо каждому собственнику и менеджеру.

Для оценки риска используют различные методы. При проведении общесистемного анализа риска и выработки управляющих воздействий может быть рекомендован известный метод морфологического анализа. Преимущество данного метода состоит в том, что он осуществим при наличии малого объема информации по изучаемой проблеме. Представляется возможным использовать этот метод при изучении рисков, связанных с открытием новых рынков, формированием новых потребностей, т.е. во всех отраслях экономики при отсутствии аналогов, высоком риске.

Метод морфологического анализа включает следующие этапы:

1. Точная формулировка риск-проблемы.

2. Тщательный анализ всех параметров, важных с точки зрения решения данной проблемы риска.

3. Построение «морфологического ящика», потенциально содержащего все решения. Такой «ящик» является многомерным пространством.

Если проблема решена, то каждое отделение такого «ящика» будет содержать только одно возможное решение, либо вообще не будет его иметь.

Появление двух и более решений в одном отделении указывает, что не все параметры были учтены или введены в систему, поэтому производится поиск упущенных параметров.

4. «Морфологический ящик» строится в виде «дерева» или матрицы, в клетках которой помещены соответствующие параметры. Последовательное соединение одного такого параметра первого уровня с одним из параметров последующих уровней представляет собой одно из возможных решений проблемы. Общее число возможных решений равно произведению чисел параметров, взятых по строкам.

5. Изучение всех полученных решений, с точки зрения их функциональной ценности, – следующий наиболее сложный этап. При поставленных целях эффективность различных решений может представляться графически в форме «топологических характеристических карт».

6. Выбор наиболее желательных конкретных решений и их реализация.

В практике финансового менеджмента наиболее известны методы: индивидуальных оценок; средних величин и процентов.

Метод индивидуальных оценок применяется только в отношении рисков, которые невозможно сопоставить со средним типом риска (например, в силу уникальности проекта). В этом случае страховщик вынужден делать оценку, отражающую его профессиональный опыт и субъективный взгляд.

Для метода средних величин характерно, что отдельные рисковые группы разделяются на подгруппы. При этом создается аналитическая база для определения размера компенсации по рисковым признакам (например, сегменту рынка, балансовой стоимости объекта страхования и т.д.).

Метод процентов представляет совокупность скидок и надбавок (накидок) к имеющейся аналитической базе в зависимости от возможных положительных или отрицательных отклонений от среднего рискового типа. Используемые скидки и надбавки выражаются в процентах от среднего рискового типа.

Управление риском становится актуальным после обнаружения проблемы. При этом должны использоваться результаты анализа и моделирования риска.

Классификация предпринимательских рисков и исследование методов оценки риска позволили разработать авторскую модель рисковой ситуации в предпринимательской структуре сферы услуг (Рис.).

Рис. **Схема моделирования рисковой ситуации в сфере услуг**

Управление риском включает разработку мер по полному или частичному его снижению. Методы воздействия на риск объединены в группы (Таблица).

Предпринимательский риск как таковой возникает в процессе производственной деятельности по оказанию услуг и аккумулирует в себе коммерческие и производственные составляющие [2].

По отношению к риску, как вероятной неудаче, возможны следующие управляющие действия: предупреждение, снижение, компенсация ущерба, поглощение. Предупреждением (устранением) принято называть исключение источника риска в результате целенаправленных действий субъекта риска. В предупреждении риска также можно выделить два подхода: широкий и узкий.

Таблица. **Основные группы методов воздействия на риск**

Наименование метода	Инструментарий		
Снижение	Исключение риска	Без финансирования	Страхование
Сохранение	Снижение вероятности возникновения риска	Самострахование	Получение финансовых гарантий
Передача	Снижение возможного ущерба	Привлечение внеш. источников (дотации, кредит)	Др. методы (договорные, юридические и т.д.)

Снижением (контролем) риска называют снижение вероятности реализации источника риска в результате действия субъектов риска. Снижение рисков может осуществляться различными методами, в т.ч. посредством применения таких известных методов, как диверсификации, секьюритизации, лимитирования:

– диверсификация – распределение риска между несколькими, объектами, направлениями деятельности и др.;

– секьюритизация – разделение операции кредитования на две части (разработки условий кредита и заключение договора; кредитование) с выполнением каждой из этих частей различными банками;

– лимитирование – установление предельных размеров инвестиций [2].

При этом представляется возможным считать, что если фондовое страхование – это порождение защитной функции риска, то нефондовое страхование – это порождение конструктивной стимулирующей функции риска. Фондовое страхование экономически более целесообразно, если меры по предупреждению и снижению риска недостаточно эффективны и (или) дороги. Страхованием (фондовым страхованием) называют перераспределительные замкнутые отношения участников договора страхования в денежной форме по поводу компенсации ущерба.

Самострахование – принятие риска на себя, создание субъектом риска специального фонда для возмещения вероятного убытка.

Поглощением риска называют принятие его без дополнительных мер предупреждения, снижения или страхования.

Необходимо делать принципиальное отличие между самострахованием и отказом от страхования без принятия каких бы то ни было мер (поглощением риска). Часто на поглощение риска идут, если крупное государственное или муниципальное предприятие имеет возможность включить большую часть убытков в текущие расходы. Поглощение риска характерно для современной социально-экономической ситуации в Казахстане по причинам:

– отсутствия финансовых ресурсов для страхования как у юридических, так и физических лиц;

– относительной ненадежности части страховщиков в условиях политической нестабильности, инфляции, отсутствия доходных и надежных инвестиционных инструментов [3].

Литература

1. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Изд. Дашков и Ко. – 2013. – 544 с.

2. Эриашвили Н.Д., Тепман Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: Учебн. пособие. – Изд: Юнити Дана. – 2013. – 295 с.

3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимателькие риски: Учебн. пособие. – М.: Изд. Инфра-М. – 2012. – 208 с.

***А. Донакова**, студентка 4 курса специальности «Финансы»*
*Научный руководитель: **Н.Б. Рубенкова,** к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ТОО «АЛЕМ-PROJECT»

Управление потоками денежных средств можно рассматривать как основной механизм ускорения оборота капитала предприятия, и, следовательно, роста генерируемой прибыли. Управление потоками денежных средств обеспечивает финансовое равновесие предприятия на протяжении его функционирования.

Управлению потоками денежных средств свойственен ряд основополагающих функций, осуществление которых направлено на обеспечение финансовой устойчивости, развития и достижения

промежуточных и конечных целей предприятия. Так, можно выделить следующие функции управления потоками денежных средств на предприятии:

– учет потоков денежных средств предприятия и формирование необходимой финансовой отчетности;

– анализ потоков денежных средств предприятия;

– планирование будущих потоков предприятия в разрезе отдельных их видов;

– контроль и принятие решений по оптимизации потоков денежных средств предприятия [1].

Принятие мер по устранению отклонений в плановых и фактических показателях движении денежных средств выражается в выборе способов оптимизации потоков денежных средств. Значение оптимизации потоков денежных средств, объясняется тем, что деятельность предприятия характеризуется неравномерностью поступлений и расходований денежных средств как по объемам, так и в разрезе временных интервалов. Так, для обеспечения своевременного движения материальных ресурсов, ритмичного и бесперебойного процесса производства перед менеджментом предприятия стоит задача оптимизации потоков денежных средств – выбора наилучших форм их организации. При этом неравномерное поступление и расходование денежных средств во времени находит отражение в двух возможных ситуациях, связанных с потоками денежных средств:

1) временный излишек денежных средств;

2) временный дефицит денежных средств [2].

Объектом нашего исследования явилось ТОО «Алем-Project» (далее – ТОО) основной вид деятельности, которого связан с предоставлением услуг развлекательного характера. Детальный анализ денежных потоков ТОО проведен на основе Отчета о движении денежных средств ТОО за 2014-2016 гг.

Таблица. **Динамика выручки от оказания услуг ТОО «Алем-Project» за 2014-2016 гг.,** (тыс. тенге)*****

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темпы роста, в %	
				2016 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Выручка от реализации товаров и услуг	13 048,9	11 856,8	17 171,4	+ 31,6	+ 44,8
Выручка от реализации товаров и услуг третьим сторонам и прочим связанным сторонам	4 236,1	3 951,3	4 444,8	+4,9	+12,5
Итого выручка от оказания услуг	17 285,1	15 808,2	21 616,2	+25,1	+36,7

**Составлена автором на основании источника [3]*

Данные таблицы свидетельствуют о том, что выручка от реализации товаров услуг за анализируемый период имеет тенденцию к росту. В 2016 г. она составила 17 171,4 тыс. тенге, что на 4 122, 5 тыс. тенге, или на 31,6 % больше, чем в 2014 г. и на 5 314,8 тыс. тенге, или на 44,8% больше, чем в 2015 г.

Проанализировав показатели финансового состояния ТОО можно сделать вывод о росте показателей доходности и прибыльности деятельности в 2016 г. по сравнению с показателями 2014-2015 гг. В целом, большое влияние на увеличение показателей доходности анализируемого предприятия оказал значительный рост выручки предприятия в 2016 г. по сравнению с 2015 г.

На рисунках 1 и 2 представлена структура притока и оттока денежных средств ТОО в 2016 г.

Как видно, наибольший удельный вес в общем объеме притоков денежных средств ТОО приходится на притоки от основной деятельности – 46,5%. В структуре оттока денежных средств наибольший удельный вес – 34,3% занимает заработная плата персонала.

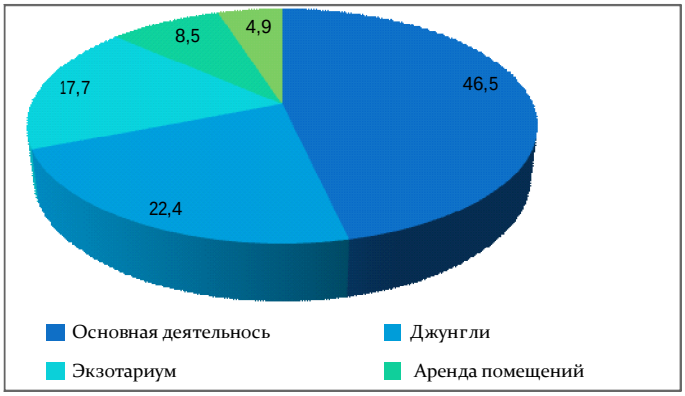


Рис. 1. **Структура притока денежных средств в 2016 г.***

**Составлено автором на основании источника [3]*

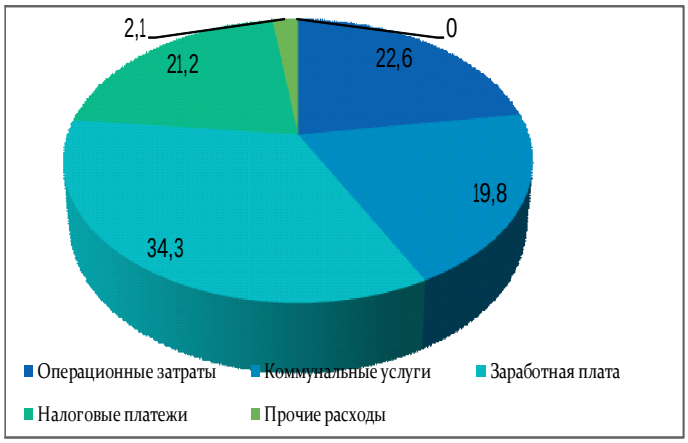


Рис. 2. **Структура оттока денежных средств в 2016 г.***

**Составлено автором на основании источника [3]*

Результаты исследования деятельности ТОО показали, что у предприятия могут возникнуть финансовые трудности, т.к. наблюдается рост объемов краткосрочных обязательств наряду со снижением доли денежных средств в составе оборотных активов.

Судя по отрицательному значению чистого денежного потока по текущей деятельности ТОО в 2014 и в 2016 гг., можно говорить о так называемом «вымывании» денежных средств из предприятия и неэффективности его основной деятельности, потому как целью предприятия должно быть получение прибыли, а не ее начисление. Можно надеяться, что средства, сгенерированные финансовой деятельностью и направленные на модернизацию операционной деятельности и приобретения основных средств, в будущем повысят объем поступлений денежных средств от текущей деятельности.

В своем исследовании мы произвели расчет таких важных для ТОО категорий, как операционный и финансовый цикл, имеющих тенденцию к повышению. Можно предложить несколько путей сокращения финансового и операционного циклов, прямо вытекающих из каждого слагаемого цикла:

Во-первых, для привлечения дополнительных денежных средств необходимо проводить мероприятия по применению ценовых скидок, по расширению ассортимента существующих услуг и разработке новых видов услуг, также необходимо разрабатывать различного рода программы лояльности для постоянных клиентов, а в периоды повышенного спроса (праздники, выходные) важно обеспечить необходимое количество персонала и бесперебойность работы.

Во-вторых, увеличить длительность срока погашения кредиторской задолженности ТОО. Это

можно добиться путем заключения новых договоров с большей отсрочкой платежа, но никак не путем нарушения договоренностей о сроках уплаты денежных средств за сырье, материалы, услуги. Поскольку это негативно скажется на репутации предприятия.

В качестве предложений по совершенствованию управления потоками денежных средств можно предложить действия следующего характера.

1. Предприятию целесообразно использовать гибкую систему скидок для корпоративных клиентов, в зависимости от сроков оплаты и объемов оказываемых услуг. При этом важно учитывать, что размер предоставляемой скидки со стоимости услуги не должен превышать среднюю ставку процента по банковским кредитам. Также одним из возможных способов ускорения поступления денежных средств от реализации является использование различного рода маркетинговых инструментов.

2. Ускорить оборачиваемость основных элементов оборотных активов. Но важно при этом избегать их дефицита, потому как это может привести к снижению объемов оказываемых услуг.

3. Вести работу с поставщиками по согласованию приемлемых для обеих сторон сроков выплаты кредиторской задолженности. Необходимо оценивать преимущества от предоставляемых поставщиками скидок за более раннюю оплату. Скидки позволят снизить себестоимость, а, следовательно, и повысить прибыльность от оказываемых услуг, что положительно скажется на совокупном денежном потоке предприятия.

4. Осуществить продажу или сдачу в аренду, если необходимо, неиспользуемое имущество, которое обеспечит единовременное поступление денежных средств предприятию или регулярные поступления в течении срока аренды. При этом руководству ТОО, принимающему решения, необходимо сравнить расходы и доходы от реализации имущества с потенциальным доходом от его сдачи в аренду.

Таким образом, изложенные выше мероприятия могут позволить ТОО «Алем-Project» в дальнейшем улучшить показатели движения денежных средств и в целом повысить эффективность своего функционирования, которая выражается в прибыльности на вложенный капитал. На наш взгляд, ТОО «Алем-Project» в 2017 г. имеет реальную возможность увеличить денежные поступления от текущей деятельности и повысить степень ликвидности баланса (степень покрытия различными оборотными активами предприятия краткосрочных обязательств).

Литература

1. Тауарбекова М.А. Управление денежными потоками и стоимость компании. http://www.enu.kz/repository/repository2012/denezhnyi-potok.pdf

2. Мендалиева С.И. Финансовый менеджмент: Учебн. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2011. – 278 с.

3. Финансовая отчетность ТОО «Алем Project» за 2014-2016 гг.

Д. Жүніс, *студент 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Д.С. Куттыбаева,*** *магистр, ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Финансы выполняют особую роль в экономических отношениях. Их специфика проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме. Финансы носят распределительный характер и отражают формирование и использование доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятель-

ности в сфере материального производства, государства и участников непроизводственной сферы.

Финансовые ресурсы предприятия составляют денежные ресурсы, имеющиеся в распоряжении конкретного хозяйствующего субъекта, и отражают процесс образования, распределения и использования его доходов. Финансовые ресурсы предприятия обеспечивают кругооборот основного и оборотного капитала, взаимоотношения с государственным бюджетом, налоговыми органами, банками и другими организациями [1].

Финансирование деятельности предприятия может осуществляться за счет собственных и заемных средств. Собственные финансовые ресурсы формируются за счет уставного капитала, прибыли, амортизационного фонда предприятия, благотворительных или спонсорских взносов и других источников. Заемные средства – это кредиты, займы, предоставленные банками и другими организациями, временная финансовая помощь других предприятий, эмиссия ценных бумаг (обязательств) под конкретные проекты и другие источники.

Одним из основных источников финансовых ресурсов предприятия является первоначальный капитал, который формируется из вкладов учредителей предприятия и принимает форму уставного капитала.

Способы образования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия. Средства уставного капитала направляются на приобретение основных фондов и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной производственно-хозяйственной деятельности. Он может также расходоваться на приобретение лицензий, патентов, ноу-хау и т.п.

Первоначальный капитал, инвестированный в производство, создает стоимость, выражающуюся в цене реализованной продукции. После реализаций продукций она принимает денежную форму – форму выручки. В процессе использования выручка делится на качественно разные составные части. Одно из направлений использования выручки – формирование амортизационного фонда. Он образуется в виде амортизационных отчислений после того, как износ основных производственных фондов и нематериальных активов-примет денежную форму. Обязательным условием образования амортизационного фонда является продажа произведенных товаров потребителю и поступление выручки.

Создавая товар, предприятие расходует сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты. Их стоимость наряду с другими материальными затратами, износом основных производственных фондов, заработной платой работников составляет издержки предприятия по производству продукции, принимающие форму себестоимости. До поступления выручки эти издержки финансируются за счет оборотных средств предприятия, которые не расходуются, а авансируются в производство. После поступления выручки от реализации товара оборотные средства восстанавливаются, а понесенные издержки по производству продукции возмещаются.

Обособление издержек в виде себестоимости дает возможность сопоставить полученную от реализации продукций выручку и производственные затраты. Смысл инвестирования средств в производство продукции состоит в получении чистого дохода, и если выручка превышает себестоимость, то предприятие получает его в виде прибыли.

Как прибыль, так и амортизационные отчисления являются результатом кругооборота средств, которые были вложены в производство, и собственными финансовыми ресурсами предприятия, которыми оно распоряжается самостоятельно.

Полученная предприятием прибыль не остается полностью в его распоряжении: часть ее в виде налогов поступает в бюджет. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, является главным источником финансирования его потребностей, которые можно определить как накопление и потребление. Именно пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяют перспективы развития предприятия.

Средства, направленные на накопление (амортизационные отчисления и часть прибыли)) составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно-техническое развитие. На этой основе происходит формирование финансовых активов – приобретение ценных бумаг, долей участия в других предприятиях и т.п. Другая часть прибыли направляется на

социальное развитие предприятия, в том числе на потребление.

Кроме собственных средств предприятием привлекаются заемные финансовые ресурсы, долгосрочные кредиты банка, средства других предприятий, облигационные займы. Источником возврата заемных средств также является прибыль предприятия. Соотношение собственных и заемных финансовых ресурсов определяет структуру финансов предприятия [1].

Направления инвестирования денежных средств предприятия могут быть связаны как с основными видами деятельности предприятия по производству продукции (работ и услуг), так и с чисто финансовыми вложениями. Для получения дополнительных доходов предприятие вправе приобретать ценные бумаги других предприятий и государства, вкладывать средства в уставный капитал вновь образуемых предприятий и банков. Временно свободные средства предприятия могут быть помещены в банк на депозитные счета.

Использование финансовых ресурсов предприятия должно строиться таким образом, чтобы предприятие было в состоянии осуществлять производственную деятельность, выполнять свои обязательства перед партнерами по, бизнесу; своевременно осуществлять платежи в бюджет и внебюджетные фонды; возвращать в полном объеме и в установленные сроки заемные финансовые ресурсы; осуществлять возобновление и расширение своей деятельности [1].

Вопрос об эффективности использования финансовых ресурсов предприятий в наши дни является очень актуальным, т.к. от правильности формирования и использования финансовых ресурсов зависит и финансовое положение предприятия, и его способность приносить доход. К доходам предприятия относят выручку и прибыль, которые являются обобщающими результатами хозяйственной деятельности предприятия и служат основными показателями ее эффективности.

Следует отметить, что прибыль выступает в данном случае в качестве того изначального момента, от которого отталкивается любое руководство фирмы при принятии решения.

Именно поэтому для руководителя, принимающего решение о дальнейшем развитии фирмы, наиболее важным аспектом жизнедеятельности предприятия выступает определение источников возможной прибыли предприятия. Выбор одного или нескольких из них, концентрация на них основных усилий, анализ возможности их использования в ходе деятельности предприятия в той или иной форме и, как результат, планирование данного использования.

Особого внимания по эффективности использования финансовых ресурсов заслуживают предприятия муниципального характера, например, анализируемое во второй главе квалификационной работы, муниципальное унитарное предприятие жилищно-коммунального хозяйства. Финансовое состояние данных предприятий является нестабильным из-за большой доли долгов населения и, вследствие этого, и самого предприятия по своим обязательствам перед кредиторами. Правильность использования финансовых ресурсов предприятий жилищно-коммунального хозяйства напрямую влияет и на граждан, потому что эта сфера деятельности касается каждого человека, т.к. именно он является потребителем предоставляемых услуг. В свою очередь, качество и объем жилищно-коммунальных услуг зависят от финансовых возможностей данных предприятий. Поэтому каждый должен почувствовать личную заинтересованность в улучшении дел в этой отрасли.

Для устойчивого финансового положения предприятия необходимо, чтобы квалифицированный экономист, финансист, бухгалтер, аудитор должны хорошо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности.

При правильном использовании средств, приносящее доход предприятие не рискует стать банкротом. Это накладывает отпечаток и на население, так как происходит сокращение количества безработных мест, что ведет к повышению экономического уровня населения и, соответственно, его продуктивности, увеличивается рост численности населения. Поэтому важную роль в экономике страны играет создание и реорганизация уже существующих предприятий с экономически устойчивым положением. Если грамотно использовать средства предприятий, выстроить систему планирования и управления изменениями, можно уже в ближайшие годы получить прекрасные технологические, производственные и экономические результаты.

Финансовые ресурсы экономического агента представляют собой денежные средства, имею-

щиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производственного процесса, содержание и развитие непроизводственной сферы, потребление на нужды производства, а также могут оставаться в резерве [2].

Это определяет экономические возможности их формирования и использования на: осуществление необходимых капитальных вложений; увеличение оборотных средств; выполнение финансовых обязательств перед государством и финансовыми институтами; инвестирование в различные ценные бумаги; обеспечение потребностей социального характера. Экономический рост предприятия направлен на количественное увеличение масштаба экономики в ее физическом измерении. Это предполагает увеличение объема и скорости материальных и энергетических потоков, проходящих через экономику, количественный рост народонаселения и увеличение объема запасов продуктов человеческого труда [3].

Финансовые ресурсы формируются и используются предприятиями в процессе текущей производственной и инвестиционной деятельности. Основными формами их существования и хозяйственного кругооборота являются основные и оборотные средства предприятия. Финансовые ресурсы отражаются в пассиве баланса предприятия.

Оценка состава и структуры финансовых ресурсов будет неполноценной, если не будет проведен системный анализ состояния финансов предприятия, в т.ч. и по базе источников. Ответом на данный вопрос является: из каких источников и в каких объемах образуются финансы предприятия необходим и создает возможности для оценки устойчивости его деятельности. Тем самым дается оценка не только самим источникам формирования финансовых ресурсов, но и тем ожиданиям с которыми предприятие столкнется [3].

При оценке эффективного формирования и использования финансовых ресурсов предприятия необходимо проанализировать соотношение собственных и заемных средств в структуре чистых активов. Основным критерием оценки эффективности использования финансовых активов является «финансовый рычаг».

Финансовый рычаг – это экономический фактор, возникающий с появлением заемных денежных средств в объеме используемого предприятием финансового капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Управлять капиталом – это проводить максимизацию уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска.

Основной механизм финансового решения – это проведение расчета эффективности использования заемного капитала, измеряемой эффектом финансового рычага [3].

Литература

1. Баснукаев И.Ш. Управление экономическими системами: Электронный научный журнал. – 2012. – № 9.

2. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – 76 с.

3. Преснякова Д.В. О дефинициях «устойчивость» и «устойчивое развитие» в экономической науке (статья). Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 8.

***А. Карина**, студентка 4 курса специальность «Финансы»*
*Научный руководитель: **Р.К. Берстембаева,** к.э.н., ст. преподаватель*
КазУЭФМТ

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Мировая практика показывает, что большинство предприятий несут большие убытки только потому, что не предусмотрели или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили своих возможностей. Задачу согласования интересов в бизнес-плане решить достаточно сложно, но сделать ее реально выполнимой еще сложнее. Поэтому бизнес-план рассматривает все проблемы сразу, с различных позиций и в разных вариантах.

Бизнес-план представляет собой документ, который комплексно, системно описывает все основные аспекты будущей коммерческой деятельности предприятия, анализирует все проблемы, с которыми она может столкнуться, определяет способы решения этих проблем.

Бизнес-планирование помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

– определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;

– сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;

– выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;

– выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;

– определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;

– оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;

– предусмотреть трудности, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана [1].

Бизнес-план по содержанию является полным и точным описанием предприятия, начиная от продукта и заканчивая процессами управления, а также финансовыми потребностями. Подготовка бизнес-плана требует тщательности, опоры на факты и закладывает основы благополучия предприятия. По большому счету планирование представляет собой принятие решения о том, что, как и когда делать. Оно имеет чрезвычайное значение для успеха предприятия.

Определение цели бизнес-плана – второй важный шаг после определения сферы деятельности будущего предприятия или проекта. Цель — это положение вещей, реальное или воображаемое, к которому будет стремиться разработчик бизнес-плана, предприятие или проект. На данном этапе не следует значительное внимание уделять реалистичности поставленных целей, т.к. именно составление бизнес-плана и должно ответить на этот вопрос. При подготовке бизнес-плана организаций проводится анализ объема и структуры рынка услуг, в ходе которого используются материалы специализированных изданий, статистические сборники или проводятся собственные исследования. При разработке маркетинговой стратегии учитываются демографические характеристики основных потребителей по видам услуг, а также информация об источниках информации, принимаемой во внимание при выборе организаций. В бизнес-план должно быть включено описание места осуществления проекта и преимуществ выбранного места с точки зрения создания организаций. Также в бизнес-плане содержится информация о первоначальных затратах, в т.ч. расходах на строительство или аренду помещения для организаций. В бизнес-плане должен быть описан график осуществления проекта, учитывающий время, необходимое для строительства и оборудования центра, а также для поиска сотрудников. В графике получения доходов учитывается постепенный рост числа клиентов организаций. В рамках финансового и экономического анализа проекта рассчитываются основ-

ные показатели эффективности проекта, а также должен быть представлен отчет о движении денежных средств и отчет о прибылях и убытках для рассматриваемого проекта. Кроме того, в бизнес-план включается анализ рисков, в рамках которого анализируется изменение эффективности проекта при наступлении неблагоприятных изменений на рынке услуг или в случае отклонения параметров проекта от ожидаемых величин.

Для успешной организации бизнес-планирования необходим ряд условий. Коммерческая организация должна располагать соответствующей методологической базой разработки, контроля и анализа исполнения бизнес-плана. Чтобы разработать финансовые планы, нужна внутренняя и внешняя информация о деятельности предприятия. Процесс бизнес-планирования всегда реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления. Необходимо иметь соответствующие программно-технические средства, используемые в процессе планирования и контроля.

Между тем, широкое использование бизнес-планирования в Казахстане затруднено в силу ряда причин:

– недостаточный уровень квалификации специалистов;

– ограниченность доступа к финансовым ресурсам;

– слабый уровень мониторинга внешних и внутренних условий функционирования бизнес-проекта;

– значительная серия рисков и слабость риск-менеджмента.

Бизнес-планирование в Казахстане имеет свои особенности:

1) казахстанские предприниматели должны научиться обосновывать свои заявки, доказывая инвесторам, что они могут просчитать все аспекты использования инвестиций не хуже бизнесменов из других стран;

2) меняющиеся экономические отношения ставят руководителей перед необходимостью самим просчитывать свои будущие шаги и учиться вести борьбу с конкурентами;

3) появляется новое поколение руководителей, которые не были руководителями коммерческих организаций, и они плохо представляют весь круг ожидающих их экономических проблем.

Однако казахстанские предприниматели часто не имеют необходимой профессиональной подготовки для написания бизнес-планов. У них большой опыт плановой и прогнозной работы, разработок ТЭО, оценок экономической эффективности проектов. Но современная ситуация требует смещения акцента с производственной стороны проектов на рыночную. Необходимы оценка платежеспособного спроса на продукцию, состояние конкуренции, анализ экономической и финансовой устойчивости и результативность [2].

Экономическая и социальная ситуация, в которой работают казахстанские предприятия, зачастую не позволяют им осуществлять прямое использование зарубежных методических разработок при составлении бизнес-планов. Необходима их адаптация к реальным хозяйственным, социальным, правовым и другим условиям нашей страны.

Вместе с тем, зарубежный опыт и пока еще недостаточный опыт отечественных предприятий показывают, что даже в условиях переходного периода составить бизнес-планы заставляет сама жизнь, подвергающаяся экономическим и правовым воздействиям.

В настоящее время на рынке Казахстана из западных методик наиболее известна разработка UNIDO (Организация объединенных наций по промышленному развитию) для развивающихся стран по подготовке промышленных технико-экономических обоснований и ее электронная версия COMFAR. Кроме того, популярностью пользуются разработки Tacis – программы Европейского Союза, разработанной для стран СНГ (плюс Монголия) по субсидированию приобретений современных технологий; а также некоторые другие. Правительство Республики Казахстан утвердило своим постановлением Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Республики Казахстан [3; 53].

В целях эффективной организации бюджетного планирования предпринимательской деятельности необходимо при разработке бюджетов строго соблюдать следующие требования:

1) бюджет должен быть напряженным, но достижимым, если только сбалансированность может мотивировать соблюдение бюджета;

2) право на существование имеет только действительный бюджет, т.к. при наличии нескольких бюджетов ни один не является правильным;

3) бюджет должен являться обобщающим планом, выраженный в натуральных и денежных единицах;

4) менеджер, ответственный за бюджет, должен при участии в разработке со всей ответственностью отнестись к его составлению;

5) бюджет должен быть своеобразной инструкцией к записи по счетам, где соблюдается равенство планируемых и фактических данных;

6) бюджет должен оставаться неизменным во время бюджетного периода.

Таким образом, можно отметить, что данная прогрессивная форма планирования предпринимательской деятельности будет способствовать следующему:

– повышению управляемости и адаптивности предприятия к изменениям на товарных и финансовых рынках;

– обеспечению оперативного получения информации о необходимости корректировки стратегии и тактики управления предприятием;

– созданию условий для повышения взаимопонимания и доверия с представителями иностранных и отечественных предприятий.

Более того, с переходом на качественно иной уровень текущего планирования – бюджетирования – предприятие расширит свои внутренние возможности накоплений для модернизации производства, станет более привлекательным для сторонних инвесторов [4; 79].

Общее планирование предусматривает разработку на основе интерактивного подхода всех планов предприятия, где предполагается многовариантность, цикличность их разработки с выходом на конечный результат. Бизнес-планы должны разрабатываться по новым проектам, намеченным в ходе стратегического планирования. Целесообразно разработать среднесрочный план, где формируются задачи этого предприятия на данный период, а также разрабатываются мероприятия, направленные на достижение целей, намеченных стратегическим планом. На основе среднесрочного плана разрабатывается краткосрочный план деятельности на годовой основе, в котором должны быть сбалансированы все параметры производства на текущий год.

Особенностями предлагаемого подхода является следующее:

– основой всей системы планирования предпринимательской деятельности становится стратегический план;

– бизнес-план, среднесрочный и годовой планы обязательно должны соответствовать направлениям, заложенным в стратегическом плане. В случае глобальных изменений должна пересматриваться стратегия.

Механизм бюджетного планирования целесообразно внедрять в практику работы казахстанских предприятий для обеспечения экономии денежных ресурсов, большей оперативности в управлении ими, снижения непроизводительных затрат, для повышения достоверности плановых показателей, а также в целях налогового планирования.

Внедрение в предпринимательскую деятельность системы сквозного бюджетного планирования делает предприятие информационно «прозрачным» для коммерческих банков и инвестиционных компаний, что, естественно, расширит возможности предприятия в получении долгосрочных кредитов.

На наш взгляд, компании Республики Казахстан, опираясь на опыт развитых стран, должны внедрять современные формы и методы финансового планирования – контроллинг, бюджетирование. Существует ряд программных продуктов, которые позволяют с высокой степенью точности спланировать текущую и перспективную деятельность предприятия с учетом факторов внутренней и внешней среды, предложить многовариантные системы развития событий.

Литература

1. Айманова Л.Б. Методологические основы адаптации предприятий к современным условиям кредитования. – Алматы, 2009. – 120 с.

2. Батрин Ю.Д. Бюджетное планирование деятельности промышленных предприятий. – М.: Высшая школа, 2011.

3. Васильчук П.Ю. Бизнес-процессы и их отражение в системе финансового бюджетирования предприятий. – Эксперт Kz. – 2014. – №3. – С. 53.

4. Смагулова Н.Т. Интерактивное планирование как прогрессивное направление управления предприятием. – Каржы-каражат, 2012. – №1. – С. 79.

А. Оразбек, *студент 3 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Ш.А. Омарова,*** *к.э.н., доцент*
КазУЭФМТ

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Налогообложение в каждой стране имеет различные подходы и функции, а его характерные особенности, прежде всего, зависят от степени развития налоговой системы в государстве. Определенно, самой важной и значимой функцией налогообложения является фискальная, т.к. государство большую часть доходов получает именно при помощи поступления налогов. Однако следует отметить, что также рассматривают и выделяют иные функции налогообложения, такие как: регулирующую (может быть направлена на стимулирование каких-либо первоочередных и наиболее важных видов деятельности для государства, хотя с другой стороны, регулирующая политика может носить и противоположный характер – сдерживающий), социальную, контрольную и др.

Налоги являются наиболее важным и основным источником государственных доходов, и в разрезе представленной тематики можно говорить о том, что в дальнейшем представленные выплаты будут использоваться для обеспечения основой деятельности государства по социальной защите населения и созданию для него благоприятных условий для жизни (фискальная функция). Данный аспект очень обширный и затрагивает общенациональные интересы государства. Интересы же какой-то определенной категории налогоплательщиков, их сферы деятельности, по нашему мнению, достигаются именно посредством использования регулирующей функции налогообложения.

Стимулирующая функция налогообложения в стране достигается при помощи создания определенного комплекса мер (как экономических, так и правовых), которые направлены на создание благоприятных условий для отдельных категорий налогоплательщиков, либо касаются определенного объекта налогообложения. Данные условия достигаются с использованием корректировки общих правил налогообложения, а если говорить точнее, то путем введения налоговых льгот и иных преференций. Именно они являются основным способом осуществления стимулирующей функции налогов.

Для казахстанских предпринимателей-налогоплательщиков, осуществляющих экспорт с территории Республики Казахстан, с территории государств-членов Таможенного союза также создаются преимущества:

• экономия времени (из-за отсутствия таможенного оформления);

• отмена таможенных сборов;

• отсутствие расходов по оплате услуг таможенных брокеров в связи с отменой оформления грузовой таможенной декларации.

Таком образом, налоговое регулирование способствует тому, что участники внешнеэкономической деятельности в рамках Таможенного союза получают значительные преимущества во взаимной торговле, осуществляя беспрепятственные ввоз и вывоз товаров с территории Казахстан

Анализ статистических данных по объемам экспорта и импорта РК за 2014-2016 гг.

Согласно статистическим данным Комитета по статистике РК объем внешнеторгового оборота за последние 3 года (2014-2016 гг.) имеет тенденцию снижения.

В январе-декабре 2015 г. внешнеторговый оборот Казахстана составил 76 523,5 млн долл. США, сократившись по сравнению с прошлым годом на 36,6%. Экспорт Казахстана составил 45 955,8 млн долл. США, сократившись на 42,2%, а импорт 30 567,7 млн долл., снизившись на 26%. Аналогичная ситуация наблюдалась и в 2014 г., хотя темпы снижения были не такими резкими, как в 2015 г.: внешнеторговый баланс составил 120 755,3 млн долл., сократившись по сравнению с прошлым годом на 9,6%; экспорт Казахстана составил 79 459,8 млн долл. США, сократившись на 6,2%, а импорт 41 295,5 млн долл., снизившись на 15,4%.

Таблица. **Внешнеторговый оборот Республики Казахстан**

(млн долл.)

Наименование показателей	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Внешнеторговый оборот	133 506,0	120 755,3	76 523,5
в процентах к предыдущему году	100,5	90,4	63,4
Экспорт	84 700,4	79 459,8	45 955,8
в процентах к предыдущему году	98,0	93,8	57,8
Импорт	48 805,6	41 295,5	30 567,7
в процентах к предыдущему году	105,3	84,6	74,0

По предварительным данным Комитета по статистике, объем внешнеторгового оборота продолжает снижаться и в январе-ноябре 2016 г., составив 55 298,7 млн долл. и снижение объема на 21,4% по сравнению с тем же периодом в 2015 г. Экспорт и импорт, продолжают падение за тот же период: 32 732,1 млн долл., что на 22,2% меньше предыдущего периода и 22 566,6 млн долл., что на 20,1% меньше предыдущего, соответственно.

Главной причиной этого стали цены на нефть – чрезмерно избыточное предложение на мировом рынке нефти и быстрого наращивания темпов добычи со стороны стран-членов ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти) цены на нефть вновь обновили многолетние минимумы. Это отразилось и на стоимостных объемах экспорта нефти, и на падении доходов бюджета, что привело к дефициту бюджета. Падение нефтяных цен повлекло за собой сильнейшую девальвацию тенге, начиная с 2014 г. Высокие цены в валюте стали причиной падения импорта, резко упал спрос на многие зарубежные товары и сырье, а также услуги, которые оказываются иностранными компаниями. Это привело к сокращению производства и, как следствие, экспорта отдельных товаров.

В структуре импорта Казахстана в 2013-2016 гг. преобладает категория «машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты», доля которых составляла в разные годы 40%, 43,8%, 40,4% и 37,4% с 2013 по 2016 гг. На втором месте – продукции химической и связанной с ней отраслей промышленности составляли 13,2%, 14%, 14,9%, 16,2%; на третьем месте – импорт металлов и изделий из них: 13,1%, 10,5%, 13,4%, 12,8%, соответственно.

В структуре экспорта Казахстана в 2013-2016 гг. преобладает категория «топливно-энергетические товары», доля которых в разные годы составляла 76,3%, 76,4%, 67,7% и 65% с 2013 по 2016 гг. На втором месте – металлы и изделия из них – 9,2%, 8,5%, 13,1%, 16,9%; на третьем месте – продукция химической промышленности: 4,1%, 4%, 7,3%, 7,4%, соответственно.

В системе элементов налогообложения любого государства важное место занимают налоговые льготы, т.е. частичное или полное освобождение физических и юридических лиц от уплаты налогов и тарифные преференции. Это установленная законодательством составная часть налоговой системы, обеспечивающая финансово-экономическое стимулирование предпринимательской деятельности плательщиков путем облегчения налогового бремени. Вместе с тем их

применение жестко ограничено требованием нейтральности системы налогообложения, утверждающим необходимость минимизации влияния налогов на внутри – и межотраслевое распределение ресурсов.

В соответствии с этим в развитых странах крайне редко используются налоговые льготы в целях создания благоприятного режима для определенных отраслей экономики, а т.к. налоговые льготы, по сути, являются формой субсидии, то их предоставление отдельным предприятиям и вовсе запрещено законодательством. Считается, что такие льготы вносят искажения в действие рыночных механизмов распределения финансовых и материальных ресурсов, усложняют налоговую систему и создают неравные конкурентные условия для субъектов хозяйствования.

Вместе с тем государство использует налоговые льготы как один из инструментов реализации приоритетных направлений развития экономики, таких, например, как социальная сфера.

Под тарифными преференциями понимаются специальные преимущества в области внешнеэкономической деятельности, предоставляемые Республикой Казахстан государствам в форме освобождения либо снижения ставок таможенной пошлины или установления квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров.

Тарифные преференции предоставляются по решению Правительства Республики Казахстан. Товары, ввозимые на таможенную территорию Таможенного союза и происходящие из развивающихся государств, пользующихся системой преференций, облагаются таможенными пошлинами по сниженным ставкам. Перечень таких государств и товаров, а также уровень снижения ставок таможенных пошлин утверждаются решениями Комиссии (ЕЭК). Товары, ввозимые на таможенную территорию Таможенного союза и происходящие из наименее развитых государств, пользующихся системой преференций, освобождаются от обложения таможенными пошлинами.

Перечень таких государств и товаров утверждается решениями Комиссии (ЕЭК). При ввозе товаров на территорию Республики Казахстан документ, подтверждающий страну происхождения товаров, представляется в случае, если стране происхождения этих товаров на территории Республики Казахстан предоставляются тарифные преференции в соответствии с законодательством и (или) международными договорами Республики Казахстан. Документ подтверждающий страну происхождения товаров, представляется таможенному органу одновременно с представлением таможенной декларации.

Литература

1. Кодекс РК О таможенном деле в Республике Казахстан (с изм. и доп. по сост. на 28.12.2016 г.).

2. Кодекс РК О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изм. и доп. по сост. на 27.02.2017 г.).

3. http://stat.gov.kz

В. Син, *студентка 2 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***Ж.А. Тойжигитова,*** *к.э.н*
КазУЭФМТ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В большинстве зарубежных государств для повышения эффективности контроля за исполнением государственного бюджета, а также для оказания помощи парламенту в реализации его контрольных полномочий создается специализированный контролирующий орган.

Развитие законодательства о финансовом контроле в зарубежных странах определяется двумя

факторами: опытом национального государственно-правового развития и принципами Лимской декларации, принятой в рамках ИНТОСАИ в 1977 г.

История организации финансового контроля в зарубежных государствах свидетельствует о существовании соответствующих высших специализированных органов уже в начале XIV в. Так, в 1314 г. была учреждена должность генерального контролера государственной казны Англии, в 1319 г. – Счетная палата Франции, в 1714 г. – Генеральная счетная палата Германии. Однако с точки зрения государственно-правовых реалий и уровня экономических задач прообразом современных счетных палат можно считать возрожденную после Французской революции в 1807 г. Счетную палату Франции. В 1808 г. была образована Главная счетная палата Варшавского княжества. В 1862 г. учреждена Счетная палата Италии, в 1889 г. – Счетная палата Японии. В 1920 г. принят Федеральный конституционный закон о Счетной палате Австрии. В 1921 г. на основании Закона о бюджете и финансовом контроле образовано Генеральное отчетное управление США.

В большинстве развитых стран мира, в т.ч. в странах Европейского Союза, финансовый контроль осуществляет Счетная палата, а также правительственные контрольно-ревизионные службы. Так, в ФРГ, Финляндии и в других странах счетная палата контролирует деятельность всех федеральных предприятий, страховых учреждений федерации, частных предприятий с 50% долей государства, остальные организаций и ведомств, если они распоряжаются государственными средствами. В Великобритании функции государственного финансового контроля выполняет Национальная ревизионная совет.

В Соединенных Штатах Америки контроль в области финансов осуществляют: Государственное казначейство, Главное контрольно-финансовое управление Конгресса, Административно-бюджетное управление при президенте, Управления по подбору и расстановке кадров, Президентский совет по борьбе с финансовыми злоупотреблениями в государственных учреждениях, Совет чести и эффективности в правительстве, инспекторы Федеральной резервной системы, Федеральной корпорации по страхованию депозитов штатов и другие органы, не говоря уже о налоговой службе. В функции этих органов принадлежит проведения ревизий, проверок, установление оценки и составления обзоров о выполнении федеральных программ. При этом проверяется законность, целесообразность и эффективность осуществленных расходов [2].

Во Франции важную роль в управлении централизованными финансовыми ресурсами кроме правительства и Министерства финансов, промышленности и экономики играют также такие специализированные государственные образования, как Национальная кредитный совет, Банковская контрольная комиссия, Комиссия экономического и регионального развития страны. Кроме указанных ведомств, во Франции используются структуры контроля отраслевого направления, в частности, такие, как Генеральная инспекция национального образования, Генеральная инспекция национальной политики и т.д.

В государствах с социалистически ориентированной политической структурой высшие органы финансового контроля включены в исполнительную власть. В частности, в Китае Госсовет, который фактически является правительством, создает Высшее учреждение ревизии счетов, возглавляемой Генеральным аудитором. Во Вьетнаме счетная палата подчинена премьер-министру.

Несмотря на такие различия, структуры финансового контроля в зарубежных странах стремятся осуществлять свою деятельность на основе принципов Лимской декларации. В данном документе подчеркивается, что организация контроля является обязательным элементом управления общественными финансовыми средствами, т.к. такое управление влечет за собой ответственность перед обществом.

Независимость контрольных органов в соответствии с Лимской декларацией выражается:

– в независимости контрольных органов от проверяемых ими организаций;

– в защищенности от постороннего влияния;

– в независимости членов контрольных органов;

– в обеспечении контрольного органа финансовыми средствами, необходимыми для выполнения возложенных на него задач.

В Лимской декларации отмечается, что высшие контрольные органы страны только в том

случае могут успешно выполнять возложенные на них задачи, когда они действительно независимы от проверяемых ими организаций и защищены от постороннего влияния. В соответствии с этим в большинстве государств независимость контрольных органов закрепляется в тексте конституции. Как правило, одним из элементов такой независимости является то, что руководителя контрольных органов назначаются или утверждаются парламентами на более длительные сроки, чем сроки полномочий самих парламентов. Кроме того, руководители контрольных органов могут быть освобождены от должности только по решению парламента в строго определенных случаях: некомпетентности, доказанных злоупотреблений, по собственному желанию.

Объективность контроля достигается соблюдением правовых норм при анализе фактического материала. Компетентность обеспечивается подбором в контрольные органы хорошо подготовленных профессионалов, использованием передовых методик контрольной деятельности. Гласность в работе достигается публикацией результатов контроля, постоянным информированием общественности о проводимых проверках.

Анализ основных положений Лимской декларации позволяет сформулировать ряд общих требований к работе органов финансового контроля.

Прежде всего, высшие органы финансового контроля должны быть независимы в своей деятельности.

Во-вторых, эти органы должны иметь право и возможность запрашивать и получать любые документы и любую информацию, связанную с финансовой деятельностью проверяемого субъекта.

В-третьих, в финансовой деятельности государства и его структур не должно быть направлений, изъятых из системы контроля [3].

Большинство государств, подписавших Лимскую декларацию, соблюдают ее основные требования, которые действительно направлены на повышение эффективности системы финансового контроля. Рассмотрим особенности национальных систем финансового контроля на примере отдельных стран.

Государством с самой мощной на сегодняшний день финансовой системой являются Соединенные Штаты Америки, которые имеют достаточно разветвленную и структурированную систему финансового контроля.

Важную роль в контрольном механизме США играет Служба Финансового Контролера. Она основана еще в 1863 г. Законом о национальной валюте и представляет собой старейший федеральный распорядительный орган по контрольной деятельности. Данная служба относится к Министерству финансов. Финансовый контролер назначается на пять лет. Его главные функции: следить за выполнением федеральных финансовых и банковских законов, устанавливать правила регистрации уставов кредитных организаций, контролировать создание и ликвидацию национальных банков, проводить их ревизию. Служба финансового контролера также имеет право контролировать международные финансовые операции, вплоть до осуществления ревизий. Для выполнения этих задач существует специальный независимый контрольный аппарат более чем из 2 тыс. человек. Примечательно, что Служба финансового контролера существует на деньги тех кредитно-финансовых структур, деятельность которых регулирует.

Особенностью осуществления государственного финансового контроля в Германии является тот факт, что основные правила функционирования финансовой системы этой страны закреплены в специальном разделе конституции ФРГ. Этот раздел носит название «Финансы», регулирует финансовые отношения между федерацией, землями, общинами, гарантируя их устойчивость. В Германии финансовый контроль проводится Федеральной счетной палатой, а также счетными палатами земель. Она является независимой службой финансового контроля, которая принимает позиции между парламентом и правительством Германии и является их советчиком. Федеральная счетная палата проводит контроль за бюджетным финансированием и управлением экономикой, а также деятельность госкомпаний. Палата имеет право также контролировать учреждения, не входящие в область компетенции федерации, а также имеют право управлять средствами федерации.

В области финансового контроля в Германии наиболее значимо действует парламентский контроль. Имеется в виду, прежде всего, функция государственного контроля, которая в основном

сводится к контролю за соблюдением законодательства. Для этих целей во многих землях организован специальный уровень управления, так называемый средний уровень, который позволяет помимо прочего осуществлять финансовый контроль и в области межбюджетных отношений.

Во Франции контрольный орган судебного типа был создан еще при Наполеоне Бонапарте. В настоящее время во Франции существует Счетная палата, которая в соответствии со статьей 47 Конституции Французской республики «помогает парламенту и Правительству контролировать исполнение финансовых законов».

В процессе создания и деятельности Европейского Союза одним из важных вопросов стал вопрос о финансовом контроле. Сложность его практического разрешения заключается в том, что государства, входящие в состав единого европейского пространства, сохраняют значительную степень самостоятельности. Великобритания, например, сохранила даже национальную валюту. Организация единой системы европейского финансового контроля сталкивается с разными национально-государственными традициями и стандартами, с различием в правовых системах. В то же время есть и определенные успехи на пути создания единой системы финансового контроля в объединенной Европе.

Основная задача Европейского Суда аудиторов заключается в осуществлении надзора за финансовой деятельностью и обеспечении гласности в процессе управления европейскими финансами. Особенность правового статуса данного органа заключается в его независимости. Аудиторы не могут занимать никакой другой оплачиваемой должности. Они могут быть смещены со своего поста только по решению Судебной палаты.

Таким образом, создание органа европейского финансового контроля подразумевает продолжение функционирования национальных систем финансового контроля в государствах-членах. Фактически полномочия европейского контроля и национальных контрольных органов не пересекаются. Европейская Счетная палата контролирует финансовую деятельность органов Европейского Союза, в то время как национальные финансово-контрольные органы контролируют исполнение национальных бюджетов.

При создании финансового контроля в Европейском Союзе была принята та же схема, которая успешно апробирована во многих странах: существует парламентский контроль за исполнением бюджета, существует контроль исполнительной власти и существует независимый контрольный орган – счетная палата.

Таким образом, опыт организационно-правового регулирования финансового контроля в западных государствах свидетельствует о том, что в современных условиях эффективное экономическое и политическое развитие государства невозможно без эффективной системы государственного финансового контроля, которая соответствует уровню экономического и правового развития общества. Финансовый контроль в бюджетной сфере призван ревизовать движение денежных средств государства, обеспечивать необходимый объем поступлений в бюджет и внебюджетные фонды, содействовать укреплению и развитию доходной базы бюджета, способствовать рациональному расходованию бюджетных средств.

Литература

1. Закон РК от 12 ноября 2015 года №392 «О государственном аудите и финансовом контроле».

2. Щегорцов В.А., Таран В.А. Международный финансовый контроль: Учебник. – Изд: Юнити-Дана, 2012. – 348 с.

3. Эффективность бюджетного контроля за рубежом: Учебник. – 2-е изд. – ИНФРА-М, 2013. – 360 с.

K. Baigabulova, *student «Finance-106»*
Superviser: ***E.A. Unissov****, English teacher*
KazUEFIT

LEARNING ENGLISH THROUGH SONGS

Music education today is one of the fastest developing trends in the field of education around the world. I will not go into the detailed account of the history, theory foundations or the current research related to music education. What I want to say introducing this collection of activities is why I think music education is important in learning English as a foreign language. The aim of the article is to analyze the importance of using songs in learning English. At school we learn grammar rules, new English words, topics. We study grammar, as with any other aspect of the language, so that students can communicate in English successfully, understand oral and written speech, speak and write. What are the main sources of the English language for us? The best way would be the immersion into the English-language and culture, preferably by sending every student to England or the United States for 6 months. And while this is possible for some young people, most of our students cannot do that. But what we can do to bring part of the English language world into our classroom. Where do we obtain our knowledge about foreign cultures and foreign countries? Besides our personal experiences we gain it from the music. Music has become an indispensable part of our lives; children spend more time listening to music than on doing their homework, music is like «a parallel school»! Direct or indirect influence of music on our lives is growing constantly, and traditional literacy skills- the ability to read and to write print texts. The argument for music education is that, drawing upon the students real life experiences. We can learn the English language and cultures of the English-speaking countries. It also develop students' critical thinking, encourage them to become active viewers, listeners, thus becoming producers of their own messages.

English songs have been very popular for people around the world for many ages. From Elvis Presley to Ricky Martin , from the Beatles to Eminem have all been sitting in everyone's heart, even for people who doesn't speak English.... even for people who speaks zero English. Song is an important aspect to language learning. Students are interested in extra practice or learning English on their own. The specific songs will depend on the student's age and current English level. Using songs to study English improves memory and pronunciation, and makes learning more fun. I think the easiest and the cheapest way to improve English language is to go to a website with the words of favorite English songs and copy the words to the song. Listen to how the singers pronounce the words, and then try to sing or say the words at the same. People like using English songs to practice English skill because it's easy and enjoy.

How to learn English with songs

Learning English with songs is actually an excellent method to improve your English. There have been many professional studies comparing language learning to music and there are, in fact, many similarities. Firstly, they are two of the main ways in which we communicate and express ourselves. We use the same part of our brain for language and music and it is very common for musical people to also be good at learning languages.

Communication can be broken down into 3 categories: verbal language (the actual words we say), body language (eye contact, hand gestures etc.) and intonation (the tone of your voice, speed and volume). Did you know that only 7% of communication involves verbal language? 55% of communication is body language and 38% is intonation, the part of language that relates most to music!

How will learning English through songs help me?

Using songs is a really great way to improve your pronunciation and grammar, and you are likely to learn and remember new vocabulary and idioms.

Pronunciation

Singing along with your favourite English songs will help you to learn how to pronounce English words correctly and will also help to reduce your accent. You will learn more about the rhythm of sentences and how to link your words together when you speak.

Vocabulary

Listening to music will help you to learn more vocabulary quickly. You are also more likely to remember new words and English expressions if you listen to them in a song than if you read them or learn them in your English class (especially if you sing along!).

Grammar

You might think that grammar needs to be learnt in a very structured way but listening to music will help you to remember grammar patterns and learn how to use grammar correctly in everyday conversation.

How can I improve my English with music?

There are a few different ways that you can use music to help with your English studies. Just listening to music while you're walking to work will probably help to improve your pronunciation, vocab and English listening skills, but there are exercises you can do which will help you even more!

1. Choose an English song with lyrics that you can hear clearly (preferably one that you haven't heard before).

2. Listen to the song with your eyes closed and try to work out the theme of the song from the lyrics and the expression in the singer's voice.

3. At this stage, you could listen to the song again and write down any words or phrases that you hear.

4. Find the lyrics online (type the song name and artist into Google and you should be able to find the lyrics easily).

5. Listen to the song again and read the lyrics at the same time. Did you guess the theme of the song correctly?

6. Look up any words or phrases you don't understand in a dictionary and write them down.

7. Listen to the song a few times while you read the lyrics and when you feel comfortable, start to sing along.

8. Save the song and listen to it while you are travelling to work or university. The more you listen and sing along, the easier it will be to remember the vocabulary and grammar!

Also If you have a list of new words or phrases and their meanings, try to turn it into a song or a rhyme – it is much easier for our minds to remember the lyrics of a song than just a list of words!

Using various kinds of Music provide us with creative and practical ideas. They also provide us with a lot of language practice and tasks which develop reading, writing, speaking and listening skills. They entertain us and encourage listening English in general, both inside and outside the classroom.

Why is the Music Important?

– Music is important because we get to know the world through using them; we understand the world and try to change it.

– Music Education is important because it develops students' creative powers for those images, words and sounds that come to us from various songs. Thus, creating more active and critical song users, who will always be more demanding in the future.

– Its aim is to enable us to develop critical thinking, analyzing and reflecting on their experiences while using songs.

Literature

1. Novikova A. «Teaching Media in the English Language Classroom» Vilma. Tafany «Teaching English through Mass Media».

2. Alessi Stephen, Trollip Stanley (2001), Multimedia for.

3. Beckert Christine (1992), Getting Started in Mass Media, National Textbook Company, Chicago.
4. Garrett (1991), Technology in the Service of Language Learning, Modern Language Journ.

А. Буторина, А. Мукатаева, *ученицы 7 «В» класса*
Научный руководитель: ***И.К. Испулова,*** *учитель английского языка*
ГУ гимназия №5

ИЗУЧАЕМ АМЕРИКАНО-БРИТАНСКИЕ РАЗЛИЧИЯ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

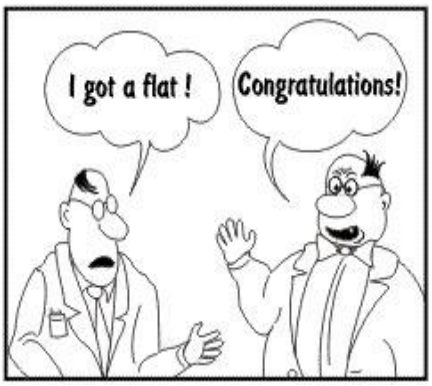
Англичане и американцы разговаривают на одном языке, но используют его по-разному. Действительно, иногда могут возникнуть недопонимания между ними, но это вовсе не повод полагать, что британский и американский варианты английского настолько отличаются, что англичане абсолютно не понимают американцев. На самом деле американский английский по распространенности значительно превзошел свой первоисточник. Он разительно отличается от классической британской версии, но не настолько, чтобы стать абсолютно новым языком. Однако отличия можно найти во всех аспектах: грамматике, произношении, лексике.

Что ж, в данной статье мы бы хотели остановиться именно на лексических отличиях американского и британского английского. Давайте же, наконец, разберемся в употреблении слов, чтобы не попасть впросак и избежать недоразумений в англоязычных странах. Итак, начнем!

Сленг является одной из интереснейших систем современной лингвистики. Во взаимоотношениях американцев сленг играет большую роль. Дело в том, что на первое место здесь ставится культура речи и ее стилистика, а без сленга здесь не обойтись. Вопрос изучения сленга и различий в нем постоянно интересовал и интересует лингвистов во всем мире. Нельзя отбросить ничего, когда язык живой. Сленг как нельзя кстати позволяет прочувствовать оттенки и различия между различными диалектами внутри одного языка.

Часто вы можете встретить слова, которые пишутся абсолютно одинаково, но имеют разные значения в Америке и Объединенном Королевстве. Например, в Великобритании, если вам потребуется воспользоваться подземным видом транспорта, и вы спросите у прохожего: «Could you tell me the way to the nearest subway station?» (Вы не подскажете, как пройти до ближайшей станции метро?), ваши шансы попасть в подземку равны нулю, т.к. британцы под словом subway подразумевают лишь подземный переход. А вот метро у них – underground.

А сколько порций чипсов было съедено британцами в Америке, когда те всего лишь хотели заказать немного хрустящего картофеля наподобие того, который можно отведать в Макдональдсе! Чипсы у англичан – crisps, а под словом chips они подразумевают картошку фри. В Америке все наоборот: chips – чипсы, жареный картофель – French Fries.



Порой подобные отличия могут стать причиной забавных ситуаций. Давайте на секунду представим себе диалог двух людей, один из которых (американец) говорит: «Oh, no! I got a flat!» Его друг из Британии явно не поймет трагизма в голосе своего собеседника, ведь в его понимании это фраза означает «О нет! Я купил квартиру!» В то время как из уст американца прозвучала нерадостная новость о том, что он пробил колесо, т.к. flat = flattire – проколотое колесо, спущенная автопокрышка.

А в какой шок повергнет англичанина знак на дороге Don't step on the pavement, если он встретится ему в Америке. Ведь в Великобритании pavement – тротуар, а в США это слово имеет противоположное значение – мостовая, дорога, проезжая часть.

Допустим, вы решили сделать комплимент хорошо выглядящей и заметно постройневшей коллеге из Лондона. Вы ненавязчиво отметили: «*You look great! Nice pants!*» Вам невероятно повезет, если ваша знакомая застенчива и скромна. В таком случае на ее щеках появится легкий румянец, и она поспешит исчезнуть из поля зрения. Но если робость и застенчивость не ее качества, то у вас есть все шансы получить пощечину, ведь в британском варианте *pants* – нижнее белье, в то время как в Америке это всего лишь брюки.

Немного о серьезных моментах. Например, у глаголов tohire и torent основное значение – to pay for the use of something. В Британии глагол torent используется в основном, когда речь идет о длительной аренде (torent a house/flat/room). To hire употребляется, когда говорят о кратковременной аренде (to hire a bicycle/car/dress), хотя в последнее время в Британии все чаще используют выражение torent a car. В Америке такого отличия нет. Для любого вида аренды употребляется слово torent. To hire имеет основное значение to give a job to smb.

Говоря о расстоянии, в Британии мы используем слова farther и further, когда хотим сказать, что что-то располагается дальше, чем другой предмет. Эти два слова используются равнозначно. Но в Америке используют только слово farther.

(BrE) London is further/farther than Glasgow – Лондон дальше, чем Глазго.

(AmE) New York is farther than Texas – Нью-Йорк дальше, чем Техас.

Отдельно хотелось бы отметить названия этажей в британском и американском вариантах.

Номер этажа	British English	American English
1-й этаж	Ground	First
2-й этаж	First	Second
3-й этаж	Second	Third

Далее приводим различия в таблице и иллюстрациях.

BritishEnglish	AmericanEnglish	Перевод
Athalfpastsix	Atsixthirty	В 6:30
Mum	Mom	Мама
Sweets	Candy	Конфеты
Biscuit	Cookie	Печенье
Flat	Apartment	Квартира
Postman	Mailman	Почтальон
Post	Mail	Почта
Postbox	Mailbox	Почтовый ящик
Holiday	Vacation	Каникулы
Form	Grade	Класс

И напоследок хотелось бы дать совет изучающим английский язык. Действительно, существуют определенные различия между американской и британской вариациями языка. Отличаются и мнения насчет того, какой вариант выбрать для изучения. Кто-то настаивает на американском, аргументируя свой выбор его простотой, широким распространением и современностью. В ответ на это сторонники британского английского обвиняют их в неточности и пренебрежительности в использовании языка. Каждый из них по-своему прав. Но логично учить оба варианта, чтобы понимать всех и уметь подстроиться под любое окружение, где бы вы ни очутились. Если кому-то ваша речь покажется чересчур литературной и британской, вас никто не упрекнет. А если вы слишком упростите свои высказывания (якобы на американский манер), есть все шансы показаться неграмотным. Учите оба варианта английского языка, запоминайте все лексические отличия, помните про грамматические упрощения, пишите грамотно, а в разговоре придерживайтесь одного варианта.

Литература

1. Антрушина Г.Б., Афанасьева О.В. Лексикология английского языка. – М., 1985, 1999.
2. Аракин В.Д. История английского языка. – М., 1985, 2001.
3. Бархударов Л.С., Штелинг Д.А. Грамматика английского языка. – М., 1973.
4. Бурова В.Л. Межкультурная коммуникация в контексте когнитивной лингвистики // Лингводидактические проблемы обучения иностранным языкам в школе и в вузе. Межвузовский сборник научных статей / Под ред. Л.Н. Борисовой. Вып. 3. – Белгород, 2003.
5. Варианты полинациональных литературных языков. – Киев, 1981.
6. Голденков М.А. Осторожно! Hotdog! Современный активный English. – М., 2000.
7. Евдокимов М.С., Шлеев Г.М. Краткий справочник американобританских соответствий. – М., 2000.
8. Ильиш Б.А. Строй современного английского языка: Учебн. пособие для студ. пед. ин-тов.– 2-е изд. – Л., 1971.
9. Комова Т.А., Гарагуля С.И. Имя личное в истории и культуре Великобритании и США. – Белгород, 1998.
10. Коптелова Ю. SpeakEnglish! // Иностранец, 2000. – №25.

А. Госмангазиева, *ЕжА-120 студенті*
Ғылыми жетекшісі: ***К.А. Тлегенова,*** *п.ғ.к., доцент м.а.*
ҚазЭҚХСУ

ЖАСТАР СЛЕНГІ ҚОҒАМ ДАМУЫНЫҢ КӨРСЕТКІШІ

Сленг – ерекше тарихи түрде қалыптасқан және жоғары не төмен деңгейдегі сөйлеушілердің барлық сатысына ортақ тілдік норманың нұсқасы болып табылады.

Жұмыстың жалпы сипаттамасы

Сленг – ерекше тарихи түрде қалыптасқан және жоғары не төмен деңгейдегі сөйлеушілердің барлық сатысына ортақ тілдік норманың нұсқасы болып табылады.

Сленг – бұл ең алдымен ауызекі тілде пайда болатын, қолданудаэмоционалды бояуға ие лексика және басым көпшілік сөз бен сөз тіркестерінің біршама айқын көрсетілген дөрекі мәнерімен сипатталады.

Көптеген сленг сөздері мен сөйлемшелерінің дөрекі эмоционалдық бояуы бір-бірінен өзгеше реңктермен ерекшеленеді (әзілқой, келекелі, мысқылды, менсінбеген, кеміткен, елемеген, дөрекі және тіпті өрескел) [1.6; 8-10 бб.].

Тақырыптың өзектілігі Жұмыстың өзектілігі қазіргі таңда сленгтің ролі ұдайы өсуде, себебі сленгизмдер тілде жиі әрі көп қолданылатын сөздер болып табылады.

Сленг тек халықтың түрлі топтарының өкілдері, әсіресе жастардың сөйлеу тілінде ғана қолданылмайды, сонымен қатар ол көркем әдебиет, мерзімді басылымдар беттерінде, газет-журналдарда және сахна мен тіпті жарнамаларда да пайдаланылады.

Жұмыстың мақсаты

Жұмыстың мақсаты сленг сөздерін аудару кезіндегі қиындықтарды анықтау.

Жұмыста келесі міндеттер орындалады: сленг тарихынан мәлімет беру, сленг сөздерді жиі қолданасыз ба?, сленг дегеніміз не? деген сұрақтарға жауап беру, сленг сөздерін аудару әдістерін келтіру.

Ғылыми жұмыстың мақсаты мен міндеттерін орындау үшін жаппай сұрыптау, жүйелеу, салыстырмалы-талдау және сипаттама аударма сияқты зерттеу әдістерін қолдандық. И.В. Арнольд, И.Р. Гальперин, В.Н. Крупнов, Г.А.Судзиловский сияқты ғалымдардың ғылыми еңбектері теориялық негіз болды.

Зерттеу әдістері

Жұмыста мәліметтерді жинақтау, қорыту, баяндау, салыстыру әдістері басшылыққа алынды.

Кіріспе

Кез келген тілдің лексикасы әдеби және бейәдеби болып екіге бөлінетіні белгілі.

Осы бейәдеби тілге жастардың жаргондары мен сленгтерін де жатқызуға болады.

Жаргондар – белгілі бір әлеуметтік немесе қызығушылығы ортақ топтардың басқаларға түсініксіз, құпия мағынада сөйлесуі деуге де болады.

Ал, сленг деп – белгілі бір аптада қолданылатын, қалыпты тілден ауытқыған, мысқылды сөздер деп қарай алар едім. Бүгінгі жастар сленгтер мен жаргондарды әр түрлі себептерге байланысты қолдануы мүмкін: әсер қалдыруы үшін, елден ерекше болу, өзгелер түсінбеу үшін, белгілі бір әлеуметтік топқа жататынын көрсету үшін, кейде әзіл ретінде де айтып жататындары бар.

Жастардың күнделікті қолданып жүрген сленгтерінде орыс сөздерінің көптеген компоненттері кездеседі. Мысалы: *«тормозы ұстап қалды»* – бір жағдайдан шешім шешім таба алмай қалды, осыған синоним ретінде *«зависать етіп қалды»* деген тіркес бар, *«типаж болу»*, *«блатной болу»* – *менменсу* тіркесімен байланысты.

«Құлаққа лапша ілу» – өтірік айту, «маяк тастау», «гудок тастау» – қысқа ғана қоңырау шалу.

Бүгінгі жастардың арасында тіл байлығының нашарлығынан дейміз бе, әйтеуір бір сүреңсіз, нәрсіз сөздер өршіп тұр. Мысалы: «дүкенге барсаң тіске басар немесе тамақ ала келші» деудің орнына «маганзиннен сущняк, хавчик ала салшы», «кешкісін қолың бос болса үйге қонақ болып кет» деудің орнына «кешке если че маған қарай тартыл», «ата-анаң білме ме?» – деп сұрар болса, «мамка-батялар курста ма?» деген неше түрлі паразит сөздер бар. Тәрбие, тәртіп бомаған жерде білім билік құра алмайды.

Ал тәрбие, тәртіп отбасынан бастау алады.

Баланы жастан дегендей, ата-ана жастайынан оқуға, дұрыс сөйлеуге баулуы керек. Болашақ бүгіннен басталады.

Қазақ тілге деген, ана тілге деген сүйіспеншілікті арттыра түскенде ғана, тіліміздегі жаргон сынды паразит сөздерінің жойылуы хақ.

«Ана тілі дегеніміз – сол тілдің жасаған, жасап келе жатқан халықтың баяғысын да, бүгінгісін де, болашағын да танытатын, сол халықтың мәңгілік мәселесі.

Сленгтердің пайда болу тарихы

Кез келген тілдің лексикасы әдеби және бейәдеби болып екіге бөлінетіні белгілі. Әдеби тіл лексикасына: кітаби сөз, сөйлеу тілі, бейтарап сөздер жатады.

Бұл аталған барлық лексика кейде көркем әдебиетте, кейде ауызекі тілде де қолданылады.

Ал бейәдеби тілге: кәсіптік сөздер, вулгаризмдер, жаргондар жатады.

Осылардың қатарына сленгтерді де жатқызамыз.

Кәсіптік сөздер – белгілі бір мамандық, кәсіп иелерінің тіліне тән сөздер.

Вульгаризмдер – әдеби тіл қабылдамайтын дөрекі, қарапайым сөздер мен сөйлемдер.

Жаргондар – белгілі бір әлеуметтік немесе қызығушылығы ортақ топтардың басқаларға түсініксіз, құпия мағынада сөйлесуі.

Сленг – күнделікті өмірде белігілі бір заттың атауы үшін қолданылатын, қалыпты тілден ауытқыған, мысқылды, мәнерлі сөздер.

Сленг әр түрлі әлеуметтік топтардың ерекше қолданыстағы сөздері. Кейбір зерттеушілер жаргонды сленгпен байланыстыра қарайды.

«Америка сленг сөздігінің» авторларының бірі Стюарт Б. Флекснер мынандай мәліметтер келтіреді. Оның айтуынша, әрбір американдықтың сөздік қорында шамамен 10000-20000 сөз бар.

Оның 2000 сөзі сленг қатарына жатады. Яғни сленг жалпы лексика қорының 10-20 пайызын құрайды [2, 100].

Көптеген кәсіби сөздерді күнделікті қолдануда ыңғайсыз, дөрекі сөздер өте көп болғандықтан сөздерді қысқарту, жеңілдету белең алды. Мысалы, жиі қолданылатын «motherboard» термині орыс тілінде «материнская плата» ретінде, ал сленгте «мамка», «матрешка» сөздерімен беріледі.

Сленг сөздерді жиі қолданасыз ба? Сленг дегеніміз не?

Сленг сөзі ағылшынның «slang, jargon» сөздерінен шыққан. Әлеуметтік диалект. Лингвистердің

зерттеуі бойынша сленг сөздер 13-23 жас аралығында кеңінен қолданылады. Сонымен қатар, жастар арасындағы жаргон сөздерден бөлек, әскери, журналистік, қылмыстық сленгтер де бар. Өзіміз білетіндей әр өңірдің өзіне диалект сөздері бар. Әр мамандықтың өзіне термин сөздері бар. Сол секілді ғылымға сленг сөздер де іштей енді. Сленг сөздер дөрекі әрі көңіл-күйді білдіретін сипатта болады. Қазақ жастары арасында кеңінен қолданылатын сленгтер қатарына: «Жынды», «базар жоқ», «өшіп қал», «раха», «братуха», т.б сөздер қатары жатады. Сонымен қатар, мағынасы әр түрлі сленг қатары да бар. Мысалы, «тусовка» сөзін жастар арасында «мерекелік кеш» деп түсінсе, қылмыстық ортада «ұрылардың жиналысы» деген мағынаны береді. Қызық құбылыс, йә?! Алайда қыздар арасында дұрыс сөйлеу этикасына тән емес. Аталмыш сөздер уақыт өткен сайын ескіріп, жаңарып отырады

Назарларыңызға әдеби норма мен сленг сөздерді ұсынамыз: 1. Өзіне көп алады – артық кетті, шектен шығу. 2. Типа – сол сияқты, тәрізді, секілді. 3. Ботан – сабақты өте жақсы оқиды. 4. Орнына қойып тастадым – орынсыз екенін дәлелденді. 5. Грамотно айтып тастады – өте орынды пікір білдірді. 6. Забей – ұмыт, қоя сал. 7. Мықты шарит, прошаренный – ойлау қабілеті жылдам. 8. Мамка-батя курста ма – ата-анаң біле ме?

Осылай отырғанда тағы бір жәй есіме түсті. Бүгінгі жастар – біздің тілімізде көбіне *«ң»* әрпі білінбейді. Тіпті айналамдағы достарымның көбісі *«н»* мен *«ң»* әріптерін айыра алмайды. Бәлкім, біздің күнделікті тіршілігімізге әлеуметтік желілердің сіңіп кетуінен болар? Себебі, көп жағдайда хат алмасушылар ағылшынша немесе тек орысша әріптермен ғана тілдесуге дағдыланып қалады. Сондықтан, *«ә»*, *«ө»*, *«ү»*, *«ұ»*, *«ң»*, *«қ»*, *«ғ»* әріптерінің саусақтан да, көзден де, мидан да шығып қалуы ғажап емес.[3, 114].

Сонымен қатар кейбір көңілге қонымсыз сөздерді иемденіп алып жатқанымызда бар. Соның ішінде ең сорақысы жастар арасындағы тамсану әсерінен туындайтын теңеу. Яғни, жастар көбіне *өте әдемі көлік, жүйрік ат, сұлу қыз* көрсе *«мынау жынды екен»* деп тамсанады. Айталық *«жынды машина екен», «жынды сотка екен», «жынды қыз екен»* дегенді сіз бірінші рет естіп тұрсаңыз қандай күйде боласын. Енді бұларды өзге тілге аударып көріңізші. Сырттан келген жат тілді қонағыңыз қазақ қыздарының есі дұрыс емес пе деп қалады емес пе?

Қорытынды

Сонымен, түпнұсқаны дұрыс, әрі нақты жеткізу үшін, аударма тілінде тек қажет сөздерді тауып қана қоймай, оларды сәйкес грамматикалық үлгіде жеткізе білу қажет. Оған қоса көп жағдайда еш есептен шығаруға болмайтын стилистикалық факторлар да араласады. Аудару – басқа тілде айтылған нәрсені, екінші бір тілде толық, әрі дұрыс білдіру. Аударма – тілдік қонақжайлылық, кеңпейілділік, кеңшілік түрі. Аударма өзге тілді өз тіліңдей қабыл алып, өзге тілге мейірбандық таныту. Ол беталды жасалған тегін әрекет емес. Аударма – өз тіліңді қайта ашудың, өз тіліңді байытудың, соның әсерінен өз мәдениетіңнің көкжиегін кеңейтудің пәрменді құралы.

Әдебиеттер

1. Шестикрылов П. American slang. – М., 2006.
2. Крупнов В.Н. В творческой лаборатории переводчика. Изд.: «Международные отношения». – М., 1976.
3. Судзиловски Г.А. Сленг – что это такое? – М.: Воениздат, 1973.

***Н. Калишева**, «Ақпараттық жүйелер» мамандығының студенті*
*Ғылыми жетекшісі: **С.А. Рахимбекова,** филол.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ДҮКЕНБАЙ ДОСЖАННЫҢ КЕЙІПКЕР СОМДАУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Бүгінгі таңда кемеліне келіп, кемеріне толысқан қазақ әдебиетін буырқана аққан алып бір дарияға теңейтін болсақ, осынау дарияға жалпы ұлттық таным сипатымен үндесе, кейбір өзіндік дара сипатымен жымдаса қосылған арналардың бірі – жазушы Дүкенбай Досжан туындылары десек артық айтпаймыз.

«Әр дәуірдің әдебиеті– сол дәуірдің айнасы. Сөз өнерінің өмір шындығын «шыңдап» қана қоймай, келешекке – келер ұрпаққа «шегелеп» қалдыратын құдіретті күші» [1,7], – деп ғалым Зейнолла Қабдолов айтып өткендей, өткен дәуір мен жаңа ғасырдың жаршысындай болған оның қай шығармасы болмасын ащы да тұщы өмірдің бет-бейнесін айқындап тұрады.

Қаламгер өз заманының өзекті шындығын өз шығармаларында жаңа уақытқа үн қосумен бірге,іс-әрекеті, мінезі нағыз табиғи қалыпта бейнеленген кейіпкер сомдауға талпынып, өмір шындығының қайшылықтарын толық мәнінде бейнелеуге тырысады.

«Адам баласының бүкіл тарих бойына ілгері өсіп дамуы қаншалықты тынымсыз, толассыз жүріп жатқан процесс болса, көркем бейне жүйесімен ойлау, дүниені образбен танып баяндау, суреттеу өнері де тоқтаусыз дамып, жаңаланып, жақсарып келе жатқан құбылыс. Қоғамдық сананың бір түрі ретінде көркем әдебиет қай ғасырда болса да, сол заманғы адамдардың бір-біріне деген қатынасын, ой-арманын, дүниетанымын байқатпақ» [2,6], – деген болатын ғалым М. Базарбаев өз еңбегінде. Ал Чернышевский болса, «шығарманың шын мазмұны – тек адам өмірі» [1, 56], – дейді. Демек, туындының қандай түрі болмасын, әрқайсысы өз тілінде өмірдегі, қоғамдағы адам тіршілігінің мәні мен мағынасын баяндап жатады. Сол арқылы көркемсурет туады.

Бұл күнде қазақ прозасының көкжиегін кеңейтуге өз сөзін, өзіндік көркемдік бояуын молынан қосқан Д. Досжанның «Жазмыштың формуласы»,«Жантәтті», «Ине ұшындағы өмір», «Үрей» сынды хикаяттарын қадала сүзіп оқып шыққанда – жазушының кейіпкер әлемі, олардың тереңнен қозғап, ұзақтан қайырған сөз саптасы, жер төңкерілгендей жүрісі, ірі тураған іс-әрекеті, сөздің ішкі қуаты, мазмұнның екінші, тіпті үшінші астарлы мегзеу-ишарасы әлгі айтқан дария ағысын елестетеді. Нендей хикметке көне білген, өмірдің қанша қыл өткеліне жығылып-сүрінген кілең өлермен жандар. Төзімін тасқа жаныған жанкешті кейіпкерлер. Әрине әлгі үлкен ағыстың ирелең-бұралаңы, теріс тартып кететін тұсы жетеді, ең ғанибеті: өмірде кездесетін жақсы-жаман кептің бәрі, тіршіліктің сан түрлі айшығы, реніші, мұңы, қызығы, сағынышы, опынысы, жер тіреген қайғысы, құс қанатына ілескен үміті, оттай ыстық сүйіспендігі, әттең-ай дегізген опасыздығы, қамшының өріндей өрілген мағыналы өмірдіңшежірелі хикметі көңілдіқозғайды. Тереңнен тербетіп, тебірене күрсінтеді. Жүрегімен төгіп айтады. Алақан мен сипағандай құмның жал-жал шағылы есепті сөйлем көбіне толқынданып салалас-сабақтас қатартады. Жазушының көп қабатты тұспал мегзеуі, қиял-ғажайып символы мен философия қатар өрілген «Жазмыштың формуласы» хикаятын алайық.

«Жазмыштың формуласы» хикаяты – ғасырлар тоғысында құрылып, ұлт тарихының жаңа мәтініне айналған Ару Астананың гүлденуі, тарихи өркендеуінің мазмұны негізінде жазған шығармаларының бірі. Жазушы қазіргі таңда сән-сәулеті жарасқан Елордамыз – Астананың дамуына елеулі үлес қосқан азаматтарды шығармаға арқау етеді. «Заманына қарай заңы, тоғайына қарай аңы» [3,126], – демекші, қаламгер заман талабына сай өзгерген қоғам, ғылыми-техникалық, тарихи-әлеуметтік даму, экономиканы жетілдіруге құлшына кіріскен ұлтымыздың барлық әлеуметтік топтарын түгелдей қамтып, бүгінгі нарықтық заманда өз орнын, өзінің ырзық несібесін іздеген кейіпкерлердің шынайы тіршілік тынысын танытады.

Жазушының Жандарды қазақ ауылындағы ең әлсіз топ – тақыр кедейдің баласы етіп алуында да үлкен мән бар. Біріншіден, ол еліміздің капиталистік нарық қатынасынатүскен тарихи жағдайды көрсету ниетінен туса, екінші жағынан, қоғамдық жіктің ең төменгі, әлсізортасынан алынған

қаһарманның теңдікке қолы жетіп, оқып, сол қоғамға пайдалы азамат болуын суреттеу ниетінен туса керек. Шығармадан үзінді келтірер болсақ:

«...Дүниеде шеңбері кең ауқымды шындық іздеймін десе, бас айналар биік-биік арманға басқыш қоямын десе – оқу керектігін ерте түсінді. Оқымаса, деңгейі төмен, ақылы кем болса – бала кезгі поезға соғылажаздаған есекке ұқсап билікиесініңалдында құлаққақпай жергеқарап, өзі құралпы пенделермен иықтасып... тістесіп... тебісіп... кетісіп... дегендей, өзінен пәстеуді таптап кете жаздап, ауылдың о жағы мен бұл жағына шаңдата жосып, жоғарыдағы үкіметке ыза-кегі қазандайқайнап, төмендегі өзіқұралпығатанаушүйіре қарап, мынақисық-қыңыр заманға өкпелеп, «жолымболмады» деп өтері кәміл» [4, 10].

Осы үзіндіге лайықшығарма қаһарманы дәуірдіңөзгерісті лебін біртіндеп бойына сіңіріп, оянып, оқып қатарғақосылады. Саяси, рухани сауатын ашады, жаңа өмірді жасаушылар легіне ілігеді. Хикаятта кейіпкерді тезірек жеткізіп, күрескер етіп шығаратын жасандылықбайқалмайды. Керісінше, Жандарды өмірдіңұзақ, сан қилы талқысына салып,сынай түседі. Тіпті шығарма соңында да ол – белсенді, жетілген күрескер емес, тіршікке мойын ұсынған момын, білікті сәулетші ғана. Ауыл кедейі ішінен шыққан жас адамның сол дәрежеге жетуінің өзі – «білекті – бірді жығар, білімді –мыңды жығар» дегенге саяды. Бүгінгі нарықтық заманда оқу-білімсіз өмір сүру мүмкін емес, оқыған адамның ғана қоғамда үстемдік ететініне оқырманын сендіреді. «Жігіт өнерлі боп, сол өнерін ұстай біліп, қадірлі болады» [5, 63]. Алдағы өмірді жасаушылар тек білімді, білікті адамдар қатарынан шығатынына нұсқайды.

Д. Досжанның реалистік өнері хикаяттағы халық тұрмысының кең жасалған суреттерінен анық көрінеді. Кейіпкер Ж. Мәлібекұлы өмір кешкен ортаны ашу мақсатымен ол қазақ жұртының тұрмыс – тіршілігінің әрқилы шындығын шынайы бейнелейді, әрбір суреттің, құбылыстың, уақиғаның артында автордың қоғам мен адам, тіршілік жайындағы ой түйіні тұрады. Сол арқылы ол өз кейіпкерлерін де ойландырады, толғанысқа, сезінуге жетелейді.

Д. Досжан суреткерлігі болған оқиғаны әдемі, көз алдына елестете әңгімелеп берунде ғана емес, ол негізгі кейіпкер басынан кешкен қиындыққа оның ортасын, табиғат құбылыстарын да ортақ етіп суреттей білуінде. Ол табиғатты да, оның сырын да жақсы біледі. Оны әрқашан адам сезімімен, әрекетімен байланыста көрсетеді.

Әдебиеттер

1. Қабдолов З. Сөз өнері. – Алматы: Санат, 2007. – 360 б.
2. Базарбаев М. Өлең – сөздің патшасы, сөз сарасы. – Алматы: Жазушы, 1973. – 256 б.
3. Нысаналин А. Қазақтың мақал-мәтелдері. – Алматы: ҚазАқпарат, 2004. – 188 б.
4. Досжан Д. Жазмыштың формуласы. Хикаяттар. – Астана: Фолиант, 2008. – 536 б.
5. Әуезов М. Шығармалар жинағы 20 томдық. Т-2 . – Алматы. Жазушы, 1964. – 309 б.

З. Қалдыбекова, *студент 1 курса специальности «Финансы»*
Научный руководитель: ***А.Ж. Айткужина,*** *м.п.н., преподаватель*
КазУЭФМТ

LEARNING HISTORY AND CULTURE OF ENGLISH-SPEAKING COUNTRIES THROUGH SONGS

The article describes cultural and historical milestones of English songs to explain folklore sources. The analysis of lyrics enables to reveal and outline the linguistic and music peculiarities of song folklore of the English-speaking countries.

Culture is one of the most important components, which form every nation. It is one occurrence that distinguishes and unites all the people who live in the world. But it is impossible to imagine the culture without music. Every nation has one's own music. Songs describe all peculiarities of the nation, and contain the key for understand the soul of people, what happened with them through the history.

We can learn the historical events of English-speaking countries through songs.

American Indians and Eskimos, the first owners of the continent were hunters and warriors, farmers and fishermen. But, first of all, they were and are freedom-loving brave. Their songs are full of images of the wise leaders, magical healers and almighty gods. They sang of freedom and talked about their troubles, hoping for the magic of the human dream. For example: «Hey, Hey, Wataney» (lullaby tribes Hod zhibve), «Ya Ha Haway» (song, greeting), «Shenandoah» (love song to the chief's daughter).

In the early 17th century America appeared the first African slaves. They did not know how to read and write, so tales, proverbs, dances have become a means of communication and the meaning of life, and the songs had a special place. So, the songs «Pick a Bale of Cotton» and «All the Pretty Little Horses» describes all life and all the suffering of blacks. God spells and spirituals – religious songs of hope, freedom and salvation («He's Got the Whole World in His Hands», «Rock'a My Soul», «Swing Low, Sweet Chariot», «Do Lord, Remember Me!»), blues – songs about betrayed and sad love («Good Morning blues», «Frankie and Johnny», «A Man Without a Woman», «St. James Infirmary», «Careless love»), jazz – song about the rest («A-Tisket, A-Tasket»,«Hush, Little Baby»,«I've Been Working on the Railroad», «Waterboy»).

Another important source is folklore of immigrants, especially from the UK, Ireland, the Netherlands and Mexico, who brought with them a part of the cultural heritage of their homeland, the highest percentage of immigrants have English roots. They came to America with the dream of land, wealth and social status. Many were engaged in trade, suffered a fiasco, and moved on in search of a better fate. Their trick («On Top of Old Smoky») and excellent sense of humor («Yankee Doodle», «A Frog Went A-Courting»), diligence («Billy Boy») and amorous («Greensleeves») are reflected in the folklore of America. Immigrants from Ireland used to sing about St. Patrick, patron of Ireland («Pat on the Railway»), about the sea and seamen («Drunken Sailor»), a beautiful girl («Sweet Molly Malone»), love-whether marching songs («The Girl I Left Behind», «When Johnny Comes Marching Home»). The Scots brought with them a Christmas song («Auld Lang Syne»), a song about unrequited love («Barbara Allen», «Annie Laurie») and just have fun playing the song («Skip to MyLou»). Welsh shared their Spock-doing and love («All Through the Night»).

Many poets and composers (H. Dacre, J. Davis, S. Foster, G. Garawan, F. Hamilton, L. Hays, Z. Horton, H. Ledbetter, J. Lomax, P. Montross, P. Seeger, J.E. Winner) left trace in the history thanks to masterpieces, that became popular. Such well-known songs like «You Are My Sunshine», «A Bicycle Built for Two», «Little Brown Jug», «Where Have All the Flowers Gone?», «The Hammer Song», «Oh! Susanna», «Good Night, Irene», «Clementine», «Beautiful Dreamer», «We Shall Overcome» are known to each ordinary Americans.

As for the theme of American folk songs, the traditional classified about:

• love and friendship songs («Long Time Ago»);

• children («Hickory, Dickory, Dock»);

• lullabies («All the Pretty Little Horses»);

• work («Pick a Bale of Cotton»);

• West's song, which appeared during the development of the Wild West («On Top of Old Smokey», «Oh! Susanna»);

• songs of war and protest («John Brown's Body»);

• Religious theme songs («Do, Lord, Remember Me!») [1].

Folk song traditions were taken to Australia by early settlers from England, Scotland and Ireland and gained particular foothold in the rural outback. The rhyming songs, poems and tales written in the form of bush ballads often relate to the itinerant and rebellious spirit of Australia in The Bush, and the authors and performers are often referred to as bush bards.

The history of development and formation of the Australian nation quite fully reflected in the texts of ballads. Researchers divide ballads into three groups:

1) The works, belonging to the first group, were created in the very early stages of development.

They tell about the life of the first settlers. For example, «Paddy Malone».

2) Ballads of the second group were written later, in the era of the strengthening of the landowners and squatters class. The dominated subjects of the period were the ballads that described the life of hired workers, suffering from injustice on the part of the squatters. As examples of such ballads: «The Squatter's Man», «The Sheep-Washer's Lament», «The Dying Stockman» and others.

3) Ballads of the third group belong to the period of the appearance of law (free-selection), allowing people buy up the squatters' lands, which has made significant changes in the system of social relations prevailing in Australia. This group consists of ballads such as «The Free Selector», «The Broken-down Squatter», «The Eumerella Shore» and others.

So Bush ballads reflect the peculiarities of the national Australian culture at a certain stage of development [2].

There are four primary components of the United Kingdom, each with their own diverse and distinctive folk music forms - England, Scotland, Wales and Northern Ireland. England has a long and diverse history of folk music dating back at least to the medieval period and including many forms of music, song and dance. Northern Ireland (along with the Republic of Ireland) has the most vibrant folk traditions. Songs in 16th and 17th century "The Sash" – recalling the Boyne and other battles, "On the green grassy slopes of the Boyne" – about the Battle of the Boyne, songs relating to the Irish Rebellion of 1798 ("Bagenal Harvey's Farewell", "Billy Byrne of Ballymanus") – song about rebel leader Bagenal Harvey, and so on.Scottish folk music includes many kinds of songs, including ballads and laments, sung by a single singer with accompaniment by bagpipes, fiddles or harps ("Durham Field", "The Battle of Otterbourne", The Hunting of Cheviot" or later "Chevy Chase") [3]. Another example: the Scottish folk songs devoted to Prince Charles Edward Stewart and the Jacobite Uprising of 1745. The songs «Will Ye No Come Back Again…»; «The Skye Boat Song»; «My Bonnie Lies Over the Ocean…» have been popular on the British Isles for two centuries not only due to the high poetic level but also to the close association with the important events in the history of Scotland. Wales is a Celtic country that features folk music played at twmpathau (communal dances) and gwyn werin (music festivals) [4].

References

1. Сташко Г.И. Особенности американской фольклорной песни [Электронный ресурс]: сетевой науч.-практ. журн. / Научный результат. Серия «Вопросы теоретической и прикладной лингвистики» – Электрон. журн. – Выпуск №2 / 2014 - Режим доступа к журн.: http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-amerikanskoy-folklornoy-pesni#ixzz4dvM1vmKC.

2. Воронцова Т.И., Широносова В.С. О некоторых особенностях языковой картины мира австралийской баллады // Гуманитарный вектор. – 2012. – №4(32). – С. 133-135.

3. Борецкая У.А. Отличительные особенности жанра английской народной баллады: Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – Вып. №4. Том 1. – 2013. – С. 90-98. – Электрон. журн. http://cyberleninka.ru/article/n/otlichitelnye-osobennosti-zhanra-angliyskoy-narodnoy-ballady

4. Писарев Л.В. Историческая память народа и бытование фольклорного произведения: Вестник Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета. Сер. 3: Филология. –2011. – №25. – Электрон. журн. http://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskaya-pamyat-naroda-i-bytovanie-folklornogo-proizvedeniya-na-primere-treh-shotlandskih-pesen-posvyaschennyh-printsu-charlzu

А. Сыздықова, *«Қаржы» мамандығының 1-курс студенті,*
Ғылыми жетекшісі: ***Д.Д. Бисмильдина,*** *филол.ғ.к., аға оқытушы*
ҚазЭҚХСУ

ӘДЕБИ СӨЙЛЕУ ТІЛІНЕ ЖАТ СӨЗДЕР («ХАБАР» ТЕЛЕАРНАСЫНЫҢ ҚОРЫТЫНДЫ ЖАҢАЛЫҚТАРЫ БОЙЫНША)

Тележурналист – қоғам мен тіл арасындағы қарым-қатынасты реттеуші алтын көпір. Біздің мақсатымыз телехабарлар тілінің деңгейін ауызша сөйлеу тілінің әдеби тіл нормаларына жауап беретін жоғары дәрежесіне жеткізу болып табылады. Осы орайда дикторлар мен арнаулы репортаж жасайтын тілшілердің тілін қазақ тіл білімі салаларының ерекшеліктері бойынша егжей-тегжейлі зерттеу негізгі міндеттердің қатарына жатады.

Телеарнаның ресми бағдарламалары, соның ішінде «Хабар» телеарнасының қорытынды жаңалықтары уақыт, кеңістік факторларына қарамай, белгіленген уақытта республика бойынша барлық жерде көрсетіледі. Телехабар арқылы халыққа таралатын ақпарат сөз сөйлеудің үлгілі нұсқаларының көмегімен хабарлануы керек. Демек, бұқаралық коммуникация кезінде тележурналист әдеби тілдің ауызша нормаларын негізге алып, сөз саптау этикасын сақтай отырып, коммуникативтік мақсатқа дұрыс жетуге мүмкіндік беретін тілдік құралдарды талғап қолдануы қажет. Басқаша айтқанда, телехабарлардағы сөз мәдениетінің ғалым Н. Уәли көрсеткен «тілдік нормалары», «ақпараттық нормалары», «коммуникативтік нормалары» және «этикалық нормалары» ескерілгені дұрыс [1, 22 б.].

Ресми сипаттағы «Хабар» арнасының қорытынды жаңалықтарының тілі ауызша әдеби сөйлеудің жақсы үлгісі болып табылады. Көп жағдайда онда сөз мәдениетінің нормалары, сөздің сапалық белгілері сақталған. Дегенмен, зерттеу жұмысының нәтижесі көрсетіп отырғандай, «Хабар» телеарнасының қорытынды жаңалықтарында ауызша әдеби сөйлеу тілінің нормаларына жатпайтын, құлаққа жағымсыз естілетін бейпіл сөздер аракідік ұшырасады. Академик М.С. Серғалиев оларды «былапыт», «қоқырсық» сөздер деп атайды [2, 114 б.].

Бұқаралық коммуникацияда сөздің сөйлеу тіліне, қарапайым сөйлеу тіліне тән бедерлеріне, қарапайым сөйлеу тілінің мән-мағынасына жете көңіл бөлмегендіктен, елеп ескермегендіктен, сөз арасы бейәдеби сөздермен араласып, ала-құлалық көбейіп бара жатқаны байқалады. М.: мүлдем қақпайды, пысқырып қарамайды, тырқыратып қуалау т.б. [1, 221 б.].

Мұндай кемшілік көбінесе арнаулы репортаж кезінде тілші сөзінде немесе сұхбат берушінің сөзінде кездеседі. Мысалы: «Өйткені тақырыпқа қатысы бар-жоқ, әйтеуір, бірдеңені шатып болса да, теледидардан бір көрініп қалғысы келетін кандидаттардың соңғы күні азайғаны байқалады» («Жеті күн» бағдарламасы, «Өйткені тақырыпқа қатысы бар-жоқ мағынасыз бір нәрселерді айтып, теледидардан бір көрініп қалғысы келетін кандидаттардың күні азайғаны байқалады» деудің орнына). Тілші сөзінде қолданылған «бірдеңені шатып болса да» тіркесі сөз мәдениетінің этикалық нормаларына жатпайды. Себебі «қоғамда қалыптасқан этикалық норма бойынша, қандай жағдайда болмасын, бейпіл сөз айтуға үзілді-кесілді тыйым салынады» [1, 22 б.].

Ал телехабарлар ақпарат көзі, тәрбие құралы болғандықтан, онда мұндай олқылықтардың жіберілуі орынсыз.

Сондай кемшіліктердің қатарына мына сөйлемдерде курсивпен ерекшеленген тіркестерді жатқызуға болады. Мысалы: «Дегенмен сарапшы біткен бір ауыздан «биылғы саяси науқанның маңызы оны он орап алады» дегенді айтып отыр» («Жеті күн» бағд., «Дегенмен сарапшылардың барлығы бір ауыздан «биылғы саяси науқанның маңызы одан он есе артық» дегенді айтып отыр» деудің орнына). Байқап отырғанымыздай, тілші сарапшының сөзін халыққа сол қалпында, ешбір өзгеріссіз жеткізгісі келген. Бірақ тележурналист сөз актісінде қолданылатын сөздерді саралап, талғап жұмсауы керек.

Сондай мысалдардың тағы біреуін келтірейік. Мысалы: «Бір ғана мысал, «түрлі нысандар салынады» деп, бюджеттен ойып ақша алынады. Жүріп жатқан құрылыс көп, қаржы жетпей

бастайды, тиісінше құрылыс қымбаттап кете барады» («Бір ғана мысал, «түрлі нысандар салынады» деп, бюджеттен өтекөп ақша алынады. Жүріп жатқан құрылыс көп, қаржы жетпей бастайды, тиісінше құрылыс қымбаттап кете барады»). Мұндағы «ойып алу» қолданысы да құлаққа жағымсыз естіледі.

Сұхбат беру кезінде айтылатын сөз көп жағдайда алдын ала дайындалмайтындықтан, тілдік, этикалық норма бойынша көптеген олқылықтарға жол беріліп жатады. «Табанда сұхбат алынатын жұмысшылар мен қызметкерлердің аузына әркез сауатты, жатық, көркем тіл түсе бермесі анық. Демек, бұл ерекшеліктерді ескермей, телеарна тілінің әр сүрінгенін аңдысақ, жаға жыртысу болып шығады» [3, 429 б.]. Алайда қандай да бір семинарға, конференцияға немесе белгілі жиынға қатысуға келген адам онда қандай мәселе көтерілетінін, қандай тақырыпта сөз қозғалатындығын шамалайды. Мұның бәрі әрдайым адамның ойында болады. Ал реті келгенде сол ойды көркем етіп шығару сөз саптау дағдысына байланысты, сөз мәдениетінің нормаларын меңгерген адам айтайын деген сөзін, жеткізбекші болған ойын үлгілі сөз арқылы автоматты түрде шығарып жатады. Мысалы: «Бірақ бізде, енді, ашық айтуға болады, сөз бостандығы Қазақстанда бар. Енді кейбір жағдайлар болады, мына, мына билікке кейбір газеттердің несі, тақырыптары, материалдары ұнамайды. Енді, мен өзім ойлаймын, олай жазуғаболмайды, бірақ басқа газет арқылы дискуссияға, солай пікірталасқа түсуге болады» («Бірақ бізде, Қазақстанда, ашық айтуға болады, сөз бостандығы бар. Енді кейбір жағдайлар болады, мына билікке кейбір газеттердің тақырыптары, материалдары ұнамайды. Менің ойымша, олай жазуға болмайды, бірақ басқа газет арқылы дискуссияға, солай пікірталасқа түсуге болады» деудің орнына). «Дегенмен «нені, несі, нетіп, жаңағы, яки, мысалы, иә, сонымен, ал енді, тағы» тәрізді бұралқы сөздерді жиі қолданатын кісілер бара-бара сөз ауруына шалдығатынын байқамай қалады» [4, 99 б.].

Сонымен, телехабарлар тілінде, әсіресе қорытынды жаңалықтар легін тарату кезінде тележурналист сөз мәдениетінің этикалық нормаларына жатпайтын сөздерді, сөз тіркестерін қолданбауы тиіс. Бұл, біріншіден, тележурналистің, сол арнаның тіл мәдениеті деңгейінің төмендігін көрсетеді. Демек, бұл телеарнаның қоғам алдындағы өз қызметін, қызмет этикасын сақтамай отырғандығын білдіреді. Екіншіден, телехабарлардағы бейәдеби сөздерді көрермен дұрыс қабылдамайды, олардың құлағына жағымсыз естіледі. Ал тілді білмейтін, тілді енді үйреніп келе жатқан адам қате қолданысты сол күйінде қабылдап алады. Соның салдарынан бұқаралық қарым-қатынастағы коммуникативтік норма сақталмайды. Мұндайда тележурналист коммуникативтік тұлға дәрежесіне жетті деп айтуға болмайды.

Сұхбат алған кезде қарапайым адамдар мен қызметкерлердің тілі шұбарланып, кірме сөздер, соның ішінде орыс сөздері, орыс тілі арқылы басқа тілдерден енген сөздер ұшырасып жатады. Мысалы: «...он тонна консервы, бес жүз отыз екі орындық палаткалар бар, оған одеяло, простыня, барлық принадлежностьматрацтарымен бірге» («...қалбырдағы он тоннатағам, бес жүз отыз екі орындық шатырлар бар, көрпе, ақ жайма,матрац сияқты төсек-орын жабдықтары бар» деудің орнына).

«Бұл жағдайды біз білеміз, Қаратал аудандарының жолдарын, и мына Алматы, Талдықорған, Көпбірлік жағын да. Оның келесі жылғы текущий ремонтқа қаржыны ориентировочна бөліп қойдық» («Бұл жағдайды біз білеміз, тіпті Қаратал аудандарының жолдарын және мына Алматы, Талдықорған, Көпбірлік жағын да білемін. Оның келесі жылғы ағымдық жөндеуіне қаржыны шамалап бөліп қойдық» деудің орнына).

«Бүгін екі қуанышым бар: осы культурный центр ашылып жатқанына и бүгін квартирдің кілтін алып отырғанымa» («Бүгін менің екі қуанышым бар: осы мәдени орталықтың ашылып жатқанына және бүгін пәтердің кілтін алып отырғанымa қуаныштымын» деудің орнына).

«Бүгінгі, міне, ЦИК-тің Үндеуі өте уақтылы деп ойлаймыз (Жеті күн, «Міне, бүгінгі ОСК-нің Үндеуі дәл уақытында болған деп ойлаймыз» деудің орнына).

«Президенттіктен үміткерлердің сайлау алды үгіт-насихат бейнелеу өнімдерін орналастыру жөніндегі ЕвразияОРТ, КТК, НТК, «Хабар» агенттігі ұсынып отырған эфир уақыттары көңілдерінен шықпайтынын мәлім етті».

«Хабар» республикалық телеарна болғандықтан, бұл арнадағы жаңалықтар еліміздің барлық аймағында көрсетіледі. Сол себепті телекөрермен экраннан естіген диалект сөздерді түсінбей

қалуы мүмкін. «Диалект деген термин тілде жалпы халықтық сипат алмаған, белгілі бір жерде ғана қолданылатын ерекшеліктердің жиынтығын, өзіне ғана тән тілдік ерекшеліктері бар жекелеген аймақ, территорияны білдіреді. Ол жалпы тілге тән ортақ белгілерден өзгеше ерекшеліктерді қамтиды [5, 4 б.]. Сол жерде тұратын халық тілінің ерекшелігіне жататын мұндай сөздерді тек тіл мамандары ғана түсінеді. Бір жағынан, теледидардың аудиовизуалды ерекшелігіне сәйкес, яғни беріліп отырған ақпаратты әрі тыңдауға, әрі көруге болатын болғандықтан, тележурналист тілінде қолданылған диалект сөзді түсінуге де болады деп ойлаймыз.

Айта кететін тағы бір жайт, мұнда сұхбат берушінің тілінде «мына» сөзі ешбір негізсіз бірнеше рет қайталанған. Егер сөйлеуші өз тілінде «мына», «яғни», «не», «жаңағы» және т. б. сияқты қоқырсық сөздерді еш талғаусыз қолдана берсе, онда ол өзінің «бірте-бірте тіл ауруына шалдыққанын байқамай да қалады». Әрбір адам өз сөзінің бақылаушысы болуы керек, осы жолда адам өз-өзін үнемі тәрбиелеп отыруға тиіс екендігін академик М.С. Серғалиев айтқан болатын. Біздің мақсатымыз телехабарлар тілін тілдік-стильдік жағынан талдау, соның нәтижесінде телехабарлар тілінің деңгейін ауызша сөйлеу тілінің әдеби тіл нормаларына жауап беретін жоғары дәрежесіне жеткізу болып табылады. Осы орайда телехабарларды, соның ішінде зерттеу нысанына алынып отырған «Хабар» арнасындағы қорытынды жаңалықтар мен «Жеті күн» атты ақпараттық сараптама бағдарламаларын жүргізетін тележурналистердің, нақтырақ айтқанда, дикторлар мен арнаулы репортаж жасайтын тілшілердің тілін қазақ тіл білімі салаларының ерекшеліктері бойынша егжей-тегжейлі зерттеу негізгі міндеттердің қатарына жатады. Себебі тележурналист тіл мәдениетінің негізгі сапалық белгілерін меңгерген, әдеби тіл нормаларын сақтап тіл қататын білікті әрі үлгілі маман болуға тиіс. Өйткені бүгінгі Қазақстандағы қазіргі қазақ тілі телехабарлар тілінен көрінеді. Сондықтан тележурналистер үнемі ізденіс үстінде жүруі керек. Қоғамда болып жатқан жаңалықтар бойынша жан-жақты ақпарат алып қана қоймай, тіл саласындағы өзгерістерді, жаңалықтарды игеруі тиіс. Тележурналист – қоғам мен тіл арасындағы қарым-қатынасты реттеуші алтын көпір.

Әдебиеттер

1. Уәли Н. Қазақ сөз мәдениетінің теориялық негіздері: филол. ғыл. док. ... дисс.: 10.02.02. – Алматы, 2007.

2. Балақаев М., Серғалиев М.С. Қазақ тілінің мәдениеті: Оқулық. – Алматы: Зият Пресс, 2004. – 140 б.

3. Қисымов С. Бұқаралық ақпарат құралдары – тілдік жүйені қалыптастырудың маңызды факторы // Жинақ: Мемлекеттік тіл: терминология іс қағаздары мен бұқаралық ақпарат құралдарының тілі. – Астана, 1999.

4. Лаптева О.А. Живая русская речь с телеэкрана: Разговорный пласт телевизионной речи в нормативном аспекте. – М.: Издательство ЛКИ, 2007. – 520 с.

5. Сарыбаев Ш. Нақысбеков О. Қазақ тілінің аймақтық лексикасы. – Алматы: Ғылым, 1989. – 192 б.

N. Mukasheva, B. Rysbek, *Students of the second course Group:*
Accounting and Auditing-205
Scientific advisor: ***Sh.S. Tleugazina***
KazUEFIT

INTERNATIONALISM IN REA OF ECONOMY

This article makes both a theoretical and empirical contribution to understanding economic nationalism. It does this first through providing an appropriate definition of the term. Taking issue with the generalized remit of economic nationalism in recent writings, it suggests that it consists of practices to create, bolster and protect national economies in the context of the world markets.

The principal theme of which is economic nationalism, I am concerned with the problems of collectivism and liberalism as well, an area in which many emotional words are in current use. For my part I use the term "collectivism", rather than "socialism", "fascism", or "communism". And I speak of "free enterprise", of "liberalism", and of the "market economy", but avoid using the ambiguous term "capitalism", especially without qualification. Concern for the clarity of the terms used in this book leads me, as I have been led in earlier writings, to devote particular attention to the problem of definitions. Both this and the following chapter have unavoidably a considerable "semantic" tinge. Yet to avoid misunderstanding is worth a moderate amount of what may strike some of my readers as excessive "pedantry". Indeed the use of ambiguous words without a definition ought to come to be regarded as intellectual bad manners, and this not in academic circles alone.

After these preliminary observations, my first task is to define the term economic nationalism. Let us note in the first place that it relates to a set of national policies which regulate the relations between a country and the rest of the world. The policies covered by this term are very ancient, the term itself is of very recent origin. In the seventeenth and eighteenth centuries-indeed from the sixteenth century onward-one spoke of mercantilism or of the "mercantile system". When the system was dismantled in the early part of the nineteenth century, the opposite to free trade was known as "pro- tectionism".

Professor Rappard then proceeds to show how this definition of economic nationalism as a policy destined to promote national self- sufficiency may be justified both by the pronouncements of its leading exponents and by the analysis of the measures taken to attain its aims. The latter are summarized as follows.

First, economic nationalism seeks to limit the· nation's consumption to those goods which are the fruit of its own soil and labour. By appeals to patriotism, as well as by the more drastic and effective means of tariffs, quotas, exchange controls, and outright prohibitions, nations are urged to prefer national products and constrained to forgo the enjoyment of foreign commodities and services.

Secondly, economic nationalism seeks to promote the domestic production of all those commodities for which the national needs are imperative....

Thirdly, economic nationalism is apt to raise the cry for more space, that is, for annexations of neighboring or colonial territories.

As no measure of restriction of imports, of stimulation of home products, and of territorial expan·sion can possibly make any state entirely self-sufficient under modern conditions, economic nationalism seeks, fourthly, to secure a favourable balance of payments, and thereby to promote an influx of gold. In this, as all other respects, present-day economic nationalists show themselves to be the legitimate offspring of their mercantilist ancestry.

CHAPTER II

ECONOMIC NATIONALISM, COLLECTIVISM AND LIBERALISM

We may, then, define liberalism as a concept of society which is based on a full recognition of the dignity and the rights of the human person. Liberalism is also an aggregate of policies which aim at achieving the greatest possible freedom of the individual that is compatible with life in society, and which afford the greatest opportunity to men and women, adults and children, for development and for achievement. Further, liberalism is an economic system which, respectful of individual freedom and individual opportunity, promotes the widest spread of material pros- perity. Finally, liberalism is the system which, in the industrial age, best furthers the division of labour, domestically and internationally aims at improving the distribution of income and wealth among all members of society, fights attempts on the part of the more powerful people or groups to reduce the freedom of others by the use of their political or economic strength, and promotes good international relations, economic, political and cultural. 9

What is the connection between liberalism so defined, on the one hand, and individualism and laissez faire, on the other? To the extent to which the human individual is the principal concern of liberalism, one might consider the terms liberalism and individualism as syn- onymous. The latter, however, tends to place rather too much emphasis on the individual and too little on society; it could, accord- ingly, lead to an anarchistic concept of society, i.e. to the very negation of society. A liberal society, for all its liberalism, represents a social order.

Is the liberalism of the late eighteenth and early nine- teenth centuries which started the protest against inhuman working conditions. Up to a point, early socialism was an extension of liberalism with the object of promoting and protecting individual welfare and human rights. It is one of the misfortunes of history that what might be termed "orthodox liberalism" moved in the mid nineteenth century in the direction of laissez faire whilst early socialism turned towards collectivism.

CHAPTER III

ECONOMIC NATIONALISM THROUGH THE AGES

"Sovereign" constituted governments, whatever their form of organization, their underlying philosophy, their political aims, and the size of the territory and population over which they exercise control, have nearly always been known to interfere with international trade and finance. It is well that this should be realized from the outset, for the goals of economic internationalism, of free trade, of a "well-knit" world economy represent, in historical perspective, a novel and highly revolutionary principle, comparable only to (and intimately connected with) the defence and promotion of individual freedom. It is no accident that the reaction against the highly controlled economic systems of the mercantilist period (sixteenth to eighteenth centuries) coincided with the rise of libertarian philosophies and movements. Nor is it an accident, as will presently be shown, that the reaction against economic internationalism has coincided, in our day, with movements aiming anew at the subordination of the individual to the state.

Much the same principle will apply to the territory of the ·state. every one would agree in praising the state which is most entirely self-sufficing; and that must be the state which is all-producing, for to have all things and to want nothing is sufficiency. In size and extent it should be such as may enable the inhabitants to live at once temperately and liberally in the enjoyment of leisure.

The economic nationalism of the ancient world did not, of course, destroy international trade; what it did was to substitute state-con- trolled trade for private trade, with all the consequences such a substitution entails in terms of economic advantage and individual choice. Under certain circumstances, economic nationalism, by enhancing autarky, reduces the absolute volume of international trade; but under other circumstances it merely interferes with its structure and influences its growth along lines which would not be considered sound on purely economic principles.

Industrialism and Nationalism, rather than Industrialism and Democracy, are the two forces which have ·exercised domination de facto over our ·western Society in our age; and during the century that ended about A.D. 1875, the Industrial Revolution and the contemporary emergence of Nationalism in the ·western World were working together to build up "Great Powers" each of which claimed to be a universe in itself. Of course this claim was false... Every Great Power also aspired to be a substitute for Society in the sense of being self-contained and self-sufficient, not only in politics and economic but even in spiritual culture. The state of mind thus engendered among the people of communities which constituted Great Powers spread to communities of lesser calibre. In that age in the history of our Western .Society all national states, from the greatest down to the least, put forward the same claim to be enduring entities, each sufficient unto itself and independent of the rest of the world.

Nationalism has been defined as a scheme of moral values in which the nation or the nation state stands supreme. On the one hand, the nation is superior to the individual-hence, in totalitarian nationalisms, the repudiation of all political freedoms and the denial of all constitutional rights. On the other hand, the nation is also superior to humanity-hence the opposition to all efforts to or- ganize the international community, the revolt against all endeavours to limit national sovereignty. The deliberate subordination of the individual and of humanity at large to the nation, administrative centralization too, that is to say, the sacrificing of all regionalism to national unity, such, it appears to me, is the fundamental doctrine of philosophic and political nationalism which today dominates and disrupts the world.

Additional light may be thrown on the notion of economic nationalism by relating this concept to that of "national economic policy". It would seem superfluous to elaborate what surely ought to be clear to all, were it not that symptoms of unexpected confusion occasionally appear in this connection. Thus, to quote from personal experience, a reviewer discussing a previous book of mine 13 and having reproached me with "never clearly defining" the concept of nationalism, went on as follows:

If we take it [the concept of nationalism] to mean broadly promotion of national interest, H is difficult

to square Hs alleged male- ficence with the persuasive argument made for international cooperation as the means of enhancing the selfsame interest. If only the narrow manifestations of nationalism are being attacked and a distinction is inferred between the pursuit of real and illusory selfinterest, the wholesale condemnation must be qualified. Although a policy of co-operation is more prudent than one of isolation, both can be considered nationalistic.

References

1. Ellen M., Dana L. (2012). Essentials of Business Communication. – New York: Cengage Learning.
2. Lori A., Voss D. (1997). Ethics in technical communication: shades of gray. – New York: Wiley Computer Pub.
3. Rogin M.E., Kathleen Rhodes P. (2009). Business communication: process and product. – Toronto: Nelson Education.
4. Singh M.R. (2006). Business communication. – Oxford: Oxford University Press.

A. Shaizadaeva, *Student of the second course Group: Tourism Tur - 112/1*
Scientific advisor: ***F.A. Ospanova,*** *Candidate of Philological Sciences*
KazUEFIT

MODERN MEANS OF BUSINESS COMMUNICATION

Every business enterprises rely significantly on effective ethical communication. Business communication is the cornerstone of organizational operations both within and outside the organization.

1) What is business?

Business is a word which is commonly used in many different languages. But exactly what does it mean? The concepts and activities of business have increased in modern times. Traditionally, business simply meant exchange or trade for things people wanted or needed. Today it has a more technical definition. One definition of business is the production, distribution and sale of goods and services for a profit. To examine this definition, we will look at its various parts.

First, production is the creation of services or the changing of materials into products. One example is the conversion of iron ore into metal car parts. Next these products need to be moved from the factory to the marketplace. This is known as distribution, A car might be moved from a factory in Detroit to a car dealership in Miami.

Third is the sale of goods and services. Sale is the exchange of a product or service for money. A car is sold to someone in exchange for money. Goods are products which people either need or want, for example, cars can be classified as goods. Services, on the other hand, are activities which a person or group performs for another person or organization. For instance, an auto mechanic performs a service when he repairs a car. A doctor also performs a service by taking care of people when they are sick [1].

Business, then is a combination of all these activities: production, distribution and sale. However, there is one other part important factor. This factor is the creation of profit or economic surplus. A major goal in the functioning of an American business company is making a profit. Profit is the money that remains after all the expenses are paid. Creating an economic surplus or profit is, therefore, a primary goal of business activity.

2) International business

International business includes all business transactions that involve two or more countries. Such business relationships may be private or governmental.

There are three primary motivations for firms to pursue international business: to expand sales, to acquire resources, and to diversity sources of sales and supplies.

The concept of international business includes the balance of trade (the relationship between exports and imports) and balance of payments (the difference between inward and outward cash flows).

A company can engage in international business through various means, including exporting and/or importing of merchandise and services, direct and portfolio investments, and strategic alliances with other companies.

Merchandise exports are tangible goods sent out of a country; merchandise imports are tangible goods brought in. Since these goods visibly leave and enter they are sometimes referred to as visible exports and imports [2].

Service exports and imports are international earnings other than those derived from goods sent to another country. Receipt of these earnings is considered a service export, whereas payment is considered a service import. Services are also referred to as invisibles. International business comprises many different types of services: travel, tourism, and transportation; performance of activities abroad; use of assets from abroad.

Foreign investment is the ownership of property abroad. Direct investment is a subset of foreign investment that takes place when control follows the investment. When two or more organizations share in the ownership of a direct investment, the operation is known as a joint venture.

Portfolio investment can be either debt or equity but the factor that distinguishes portfolio from direct investment is that control does not follow this kind of investment.

3) Companies

Company is a corporate enterprise that operates as one single unit, in the success of which all the members participate. Company is made of a number of people united in an industrial or commercial enterprise. Each company works out its own policy. It is a selected, planes' line of conduct in the light of which decisions are made and coordination of work achieved. There is a difference between a corporation, a sole trader and a partnership. The principle difference is that a sale trader end a partnership are not corporations but limited companies are. A corporation is a company that is publicly registered and legally separated from its owners. It means that the corporation stays in existence even after the death of any of its owners. An incorporated company is a legal person in its own right, able to own property. Limited Liability Company is a joint-stock company, the financial liability of whose members is limited by law. An unlimited company is one in which the liability of the members is not limited in any way. A registered company is the most common type of company. A company may be registered either as a public limited company or a private company. Private Limited Company is a limited company, which must not invite the public to subscribe for its shares or debentures, and does not allow its members to transfer their shares without the agreement of the other shareholders. It must have at least two but usually not more than fifty members. Public Limited Company is a limited company, which can offer its shares and debentures to the public; there is normally no limit to the right of its members to transfer their shares to other persons. There is no limit to the total number of members except that there must be at least seven [3].

4) Product, Market and Market Relation

Product is everything that one receives in exchange. Some products are tangible and satisfy individual desires, while others are intangible but also important in satisfying individual interests. Products are divided into two classes: goods and services. For example, a hamburger is a good, while a doctor's examination is a service. When you buy an automobile, you are purchasing a good. When you have someone adjust a carburetor, however, you are purchasing a service. So good is a real, physical, tangible thing that produced and consumed. A service is an intangible attribute that involves selling help and advice, or delivering goods for customers.

The definition of the term product is based on the concept of a market. The market is an extension of the ancient idea of a market as a place where people gather to buy and sell goods. In former days part of a town was kept as the marketplace, and people would travel many kilometers on special market days in order to buy and sell various commodities. Today, however, markets such as the gold market or the cotton market do not need to have any fixed geographical location. Such a market is a set of transactions in which the transactions for this commodity among different individuals and firms are related.

5) Finance

Finance is the function in a business that is responsible for obtaining funds, managing funds, within if and controlling them. Most organizations have finance managers or financial departments in charge of financial operations. Financial management performs the following finance functions.

Planning Collecting funds (Credit management)

Budgeting Auditing

Obtaining funds Managing taxes

Controlling funds Advising top management on financial matters

So, the main task of finance manager is to obtain money, then plan it, use and control money effectively.

You must be sure that without a carefully calculated financial plan and budget the firm has little chance for success [4].

Obtaining funds – is a very important finance function, because the amount of money needed for various time periods and its sources are fundamental questions in sound financial management.

Financial control means that the revenues, costs and expenses are periodically reviewed and compared with projection.

6) Accounting & Auditing

Accounting is often called the language of business. It is used in the business world to describe the transactions entered into by all kinds of organizations. Accounting is the recording, classifying, summerising and interpreting of financial events and transactions to provide management and other interested parties, (owners, investors, bankers, lawyers and accountants) with the information they need to make better decisions.

After recording the transactions into the journal they are classified into groups (accounts) that have common characteristics [5].

There are 5 accounts in accounting: assets, liabilities, owner's equity (capital), revenues and expenses. The double-entry system divides each page into two halves. The left-hand side, value, received, is called a debit side, the right-hand side, value parted with, the credit side.

Auditing is an accounting function that involves the review and evaluation of the financial records and financial position of a company.

7) Modern Means of Business Communication

People have always tried to convey information. Now, they send letters and documents by post, by fax, by computer and they make phone calls from home or the office or, thanks to mobile phones, from wherever they happen to be.

The list of services, thanks to advanced technology, is long and presumably will grow. People can phone and fax from trains and planes. They can buy things, carry out financial transactions, get information – all without leaving their chairs.

This is the global information age. The worldwide computer network known as the Internet connects millions of people worldwide. It connects many computer networks and uses common addressing system.

The most popular Internet service is e-mail. Using e-mail, you can send messages to anyone with an internet account. Most businesses today have electronic address because e-mail provides cheap and rapid communication [6].

Since the mid-1990s electronic commerce has become one of the most rapidly growing retail sectors involving the use of computer telecommunication networks for maintaining business relationships and selling information, services and commodities [7].

Although e-commerce usually refers only to the trading of goods and services over the Internet, it actually includes broader economic activity such as business-to-consumer and business-to-business commerce as well as internal organizational transactions that support these activities.

A new form of collaboration known as a virtual company is flourishing now. This type of company is actually- a network of firms, each performing some of the processes needed to manufacture a product or deliver a service.

From the review of literature above, it is undeniable that ethical business communication is a crucial factor for business success. It has been shown that ethical business communication guarantees profitability, enhances customer loyalty and facilitates employee retention. Organizations should not underestimate the

significance of ethical business communication in guaranteeing not only business success, but also ensuring that the message will be conveyed across. The ethical issues that organizations should take into account during business communication include honesty, clarity, safeguarding confidential information, gender, religion and favoritism.

References

1. Alejo S. (2008). Corporate Governance and Ethics: An Aristotelian Perspective. – Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.

2. Cheney G., Kent M., & Debashish M. (2011). The Handbook of Communication Ethics. – New York: Taylor and Francis.

3. Ellen M., Dana L. (2012). Essentials of Business Communication. – New York: Cengage Learning.

4. Jaska J. (1996). Responsible communication: ethical issues in business, industry, and the professions. – Cresskill, N.J: Hampton Press.

5. Jeanette S., Chaney L. (2012). Global Business Etiquette: A Guide to International Communication and Customs. – New York: ABC-CLIO.

6. Jethwaney J. (2010). Corporate communication : principles and practice. – Oxford : Oxford University Press.

7. Lori A., Voss D. (1997). Ethics in technical communication: shades of gray. – New York: Wiley Computer Pub.

8. Rogin M.E., Kathleen Rhodes P. (2009). Business communication : process and product. – Toronto: Nelson Education.

9. Singh M. R. (2006). Business communication . – Oxford: Oxford University Press.

10. Zimmerli W., Klaus R., & Holzinger M. (2007). Corporate Ethics and Corporate Governance. – New York: Springer.

Мазмұны / Содержание

1-секция. **Құқық, экономика және маркетинг дамуының өзекті мәселелері**
Актуальные проблемы развития экономики, маркетинга и права
Current problems of the development of economics, marketing and law

Асқарбай Д., Жаймухаметов А. Роль инновации в развитии экономики Казахстана.....3
Қоңырбек А. Қазақстан республикасында шағын кәсіпкерліктің дамуы.....6
Жанакова Ж. Основные аспекты лизинга в РК.....9
Сағындыкова Қ. Шағын және орта бизнестегі нәзік жандылардың қазіргі жағдайын талдау.....12
Даулетов Д. Вопросы совершенствования уголовного законодательства в сфере борьбы с таможенными преступлениями.....16
Карастекова С. Формирование стратегии диверсификации машиностроительного предприятия.....19
Кизитов А. Международный опыт борьбы с организованной преступностью в сфере экономики и лжепредпринемательства.....23
Куандыкова С. Психология успеха бренда.....30
Дюсупова К., Сатабаева А. Креативная экономика как способ регулирования рынка труда на современном этапе.....36
Шалагина И. Проблемы и перспективы развития SMM.....38
Женисова Г., Габдуллина А. Қазақстан Республикасында еңбек нарығының дамуы.....41
Әділсұлтани А. Қазақстан Республикасында Жасыл экономиканың дамуы.....46
Baimagambet S., Duisenbek A. Marketing and legal issues.....49
Қыдырбеков Б. Современные тенденции в экономике и управлении.....51
Мәжитова А., Ахмет Г. Кәсіпорын логистикасының сапаны басқарумен байланысы.....54

2-секция. **Экономика мен басқарудағы заманауи тенденциялары**
Современные тенденции в экономике и управлении
Modern tendencies in economics and management

Абдинова Н. Молодежный рынок труда Казахстана: проблемы и пути решения.....58
Байрамова А., Тілеуханова А. Түйе шаруашылығын дамытудың экономикалық тиімділігі.....61
Бельц Е. Современная аграрная политика РК.....63
Бердимурат Ж. Мемлекеттік – жекешелік әріптестіктің заманауи шетелдік даму тәжірибесі.....67
Боранбаева Н. Қазақстанда мұнай өңдеу мен мұнай химиясы салаларының дамыту бағыттары.....70
Дәулет Ш. Астана қаласының әлеуметтік-экономикалық дамуы.....73
Каратаева М. Инструментальный аппарат управления финансово-экономическим состоянием предприятия.....76
Мүтәліп А. Адам капиталы теориясының қалыптасу ерекшеліктері және дамуы.....79
Ораз О., Укматов У. Автомагистраль жолдарын инвентаризациялау құралы ViaTech сканерін қолдану.....81
Сарсенбеков Д. Аймақтардың әлеуметтік- экономикалық дамуын мемлекеттік реттеу.....84
Сугойдь К. Методические подходы к количественной оценке конкурентоспособности региональной экономики.....87
Сүйінтаева Л. Арал теңізін толтыру жұмыстарының экономикасы және тиімді басқарудың заманауи тенденциялары.....91
Тоқбура Н. Қазақстан Республикасында туризмді дамыту және басқарудың инновациялық жолдары.....93
Шакиров Е. Еңбек нарығын мемлекеттік реттеу.....96
Шуткевич К. Новые аспекты в организации государственной службы в РК.....101

3-секция. **Заманауи банктік өнімдер мен технологиялар: болашаққа көзқарас**
Современные банковские продукты и технологии: взгляд в будущее
Modern banking products and technologies: future outlook

Балтабаев Н., Югай С. Причины и последствия слияния банков второго уровня РК.....104
Бектемирова А. Проблемы регулирования национальной валюты.....106
Қазез Д. Екінші деңгейлі банктердің Қазақстан Республикасындағы бағалы қағаздар нарығындағы рөлі.....110
Қамар Т. Қазақстандағы төлем балансының қазіргі даму ерекшілігі.....113
Жанділла О. Ислам қаржы құралдарының даму тарихы және оның қазақстандағы қалытасу барысы.....118
Нургалиева М. Современные банковские продукты и технологии – взгляд в будущее.....121
Тулегенов К. Интернет-банкинг в Казахстане: инновации и перспективные развития.....124

4-секция. **Есеп, аудит және талдауды жетілдіру**
Совершенствование учета, аудита и анализа
The improvement of accounting, auditing and analysis

Ағыманова І. Жер учаскелерін мемлекеттік меншіктен жеке меншікке беру бағасын анықтау.....128
Альмуханова Д., Ильяс А. Всеобщее декларирование физических лиц РК.....131
Аскаров А. Применение методики оценки при определении рыночной стоимости.....135
Байгабулова Д. Организация учета и аудита на предприятиях общественного питания.....139
Балекбаева Н. Особенности организации учета и аудита дебиторской и кредиторской задолженности.....143
Bekmurzaev N. Control of quality of audit services and audit organizations in republic of Kazakhstan.....148
Вакульчик Д. Особенности учета основных средств в строительстве.....155
Джанигизова А., Абикеева М. Приоритетные направления развития бухгалтерского учета в Республике Казахстан.....158
Әділ Б. Кәсіпорынның қарыз капиталын басқаруда қаржылық әдістерді қолдану.....162
Жайлау Б. Методы сокращения расходов на предприятии.....167
Қарашаш Ж. Организация учета расчетов с подотчетными лицами.....172
Қисамедин С. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее.....176
Купеева А. Контроль и учет менеджмента.....178
Лепесбаев Т. Взаимосвязь управленческого и бухгалтерского учета.....180
Муканова А. «Invest city» жшс-деқысқа мерзімді активтердің аудиті.....184
Нурахманкызы А. Особенности учета и аудита расчетов с бюджетом.....187
Нышанов Н. Бизнестің құнын бағалау.....192
Сабырхан А. «Invest city» жшс-дегі акша қаражаттарының есебі.....194
Сеилханова А. Қаржылықесептіліктің аудитін жүргізу кезіндегі аудитордың алаяқтыққа қатысты жауапкершілігі.....198
Сеилханова А. 1С «Бухгалтерлік есеп» бағдарламасының маңыздылығы.....201
Тлеутай Е. Особенности лизинговых операций.....204
Шарипов Б. История развития оценки недвижимости.....208
Ющенко Е. «Большая четверка»: проблемы и перспективы карьерного роста.....211

5-секция. **Қазіргі заманғы ақпараттық технологиялар**
Современные информационные технологии
Present information technologies

Аблаева Д. Экономикадағы математика пәні бойынша электронды оқулықты әзірлеу.....216

Алирахимова А. Оптика құбылыстарын компьютерлік моделдеу тәсілдері.....219
Алтынбай Т. Жаппай қызмет көрсету жүйелерінің түрлері және негізгі элементтері.....223
Ахмет Ж. Нақты ож басқаруымен кеңсе желісінің жұмысын ұйымдастыру.....227
Ахметова А. «Macromedia flash» бағдарламасын қолданып, мультимедиялық анимация құру.....230
Байнабек М., Карась Ю., Амантаева А. 3D моделирование в ГИС.....233
Бейсенбаев М. Бұлтты деректер қорына арналған к омпьютерлік қызмет орталық жұмысының бағдарламалық құралын құру.....237
Бекен К. Симметрия и физические свойства кристаллов.....240
Бексултан А. Заманауи ақпараттық технологиялар.....243
Есен С. Создание моделей и анимации для социального ролика с использованием возможностей графических редакторов.....244
Каратаева А. 3D Max бағдарламасының мүмкіндіктерін интерьерді моделдеуде қолдана отырып жобаны құру.....247
Кульбаев Т. Спутниковая навигационная система «ГЛОНАСС».....250
Курмансеитова Қ. Android платформасында мәжілісті басқаруға арналған бағдарламаны құруға талдау жасау.....253
Қалшораева А. Кинотеатрдағы билеттерді есепке алу және бардағы тауар айналымды есепке алуды автоматтандыру.....257
Лим В. Почему в холодильнике продукты быстро высыхают?.....263
Мейрамова Э. Криптография және кодтау маңыздылығы.....266
Мельченко В. Современные информационные технологии в XXI веке.....270
Наурыз Ғ. Заманауи ақпараттық технологиялар.....272
Өмірзақ Б. MATLAB ортасының графикалық визуализация негіздері.....275
Сагатов Н. Астананың көріктігіне арналған Android платформасында мобильдік қосымшасын құру.....279
Сақан Н. «Java тілінде бағдарламалау» пәнінен мультимедиялық электронды оқулық құрастыру.....283
Секербаев С. Мировая система беспроводной электропередачи.....287
Секербаев С. Исследование криптографического метода Хаффмана.....289
Серикова А. Физикалық есептерді компьютерлік моделдеу негіздері.....292
Тайшыгараева Н. Проектирование и разработка веб-приложения для аптеки «панацея» г. Жезказган.....297
Төлебаев Е. Мектепке дейінгі мекеме үшін ойын бағдарламасын құру.....300
Ұзақ А. Autocad бағдарламасында үйдің 3D дизайнын және интерьерін модельдеу.....304
Хамидуллин Ж. Экономический рост как результат развития национальной экономики.....309

6-секция. **«EXPO-2017: болашақтың энергиясы» жастардың үлесі**
Вклад молодежи в «EXPO-2017: энергия будущего»
Youth input towards «EXPO-2017: future energy»

Аманкелді Ф. Қазақстан туризімінің дамуындағы тарихи-мәдени мұраның рөлі.....314
Андамас А. Закономерности проведения международной выставки в РК.....317
Калабаева Л., Рыскалиева М. Стандартизация и популяризация социально-культурного сервиса.....320
Кенжин Д. Степной сафари-туризм как инновационное направление в Казахстане.....323
Самен А. Астана қаласының туристік индустриясындағы қонақ үй бизнесі.....327
Муканова А., Резникова П. Сервис как специфический вид деятельности.....331
Нурумова Г. Социальная услуга.....333
Асхат Р., Махмут С. Сервистік қызмет қалыптастыру жүйесі және жетілдіру жолдары (Алакөл шипажайы мысалында).....335

Рахметбекова Ә. Астана қаласындағы ішкі және сыртқы туризмнің даму жағдайы.....339
Серикбаева Б., Абилова Ж. Ресторанная и гостиничная индустрия.....345
Масонова Н. EXPO-2017 халықаралық көрмесі шеңберінде қонақжайлылық және туризм индустриясының туристерге қызмет көрсету деңгейі.....347
Укенов М. Формирование казахстанских гостиничных сетей и их роль в развитии туристского бизнеса.....351
Шмик В., Бахтыбаева М. Потребность и ее значение в сервисе.....357
Шаймерден А. «EXPO-2017: болашақтың энергиясы» жастардың үлесі.....360

7-секция. **Қазақстандағы әлеуметтік жұмыс дамуының негізгі аспектілері: теориясы мен тәжірибесі**
Основные аспекты развития социальной работы в Казахстане: теория и практика
The main aspects of the development of social work in Kazakhstan: theory and practice

Айтмагамбетова И., Ким Э. Экранные дети.....362
Асаубаева А. Проблема домашнего насилия над детьми.....365
Байтурсунова Э. Технология социального сопровождения родителей, усыновивших ребенка в Республике Казахстан.....367
Бисултанов Д. Қазақстан Республикасындағы қараусыз қалған балалар мен жасөспірімдермен әлеуметтік жұмыс.....369
Жұмабаев Ж. Жеткіншек жастағы балалардың агрессия көрінісінің психологиялық ерекшеліктері.....372
Жанабекова М. Қарт жастағы адамдармен әлеуметтік жұмыс.....375
Мулланазар Г. Қазақ халық педагогикасының этнодидактикалық идеяларын пайдаланудың педагогикалық шарттары.....378

8-секция. **Дизайндағы жаңашылдық**
Инновации в дизайне
Innovations in design

Бекбулатова С. Великий шелковый путь.....384
Кажуева С. Түстің ұғымы және оның сәулеттегі рөлі.....387
Мүсіп А. Цветовое решение в интерьере.....391
Сабидолданова А. Промышленные выставки и их вклад в развитие дизайна.....394
Нұржанова С. Дизайндағы жаңа ұрпақтың үлесі.....398

Круглый стол

9-секция. **Қазақстан Республикасының экономикасын қаржылық қамтамасыз ету мәселелері**
Проблемы финансового обеспечения экономики Республики Казахстан
The problems of financial security in economics of the Republic of Kazakhstan

Албакова Т. Механизм уплаты косвенных налогов на территории Таможенного союза.....401
Әлібекова К. Проблемы рынка государственных ценных бумаг Республики Казахстан и пути их решения.....404
Әжібай Д., Сарбасов Б. Меры повышения финансовой состоятельности субъектов хозяйствования.....407

Батыршаев Б., Муканова М. Механизмы нейтрализации финансовых рисков предприятия.....410
Донакова А. Пути оптимизации денежных потоков ТОО «Алем-project».....413
Жүніс Д. Оценка эффективности использования финансовых ресурсов.....416
Карина А. Проблемы повышения эффективности бизнес-планирования в Казахстане.....420
Оразбек А. Налоговое стимулирование внешнеэкономической деятельности.....423
Син В. Международный опыт организации финансового контроля.....425

10-секция. **Қазіргі қоғамдағы жаһандану мен көптілдік мәселелері**
Вопросы глобализации и полиязычия в современном обществе
Issues of globalization and multilingualism in the modern society

Baigabulova K. Learning English through songs.....429
Буторина А., Мукатаева А. Изучаем американо-британские различия английского языка.....431
Госмангазиева А. Жастар сленгі қоғам дамуының көрсеткіші.....434
Калишева Н. Дүкенбай Досжанның кейіпкер сомдау ерекшелігі.....437
Қалдыбекова З. Learning history and culture of English-speaking countries through songs.....438
Сыздықова А. Әдеби сөйлеу тіліне жат сөздер («Хабар» телеарнасының қорытынды жаңалықтары бойынша).....441
Mukasheva N., Rysbek B. Internationalism in area of economy.....443
Shaizadaeva A. Modern means of business communication.....446

XXI ғасыр жастары және ғылымы: мүмкіндіктер мен болашақ

Студенттердің VI жоғары оқу орны аралық
ғылыми-тәжірибелік конференциясының материалды

2017 жылғы 21 сәуір

Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы

Материалы VI межвузовской студенческой
научно-практической конференции

21 апреля 2017 года

Youth and Science of XXI century: realities and prospects

VI interuniversity student scientific conference

21st of April 2017

Беттеуші **О.С. Баркова**

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы
негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

Басуға 10.07.17 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/10. Көлемі 46 б.т. Таралымы 100 дана. Тапсырыс 617.
Подписано в печать 10.07.17. Формат 70х100 1/10. Объем 46 уч.-изд.л. Тираж 100 экз. Заказ 617.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7

Университеттің менеджмент жүйесі ISO 9001 сәйкестігіне сертификатталған
Система менеджмента университета сертифицирована на соответствие ISO 9001