ESIL
UNIVERSITY

«XXI ҒАСЫР ЖАСТАРЫ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ»

тақырыбындағы білім алушыларға арналған халықаралық ғылыми-практикалық конференция
2024 жылдың 12 сәуір күні

Международная научно-практическая конференция

«МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

для обучающихся
12 апреля 2024 года

International scientific and practical conference

«YOUTH AND SCIENCE XXI: REALITIES AND PROSPECTS»

for students
April 12, 2024

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

ESIL UNIVERSITY

«XXI ҒАСЫР ЖАСТАРЫ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ: ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН БОЛАШАҒЫ»

тақырыбындағы білім алушыларға арналған
халықаралық ғылыми-практикалық конференция
2024 жылдың 12 сәуір күні

Международная научно-практическая конференция

«МОЛОДЕЖЬ И НАУКА XXI ВЕКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

для обучающихся
12 апреля 2024 года

International scientific and practical conference

«YOUTH AND SCIENCE OF XXI CENTURY: REALITIES AND PROSPECTS»

for students
April 12, 2024

Астана 2024

УДК 33
ББК 65
Ж66

Под редакцией:
д.э.н., профессора ***А.А. Таубаева***

Ответственные за выпуск:
Д.Н. Улыбышев – к.э.н., доцент,
директор Центра социально-экономических исследований;
Е.К. Алдаберген – главный специалист Отдела организации НИР

Ж66 «XXI ғасыр жастары және ғылым: қазіргі жағдайы мен болашағы»: Халықаралық ғылыми-практикалық конференция. **«Молодежь и наука XXI века: реалии и перспективы»:** Международная научно-практическая конференция. – Астана: «Esil University» БПО, 2024. – 885 б. // Астана: ИПЦ «Esil University», 2024. – 885 с.

ISBN 978-601-7625-53-5

В сборник включены материалы, посвященные актуальным вопросам социально-экономического развития Казахстана и его партнеров. Рассматриваются тенденции развития национальных экономик и отраслевых рынков, теории управления фирмой и прикладные бизнес-технологии, а также финансовые рынки и инструменты в современной рыночной экономике. Значительное внимание уделяется учету, аудиту и оценке в системе отношений между государством и бизнесом, а также проблемам борьбы с бедностью, неравенством и социальной эксклюзией.

Также в сборнике рассматриваются вопросы туризма как направления диверсификации экономики и развития местных сообществ, правовые аспекты развития современного общества, и роль информационных технологий в повышении конкурентоспособности бизнеса и государства. Кроме того, освещаются актуальные вопросы развития гуманитарных наук.

Материалы сборника предназначены для магистрантов и специалистов, занимающихся исследовательской деятельностью в различных областях науки.

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-601-7625-53-5

© «Esil University» мекемесі, 2024
© «Esil University» БПО, 2024

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Быкова К.В.,
студент 4 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Степанова Д.И.,*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

SUBSIDIES AS A TOOL OF GOVERNMENT SUPPORT FOR THE COMPANIES IN THE ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *State support for companies, particularly in the electronic industry, varies across regions in Russia, with subsidies being a common form of assistance at both federal and regional levels. The article examines the subsidization mechanism in the Central Federal Region, detailing the relevant state authorities, application processes, and subsidy types. In light of the complex economic landscape, direct subsidization emerges as a crucial means of supporting electronic industry projects. Proposed improvements include expanding subsidy categories, streamlining application processes, establishing support centers, and adjusting grant payment terms.*

The financial mechanism of public-private partnership in Russian Federation is a multi-faceted and complex system, but, moreover, it's a flexible tool recognized throughout the world that provides companies different opportunities to avoid a lot of risks and become more popular in the domestic market. For the state public-private partnership mechanism also helps to distribute risks and to stimulate national GDP growth. In modern Russia, the financial mechanism of public-private partnership includes a lot of types of financial support including tax incentives, state orders, subsidies and grants, infrastructure support.

Despite various budgetary tools, subsidies have remained the most popular form of public partnership, constituting at least 25% of the annual budget and 50% of state support, as per recent data from the Russian Federation's Accounts Chamber [1]. Subsidies are crucial for public-private partnerships, allowing the government to allocate funds for modern projects. The Ministry of Industry and Trade consistently increases subsidies annually and expands eligible industries.

During the last eight years the amount and range of subsidies increased in 4,5 times. To illustrate, in 2021 the program: "State financial support for companies in the electronic industry of Russian Federation" was established. This sector of the economy has become a priority in the last two years due to the economic situation in the world, and plays a big role in import substitution in Russian Federation. Therefore, it is more relevant than ever to study, analyze, improve this mechanism and write an article on this topic. For this reason, the article will examine and focus on that industry [2].

However, not every company in this field has the right to participate in competitive events for the subsidy. There are a number of strict requirements that must be met not only by the organization but also by the project being implemented. In order to become a subject of state financial support under the programs of support of the electronic industry of the Russian Federation, the organization needs to confirm its status and branch of operation, for this purpose the company must meet the following requirements [3]:

- The average size of the organization should be a minimum of 20 people
- The organization must be systemically important or should have been established at least 3 years ago.
- The organization has experience in implementing at least 1 similar project, resulting in an Intellectual Output
- The organization has no debts
- The organization does not receive any other public funding for the project Russian organization, the share of offshore in capital is <=50%
- Not in the process of liquidation, reorganization or bankruptcy

Moreover, for state funding of companies in the electronics industry based on subsidies, the company needs to launch a project to create and implement a new product:

- The minimum share of extra-budgetary funding to be paid by the company is 10% of the subsidy during the reporting period.
- Meanwhile, the company should take into account that the maximum amount of subsidy, which provides per year is 7,500 million rubles, while the minimum amount is only 50 million rubles.

Subsidization of organizations in the electronics industry of the Russian Federation has been carried out since 2021 by state authorized structures, and more precisely by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. The legal basis for subsidizing electronics companies in the Russian Federation is the following: Resolution of the Government of the Russian Federation 1252 and Resolution of the Government of the Russian Federation 1366. On the basis of this acts and the information examined, it is evident that the Ministry of Industry and Trade in Russia conducts competitive procedures three times a year. The procedure of the competition is as follows [4]:

1. Collection of applications
2. Opening and examination of applications
3. Submission of the documents to the Expert Council
4. Expert Council
5. Rating

After competitive events and rating-based evaluation, Ministry of Industry and Trade decides whether to provide financial support or not. Below will be given the average results of the electronic companies that applied for subsidy in 2022, which have launched a comprehensive project to develop and organization of serial production of electronic component base and modules [5] (Picture 1).

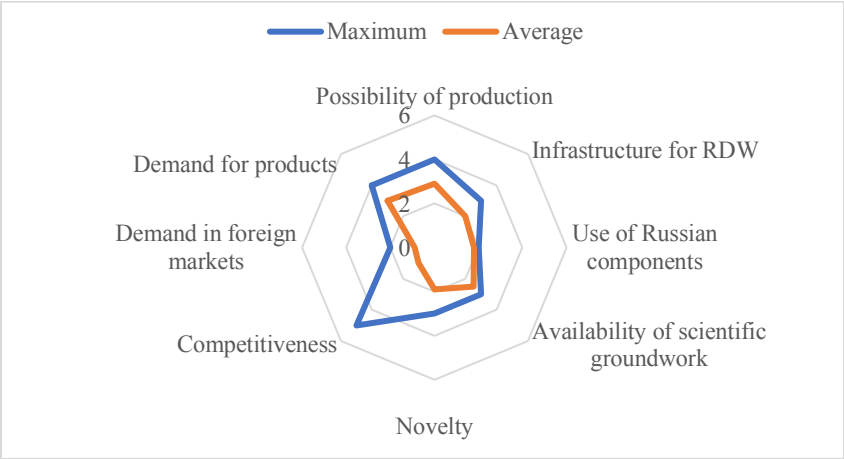


Figure 1. Results of project selection for subsidies in 2022 in Russian Federation
Source: composed by the author.

Despite the popularity of subsidies as a tool of the state support, this mechanism has a number of problems, which complicates the process of interaction between companies and state authorities, participation in the various integrated activities. Below will be listed major activities that complicate the subsidization mechanism:

- Complicated documentation process of a complex project for subsidy [6].
- Lack of direct communication with state authorities that provide grants (lack of any hotline or single e-mail to which questions on the confirmation and provision of documentation could be asked) [7].
- The issue of delayed allocation of budget funds post-subsiding results poses a challenge.

Despite tender activities occurring in the first half of the year with results available within two to three months, most funds reach companies only in December. This poses a problem as per laws mandating fund utilization within a month or financial year, deeming future use inefficient.

By studying and analyzing existing problems in the operation of the subsidizing mechanism in the modern Russia, a number of procedures and algorithms can be identified that will help to improve it:

- Simplify the documentation process of applications for subsidies or the availability of fill-in templates in the public domain.
- Establishment of information and counselling centers to assist in document processing or other matters. These centers will help representatives of the companies to straigthen out with this really complicated documentation by coming or calling to this center an asking various tricky questions [9].
- Extension of the fiscal year or adjustment of funding terms (Extension of the fiscal year by at least a month, impacting various economic areas, or adjusting the timing of budget funds provision based on subsidy outcomes, a more practical and localized approach.)

To sum up, it can be clearly seen that despite the fact that it's quite difficult to get financial support from the government and public-private partnership mechanism is really huge and multifaceted, it is really important process that is beneficial for both companies and government too. This helps the company to significantly reduce costs and optimize risks when launching projects, as well as occupy a larger share of the market [10]. As for the state, the benefit here is that the state can significantly accelerate GDP growth, as well as get rid of unnecessary risks and costs. The public-private subsidy mechanism encounters challenges for companies, yet with attention

and financial support, these issues can be resolved. While some solutions are outlined, further governmental tools and legal understanding can implement other strategies.

References:

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. - М. Наука, 2015- 315 с.
2. Инвестиционный портал города Москвы. URL:https://investmoscow.ru/business/tax-incentives-for-existing-enterprises
3. Постановление Минпромторга № 1380 “Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на финансовое обеспечение части затрат на разработку конкурентоспособных нишевых аппаратно-программных комплексов для целей искусственного интеллекта” URL:http://government.ru/news/43068/
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366. “Об утверждении перечня отдельных прав и обязанностей публичного партнера, которые могут осуществляться уполномоченными им органами и (или) юридическими лицами в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами”
5. Постановление Правительства РФ от 17 февраля 2016 г. № 109. “Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским организациям на возмещение части затрат на создание научно-технического задела по разработке базовых технологий производства приоритетных электронных компонентов и радиоэлектронной аппаратуры”
6. Золотарева А.В. Анализ основных проблем бюджетной поддержки коммерческих организаций// Москва, 2019.
7. Kuznetsov S. Evaluation of Subsidies Efficiency for Electronic companies in Russia // International Conference on Industrial Engineering and Operations Management, 2019.
8. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 10.07.2023) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/0d2c0d7f3af20b7a039a96257a513111518fa6a7/
9. Федерально-государственное законодательство в сфере государственно-частного партнерства. URL:https://www.economy.gov.ru/material/departments/d22/gosudarstvenno_chastnoe_partnerstvo/
10. Федеральный закон от 05.12.2022 N 466-ФЗ "О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов". URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_433298/

Makhataeva Zh.G., *2nd year student*
at Suleyman Demirel University, Almaty
Supervisor: c.e.s., Ass. Professor ***Yeshpanova D.D.***

ANALYSIS OF THE LABOR MARKET AND LABOR RESOURCES IN KAZAKHSTAN

Abstract. *This article examines the dynamics of the labor market and demographic trends in Kazakhstan, as well as changes in the structure of employment. The labor market and labor resources play a key role in the economy, determining its competitiveness and sustainability. In the context of the developing economy of Kazakhstan, which strives for innovative growth, the analysis of labor resources becomes especially significant. Changes in the structure of employment are noticeable, such as the growth of the service sector and a decrease in the share of workers in agriculture.*

The labor market and labor resources are key components of any economy, determining its competitiveness and sustainability. In the context of Kazakhstan, as a country with a developing economy and a desire for innovative growth, labor force analysis plays a particularly important role. To gain a deeper understanding of the current state and development prospects, it is necessary to consider a number of key aspects, including the demographic situation, the state of the labor market, human resources and compliance of competencies with market requirements.

Let's start with the demographic aspect. Today the population of Kazakhstan is more than 20 million people. Of these, 62.2% of the population lives in urban areas. There is an increase in the proportion of young people, which creates both challenges and opportunities for the labor market.

Overall, over the period from 2000 to 2023, Kazakhstan experienced a steady increase in population from 14.9 million to 19.7 million people (Figure 1). This growth is characterized by moderate population growth rates throughout the country. The urban population also shows continuous growth from 8.4 million in 2000 to 12.2 million in 2023. The rural population, although subject to some fluctuations, has remained at around 7.5-7.7 million in recent years. This indicates that the country's urban population is growing at a faster rate than the rural population. This phenomenon is partly due to the migration of people from rural areas to cities in search of work and improved living conditions. The migration outflow from rural areas to cities, which is accompanied by the degradation of villages and an increase in the load on urban infrastructure, affects the quality of life of Kazakhstanis.

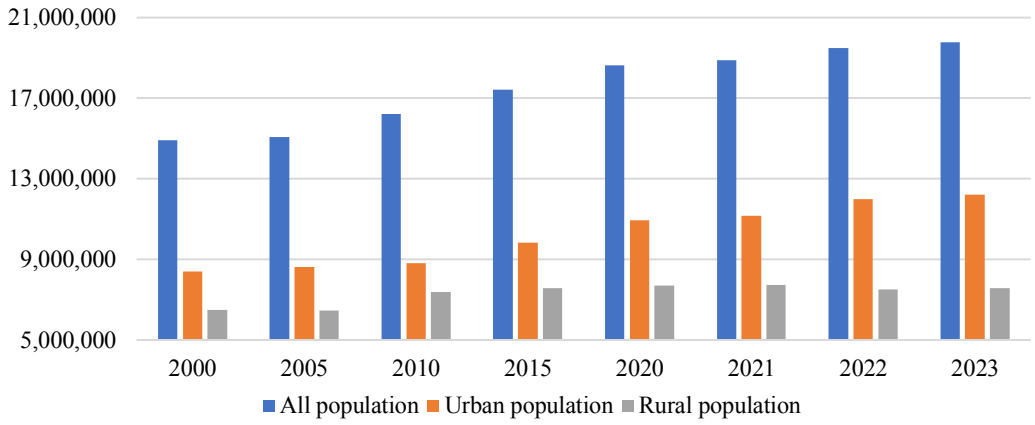


Figure 1. Population of the Republic of Kazakhstan, at the beginning of the year
Note: Compiled based on demographic statistics. Time series, 2000-2023 [1].

The balance of external migration in Kazakhstan has been characterized by negative indicators for several years, which indicates an advantage in the number of people leaving the country for permanent residence over the number of new arrivals. In 2000, the negative balance of migration amounted to 108.3 thousand people, which indicates an outflow of the population abroad (Figure 2). From 2005 to 2010, the migration balance became positive, but since 2010 it has become negative again, although the values have become less significant. The urban population also has a negative migration balance at the beginning of the period under review, but has begun to increase since 2005 and generally remains positive until 2022. Unlike the urban population, the rural population has a negative migration balance throughout the entire period under review, and the values of this indicator increase over time.

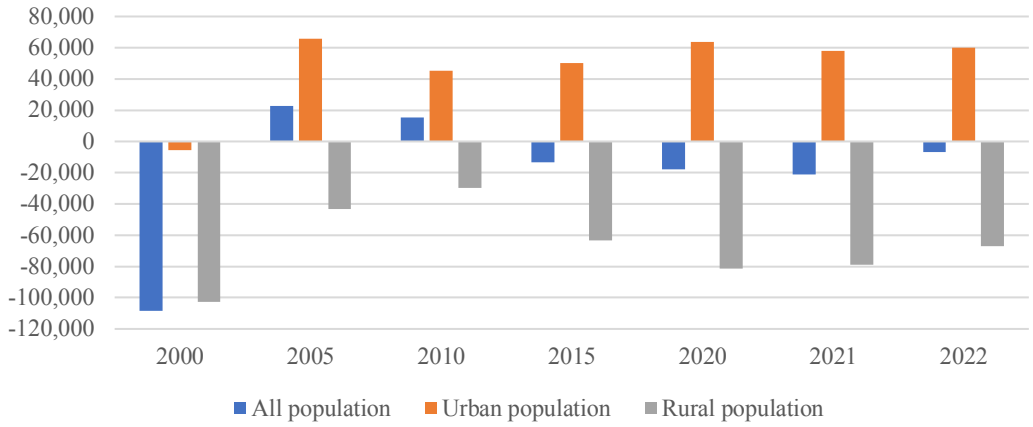


Figure 2. Balance of population migration, people
Note: Compiled based on demographic statistics.
Time series, 2000-2023 [1].

Labor resources represent an active economic force available in the labor market, and make up the part of the country's population that has the necessary physical and intellectual abilities for work. This segment includes all working-age citizens in a certain age range, as well as persons actually employed in the economy, including working pensioners and schoolchildren. Persons of working age include citizens aged 16 – 61 years (women), -63 years (men) [2-3].

Labor resources play a key role in the production process and have a significant impact on economic efficiency and production growth. According to official data, there is an increase in the country's production potential and economic activity. Thus, in 2022, the labor force increased to 9.4 million people, which is 2.3 million more than in 2000 (Table 1). Particularly important is the growth in the number of people employed, which has grown from 6.2 million people in 2000 to 9 million people in 2022. This growth is mainly due to an increase in the number of employees, indicating the development of the formal sector of the economy and an increase in its productive base.

Table 1 - Key indicators of the labor market, thousand people

	Work force	Including			
		Employed population	Including		
			Wage-earners	Self-employed workers	Unemployed population
2000	7 107,4	6201,0	3 504,4	2 696,6	906,4
2005	7 901,7	7261,0	4 640,5	2 620,4	640,7
2010	8 610,7	8114,2	5 409,4	2 704,8	496,5
2015	8 887,6	8433,3	6 294,9	2 138,4	454,2
2020	9 180,8	8732,0	6 686,7	2 045,4	448,8
2021	9 256,8	8807,1	6 710,2	2 096,9	449,6
2022	9 429,8	8971,5	6 847,3	2 124,2	458,3
Note: Compiled based on the Statistical collection "Employment in Kazakhstan" 2018-2022 [4].					

It is also important to note a decrease in the number of self-employed people by 572 thousand people during the period under review. This indicates structural changes in employment. The decrease in the unemployment rate by almost half, to 458 thousand people in 2022, is also a positive signal. Since it can help increase consumer demand, ensure social stability and further growth in production. Such trends in the economy are favorable and indicate the strengthening of the country's labor resources and potential.

According to the Bureau of National Statistics, there is a transformation of the economy of Kazakhstan, namely an increase in the tertiary sector of the economy, which is a typical trend for developing economies. At the same time, wholesale and retail trade, transport and warehousing, and real estate transactions account for almost a third of the country's GDP [4].

This is reflected in a decrease in the number of workers in agriculture and an increase in employment in the service sector. The share of workers in agriculture decreased from 28.3% to 12.4%, while the share of workers in the service sector increased from 53.0% to 67.8% (Table 2, Figure 3). These changes reflect the economy's desire for high value-added sectors that contribute to its development and efficiency.

Table 2 - Employed population by groups of economic activities, thousand people

	2010	2018	2019	2020	2021	2022
Employed population - total including:	8114,2	8695,0	8708,8	8732,0	8807,1	8971,5
Agriculture, forestry and fisheries	2294,9	1228,2	1184,7	1175,1	1176,4	1108,9
Industry and construction	1518,6	1726,9	1730,5	1720,1	1739,4	1780,1
Services sector	4300,6	5739,9	5865,6	5836,8	5891,3	6082,6
Note: Compiled based on the Statistical collection "Employment in Kazakhstan" 2018-2022 [4].						

Figure 3 - Structure of the employed population by groups of types of economic activity, in%
Note: Compiled based on the Statistical collection "Employment in Kazakhstan" 2008-2012 & 2018-2022 [5-6].

In conclusion, we note that the economy of Kazakhstan is actively changing, focusing on the development of the tertiary sector (service sector), which is typical for countries in the development stage. These structural changes indicate the process of modernization of the economy of Kazakhstan and an increase in the share of the service sector, which is a sign of an increase in its economic level. It can also lead to the creation of new jobs in the service sector, improving the quality of life and attracting investment in various sectors. However, it is necessary to pay attention to social protection and retraining of workers, especially in rural areas, to ensure their successful adaptation to new labor market requirements.

In general, the growing role of the service sector and changes in the structure of employment reflect positive trends in the economy of Kazakhstan, but require an integrated approach to management and development to ensure stable and uniform growth in all areas of the economy and society.

References:

1. Demographic statistics. Time series, 2000-2023. BUREAU OF NATIONAL STATISTICS OF THE AGENCY FOR STRATEGIC PLANNING AND REFORM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN. URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/social-statistics/demography/dynamic-tables/

2. Labor Code of the Republic of Kazakhstan (with amendments and additions as of 02/11/2024). URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832

3. Law of the Republic of Kazakhstan dated June 20, 1997 No. 136-I

On pension provision in the Republic of Kazakhstan (with amendments and additions as of December 15, 2010). URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30916840

4. EM. Eralina, R.A. Alshanov. Trends in the development of the labor market in Kazakhstan in the context of economic transformation. Scientific journal "Bulletin of the University "Turan" No. 1 (97) 2023, pp. 36-48. https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-1-36-48

5. Statistical collection "Employment in Kazakhstan" 2018-2022. BUREAU OF NATIONAL STATISTICS AGENCY FOR STRATEGIC PLANNING AND REFORMS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN. URL: https://stat.gov.kz/upload/iblock/b42/rh55vfe85def0q241xqr9fmn4107lx8u/%D0%A1-19-%D0%93-2018-2022%20(%D0%BA%D0%B0%D0% B7,%20%D1%80%D1%83%D1%81).pdf

6. Statistical collection "Employment in Kazakhstan" 2008-2012. Bureau of national statistics agency for strategic planning and reforms of the Republic of Kazakhstan. URL: https://stat.gov.kz/upload/iblock/c94/ekjonp2iu3kzfg68spl90dxryl31lup5/3-%D0%AD%D0%90%D0%9D_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0% B5%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2.pdf

Абдрахманова Д.С.,
Студент 1 курса специальности «Менеджмент»,
Научный руководитель: ***Пернекулова М.М.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФИЛОСОФИЯ СЧАСТЬЯ И «УСПЕШНЫЙ УСПЕХ»

Аннотация. *В статье рассматривается вопрос о взаимосвязи между счастьем и успешностью как основными составляющими жизни человека. Анализ различных философских подходов к определению этих понятий, их роль в жизни индивида и общества. Статья рассматривает счастье как высший идеал, к которому стремится человек, и успешность как результат рационального стремления к достижению поставленных целей. Рассматриваются различные философские концепции счастья и успеха от философов античности до современных исследователей. Концепции счастья и успешности являются ключевыми аспектами в философии, поскольку они отражают основные стремления человека и определяют его жизненную позицию. После чего удовлетворение личных нужд переросло в манию, и создало индивидуалиста, для которого высшее блаженство – приобретать и потреблять. Стремление к удовольствию породило настолько гедонистическое общество, что в стремлении обладать, возник так называемый культ успеха, колоссально выгодный для развития стран и политической гонки с экономической точки зрения. Счастье стало подвластно измерению, с помощью денег, что верно лишь до определенного рубежа, после которого наступает пресыщение. Македонский говорил, что «тот, кому не кажется верхом изобилия то, что есть, останется бедняком даже став хозяином всего мира». Получается, что не успех предопределяет счастье, а счастье предопределяет успех.*

Счастье является высшей целью человеческой жизни. Исходит эта идея из концепции эвдемонизма, античного принципа жизнепонимания. Первым проблему обретения счастья исследовал Аристотель в трактате «Никомахова этика», определяя счастье как синоним блага, достижимого благодетельными поступками. Позже, в книге «Основы счастья» встречается мысль Эпикура о счастье, которое достигается через духовную безмятежность и избавившись от страха смерти. Основой счастья считалось удовлетворение собственных жизненных потребностей.

Менее эгоцентричные идеи встречаются у Сенеки и Достоевского. Сенека, в отличие от его предшественников, считал, что счастье заключается в единении, а не разъединении целостности. Поэтому достичь счастья можно только преодолев свою индивидуальность, добившись ощущения полноты своего бытия, сопричастно с миром людей. То же самое видение представлено в произведении «Сон смешного человека» Федора Михайловича Достоевского. Главный герой произведения увидел во сне людей, жизни которых не были «осквернены грехопадением». «Они не желали ничего и были спокойны, они не стремились к познанию жизни так, как мы стремимся сознать ее, потому что жизнь их была восполнена», люди были едины и счастливы.

Похожие мысли можно встретить и в разных концепциях. Философия утилитаризма, основным нормативным принципом которой является «наибольшее счастье наибольшего числа людей», схожа с идеями коммунизма о том, что цель жизни каждого человека – построение счастливого общества.

Для большинства концепций преобладают два отчетливо видимых представления: счастье как *отсутствие* желаний и счастье как *удовлетворение* желаний. Спокойное состояние внутренней гармонии, получаемое путем добровольных лишений, самоограничений, аскез редко находит отклик у людей XXI века. Второе представление о счастье характерно для гедонизма: отождествляется с удовольствием, заключается в стремлении человека к наслаждению как к высшей ценности, как раз наоборот, правит основными помыслами нашего времени.

Именно гедонистичеки ориентированные мысли являются преобладающими в современно мире, и на них строится представления о счастье общества потребления. В основном это происходит, потому что учение гедонизма очень легко можно использовать для получения прибыли. Ведь потребности бесконечны, а потребление все большего количества товаров приводит к росту неудовлетворенности. Стремление прикоснуться к наибольшему количеству материальных удовольствий современной поп-культуре приобрело название «успешного успеха», но каким бы модным и передовым это словосочетание ни казалось, оно встречается в софистике и даже в христианстве.

Культ успеха, в отличие от стремления к успеху, это нездоровая мания достичь максимального результата в кратчайшие сроки, которая приводит к тому, что у человека возникает неудовлетворенность собой, жизнью, работой, бизнесом, семьей и т.д. И что еще хуже, он полностью обесценивает то, чего уже достиг. Таким образом, создается индивид, достаточно активный и работоориентированный индивидуалист, для которого наивысшее счастье – это обладание. В этом кроется ловушка гедонистической философии: следование пути удовольствий неизбежно приводит к пресыщению, которое, в свою очередь, заставляет искать еще более изощренных удовольствий, разрушающих человека духовно и физически. В произведении "О дивный новый мир" Олдоса Хаскли есть глава о том, как в гипотетическом будущем маленьким детям, пока они спят, закладывают в подсознание установки,

которые должны поддерживать товарооборот во благо экономике - "чем старое чинить, лучше новое купить". Следуя заложенным правилам, они хоть и на несколько минут становятся счастливыми, потому что чувствуют, что поступают в соответствии со своим предназначением. Экономически очень выгодно заставлять основную массу людей хотеть иметь, а не хотеть быть, что делает торговые отношения самыми важными из отношений, а получение прибыли - главной задачей современного человека. От того насколько сильно такие убеждения упрочились в сознании человека, зависит то, насколько сколько сильно он несчастен.

Так что же получает человек, идущий по тропе «успешного успеха», стремящийся обладать всеми благами этого мира? Допустим, он покупает курсы, читает книги, и каждую секунду своего времени думает о том, что пока ему есть, куда расти, он менее достойный счастья человек, чем все остальные успешные и богатые капиталисты с большой буквы. Он на короткий срок становится гиперактивным, слишком замотивированным на получение конкретного блага. Полезно ли это? Закон Йеркса-Додсона гласит, что с ростом мотивации продуктивность растет только поначалу. После же начинает снижаться из-за постоянного пребывания в состоянии стресса. Если вовремя не остановиться, не давать себе отдыхать и верить в цитаты, гласящие, что «только разрушив себя можно чего-то достичь», то за обычной усталостью последуют истощение, выгорание, нервный срыв и в некоторых случаях даже летальный исход от нанесенного стрессом вреда нервной системе.

Опустим все вышеперечисленной и представим, что этому ученику действительно удалось достичь всего, о чем он мечтал. Счастлив ли он?

Наглядный пример: предприниматели А и Б, двое мужчин мечтавших стать музыкантами. Они одного возраста - около 60-ти лет, у каждого есть семья, дети и бизнес, приносящий доход. Первый человек всю свою жизнь посвятил построению брокерской фирмы, сейчас он очень богат, многие ему завидуют. Сам он отдалился от своей семьи из-за стремления к лучшей жизни, он не раскрыл свой потенциал, забыл, когда в последний раз занимался своим любимым делом. Предприниматель Б имеет маленькое дело рядом с домом, магазин музыкальных инструментов. Дело его не такое прибыльное, как у первого мечтателя, но он всегда делал то, что любит – занимался музыкой, играл с детьми, уделял время другим своим хобби. Он передал управление магазином своим детям, и все свободное время проводит с внуками. Кто из них больше преуспел в жизни? Кто успешнее? Македонский говорил, что «тот, кому не кажется верхом изобилия то, что есть, останется бедняком даже став хозяином всего мира». Получается, что не успех предопределяет счастье, а счастье предопределяет успех.

И снова получается, что подходить к пониманию счастья именно со стороны гедонизма, с поиска постоянного удовольствия, а не со стороны стоицизма или даже кинизма оказывается банально экономически выгодно. Очень сложно продать материальный товар, не говоря уже об инфопродукте на тему взращивания своего капитала, в обществе, которому ничего не нужно, которое между удовлетворением своих потребностей и отказом от них, выбрало второе. Более того, такое общество слабее поддается манипуляциям и пропаганде. Стоит ли говорить о том, насколько это важные сферы влияния. Гораздо легче управлять людьми, которые день и ночь думают о том, как добиться успеха, а не о том, что им нравится делать в жизни, что приносит им радость и истинное удовольствие. Средства массовой информации связали успех и счастье воедино, а общим мерилом сделали деньги.

Таким образом, было определено два пути достижения счастья: наращивать свои материальные ресурсы, чтобы иметь возможность удовлетворить большее количество потребностей, или укрепить свои внутренние ресурсы, заниматься развитием своего духовного начала. Для поддержания баланса нельзя уходить в крайности, выбрав только один из двух путей. Определив и цели, и ценности, необходимо принять то, что материальные блага равны нематериальным. Помимо денег, монотонного наращивания только этого ресурса, нельзя забывать о социальном капитале, о культуре и познании. Истинное счастье не может заключаться только в удовлетворении потребностей, нужно определить свое конкретное счастье, осознать его простоту, потому что большинству из нас «для счастья не хватает только счастья».

Список используемой литературы:

1. Античная философия. Энциклопедический словарь / Отв. ред. М.А. Со-лопова. М.: Прогресс-Традиция, 2008. 898 с.

2. Материалисты Древней Греции.: Собр. текстов Гераклита, Демокрита и Эпикура. М.: Мысль, 2008. 356 с.

3. Философский энциклопедический словарь / Под ред. Л. Ф. Ильичева. М.: Советская энциклопедия, 2009. 568 с.

4. «Пути достижения истинного счастья в философском учении Эпикура» Текст научной статьи по специальности «*Философия, этика, религиоведение*», Комарова Л.А.

5. Сенека Л.А. Нравственные письма к Луциллию \ под ред. Ю.Л. Орловой. - М.: Эксмо-Пресс, 2017. - 256 с.

6. «Представления о счастливой жизни в философском наследии Л. А. Сенеки» Текст научной статьи по специальности «Философия, этика, религиоведение», Грицай А.Л.

7. Успешность в современном обществе: итоги межстранового исследования: монография / А.А. Шабунова, В.Г. Доброхлеб, Е.И. Медведева [и др.]; под ред. В.Г. Доброхлеб, А.А. Шабу-новой. Вологда: ВолНЦ РАН, 2022. 253 с.

8. Фрейд З. Неудовлетворенность культурой: аналитическое повествование. [пер. Л.А. Голлербаха и др.], 1990. 176 с.

9. «*Закон Йеркса-Додсона в педагогике и анализ инверсивных отношений»* Текст научной статьи по специальности «*Языкознание и литературоведение*», Севостьянов Д.А., Гайнанова А.Р., Лисецкая Е.В.

Рамазанова А.Ю., Сергеева Ж.
Студент 4 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Парусимова Н.И.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Оренбургский государственный университет», г.Оренбург.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА

Аннотация. *Работа посвящена анализу российского рынка ипотечного жилищного кредита. В данной статье рассматриваются основные показатели рынка ИЖК, его состояние и проблемы развития. Актуальность данной темы заключается в значимости ипотечного жилищного кредита в решении проблем социально-экономического развития России в контексте обеспечения собственным жильем значительной части населения страны.*

В экономически развитых странах сформировался и продолжает развиваться рынок ипотечного жилищного кредита (далее - ИЖК), который выгоден для всех заинтересованных сторон: потенциальных заемщиков, кредиторов, строительного комплекса и государства. Именно благодаря ИЖК потенциальные заемщики получают возможность решить свои жилищные вопросы, повысить общий уровень жизни и обеспечить экономический рост в целом.

Поскольку стимулирование развития рынка ИЖК остается одним из приоритетных направлений в стратегии социально-экономического развития России, то это заслуживает особого внимания со стороны государства.

Состояние российского рынка ИЖК характеризуется данными, которые представлены на рисунке 1.

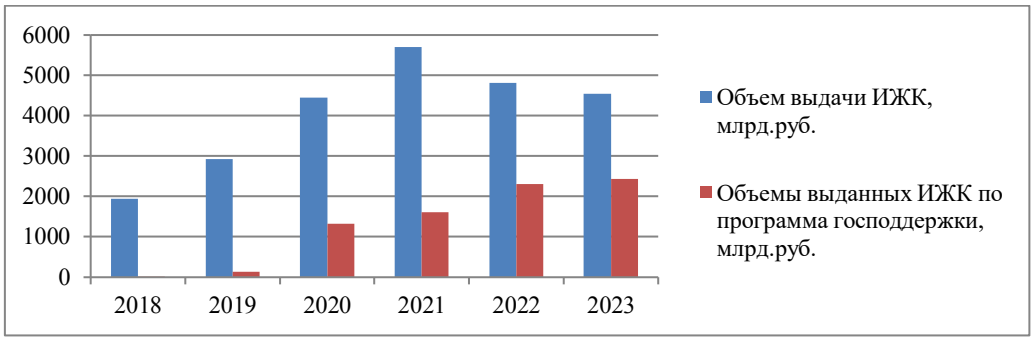


Рисунок 1. Динамика объема ИЖК за 2018-2023гг

Данные рисунка показывают, что за период 2018-2021 гг. происходил ежегодный рост показателей российского рынка ИЖК. По сравнению с 2020 годом в 2021 году общий объем выданных ИЖК вырос на 28%. Основными причинами роста стали снижение ставок по рыночным программам банков на фоне общего смягчения ДКП и появление в 2020г. антикризисной льготной госпрограммы кредитования на приобретение жилья. Также значимое влияние оказал рост склонности населения рассматривать недвижимость как источник сбережения средств в условиях снижения ставок по вкладам и общих кризисных тенденций в экономике, связанных с пандемией COVID-19 и падением курса рубля.

Однако в 2022 году наблюдается уменьшение объемов предоставляемых ИЖК на 15% по сравнению с 2021 годом. Главное причиной ухудшения показателей рынка ИЖК стало обострение экономической ситуации, в результате которой ЦБ РФ повысил ключевую ставку до 20%, и как следствие, рыночные ставки по ипотеке были также повышены, что привело к замедлению динамики ИЖК.

Доступность продуктов российского рынка ипотечного жилищного кредита характеризует уровень среднерыночных ставок по ИЖК. Их динамика представлена на рисунке 2.

По данным рисунка 2 видно, что за анализируемый период 2022-2024 гг. средневзвешенная ставка по ИЖК колебалась в диапазоне от 6,1 до 8,52%. С июня до начала декабря 2022 г. мы наблюдаем стремительный рост на фоне повышения ключевой ставки ЦБ до 20%. В первой половине 2023 года средневзвешенная ставка по ИЖК имела тенденцию к росту. Но в 3 квартале, несмотря на резкое повышение ключевой ставки ЦБ, отмечается снижение среднерыночной ставки по ИЖК за счет увеличения доли кредитования по программам господдержки. Конец 2023 года – начало 2024 года характеризуется повышением ставки по ИЖК. Главным драйвером роста стало решение Банка России об увеличении ключевой ставки с 15 до 16% на фоне высокого инфляционного давления.

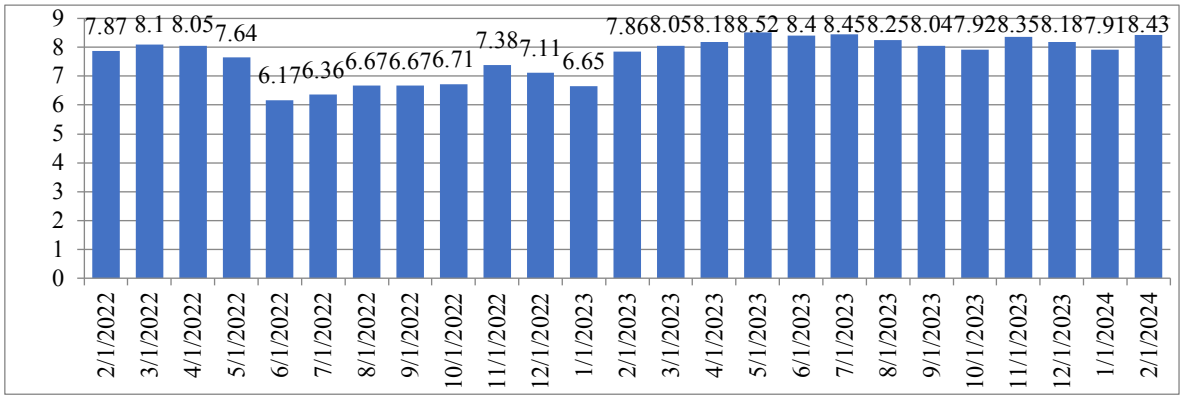


Рисунок 2. Средневзвешенная ставка по ИЖК в рублях, предоставленных за месяц

Анализируя основные показатели рынка ИЖК в России, можно наблюдать сокращение количества банков, предоставляющих ИЖК (рисунок 3). Число участников, непосредственно работающих с ипотечным жилищным кредитом, в 2023 уменьшилось на 17 кредитных организаций и составило на 1 января 2023 года 243 организации. Уменьшение участников ипотечного жилищного рынка в основном связано с отзывом лицензии по решению Центрального Банка РФ.

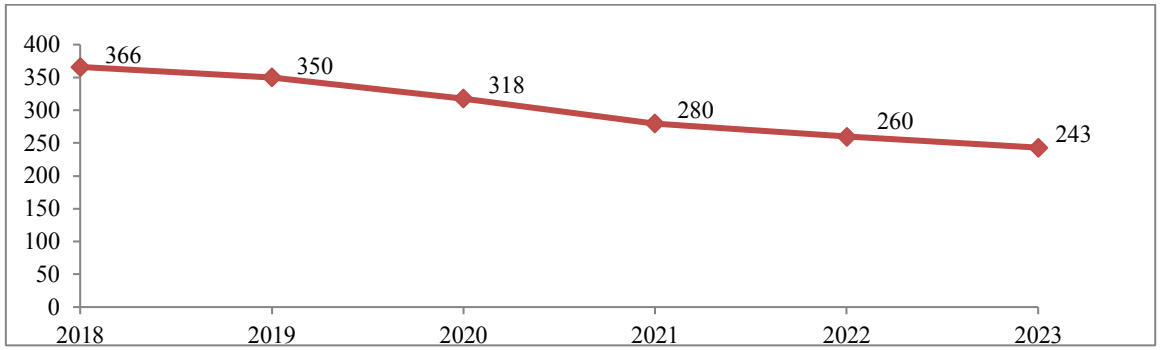


Рисунок 3. Количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК (на основе данных сайта ЦБ РФ)

Сокращение числа кредитных организаций может привести к уменьшению конкуренции на рынке, что влечет за собой увеличение рыночных ставок по ипотеке. Вследствие ухудшения условий кредитования жилищная ипотека становится менее доступной для граждан.

Также стоит отметить негативную тенденцию — восстановительный рост рынка происходит преимущественно за счет роста объемов, а не количества выдач. Это, в свою очередь, связано с существенным удорожанием стоимости приобретаемой с использованием ипотеки недвижимости и косвенно свидетельствует об увеличении финансовой нагрузки населения, выступающей одним из факторов финансовой нестабильности в экономике.

На рисунке 4 представлен объем просроченной задолженности по ИЖК за период 2019-2023 гг. Мы видим, что происходит ежегодное увеличение данного показателя, и на 01.01.2023 гг. он вырос по отношению к 2022 году на 18%.

Неустойчивая экономическая ситуация ведет к сокращению доходов у населения, и вследствие чего возникает проблема неспособности заемщика выплачивать кредиты. Кроме этого, причиной роста задолженности являются высокие процентные ставки по ипотечным жилищным кредитам, поскольку это делает выплаты более затруднительными для заемщика.

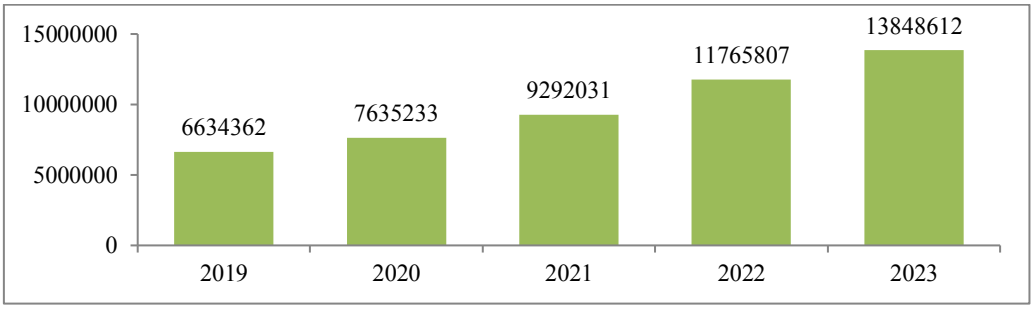


Рисунок 4. Динамика просроченной задолженности ИЖК, млн.руб.

Таким образом, для обеспечения устойчивого развития рынка ИЖК в России необходимо провести ряд мероприятий:

- расширение инфраструктуры рынка недвижимости в жилищной сфере;
- проведение налоговых мероприятий, направленных на снижение финансового бремени для участников рынка ИЖК;
- обеспечение доступным жильем для малоимущих граждан;
- снижение стоимости жилищного строительства.

В целом, рынок ипотечного жилищного кредита продолжает развиваться и оставаться значимым сектором финансового рынка РФ. Несмотря на периоды ухудшения экономической ситуации, динамика ипотечного жилищного кредита имеет тенденцию к росту.

Список используемой литературы:

1. Официальный сайт АО «ДОМ.РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://xn--d1aqf.xn--p1ai/
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования // Центральный Банк России URL: https://cbr.ru/statistics/pdko/Mortgage/

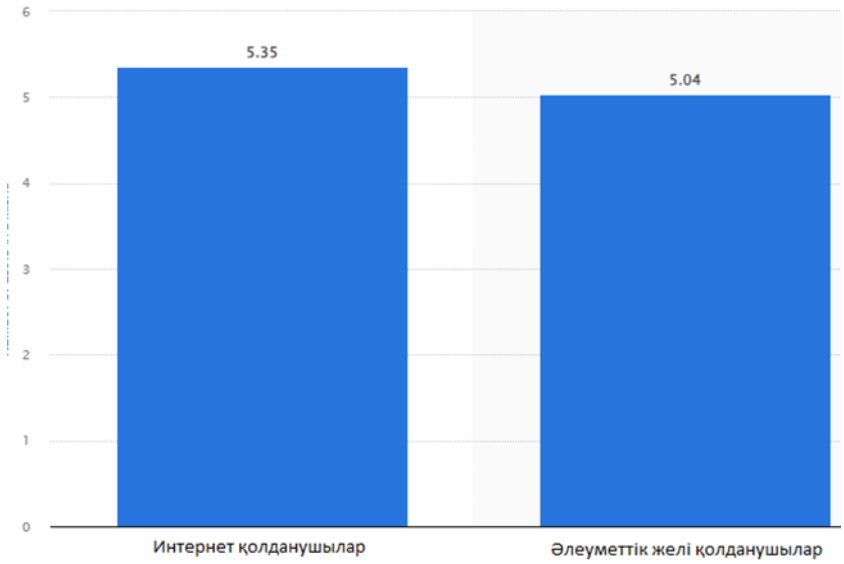
Сағындық Қ.С. *«Esil University» 4 курс студенті*
Ғылыми жетекшісі - «Esil University»
г.ғ.к., профессор ***Ауезова З.Т.***

ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІ ІЛГЕРІЛЕТУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Қазіргі уақытта көрсетілетін қызметтер секторының ең жоғары бәсекелестік деңгейі бар салаларының бірі туризм индустриясы болып табылады. Сондықтан, оны кез келген елде дамыту үшін туризм сегментінде тұрақты сұраныс жасау мақсатында туристік өнімдерді тиімді ілгерілетуді қамтамасыз ету маңызды.

Туризмде цифрландыру саланың пайдалылығын арттыру, нарықтың дәстүрлі қатысушыларын онлайн-салаға біртіндеп көшіру үшін алғышарттар қалыптастырады. Туристік ақпараттық жүйелер мен платформаларды дамыту үрдістері олардың туристік көрсетілетін қызметтер нарығы үшін маңыздылығының өсуін көрсетеді [1].

Бүкіл әлем бойынша миллиардтаған адамдарды біріктіре отырып, интернет қазіргі заманғы ақпараттық қоғамның негізгі тірегі болып табылады. 2024 жылғы қаңтардағы жағдай бойынша әлемде 5,35 млрд интернет пайдаланушы болды, бұл әлем халқының 66,2% құрады. Олардың 5,04 млрд-ы немесе жер бетіндегі халықтың 62,3% әлеуметтік желілерді пайдаланушылар болып табылады.



Сурет 1. (Statista – нарықты зеретеуге арналған статистикалық порталынан алынған)

Соңғы есептеулер бойынша, әлемде ең көп онлайн-пайдаланушылар Азияда, мұнда 2,93 млрд астам адам тұрады. Еуропа 750 миллионға жуық интернет пайдаланушылармен екінші орынды иеленді. Қытай, Үндістан және АҚШ интернет пайдаланушылар саны бойынша әлемнің басқа елдерінен алда келеді.

Жалпы интернет-маркетинг бірнеше маңызды құралдарды қамтиды [2]: - контекстік жарнама (интернет-беттің контекстіне сәйкес көрсетілетін интернет-жарнама түрі);

- іздеуді оңтайландыру (SEO, Search Engines Optimization сайттардағы сапалы трафикті ұлғайтуға бағытталған);

- SMO (Social media optimization - сілтемелік массаны ұлғайту арқылы әлеуметтік желілерде оңтайландыру);

- SMM (Social media marketing - бұл пайдаланушылармен тұрақты қарым-қатынас жасаудан тұратын әлеуметтік желілерде сайтты ілгерілету);

- вирустық маркетинг (мақсатты аудиторияға әсер ету, маркетингтік ұсыныс туралы ақпаратты таратуға қатысатын мақсатты аудиторияның өзінің есебінен және күшімен тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді жылжыту);

- медиалық жарнама (түрлі сайттардың беттеріндегі суреттер түріндегі жарнамалық хабарлар);

- тарату (электрондық пошта арқылы жіберілетін жарнамалық сипаттағы хаттар).

Мұндай ілгерілетудің негізгі идеясы - қызықты және пайдалы контент жасау, нәтижесінде пайдаланушылар оны зерттеп қана қоймай, одан әрі тарату қажеттігін сезінеді. Демек, контент сапасы өнімді немесе брендті ілгерілетуде әлеуметтік желілер арнасын дамытудың негізгі факторына айналады.

Әлеуметтік желілер шешім қабылдауда «көмекші» рөлін атқара алады, онда әлеуметтік желілерде жарияланған контент көрермендерге межелі пункті туралы еске салып, оның қажеттілігін және ақыр соңында сол жерге баруға ниетін қолдайды. Бұл пайдаланушылар әр түрлі себептермен әлеуметтік

желілерді қарап шыққан сайын болуы мүмкін. Бұл жерде әсер ету әлі де тікелей болып саналмайды, өйткені көптеген адамдар үшін осы кезеңде саяхат мүмкін емес. Бұрын айтылған рөлдегідей, әлеуметтік желілер межелі пунктті таңдау кезеңінде саяхат таңдауға әсер етуі мүмкін. Бұл рөл ақпаратты іздеу сатысының алдында да орындалады және турист шешім қабылдаған кезде қажеттілікті тану кезеңімен ұқсас түрде байланысты.

Туристік ақпараттық жүйелер мен платформаларды дамыту үрдістері олардың туристік көрсетілетін қызметтер нарығы үшін маңыздылығының өсуін көрсетеді.

БҰҰ Дүниежүзілік туристік ұйымы (ЮНВТО) әлеуметтік медианың туризмдегі маңызды рөлін мойындайды. ЮНВТО жүргізген World Travel Monitor зерттеуі мынандай көрсеткіш пен бөлісті:

− 40% халықаралық туристер смартфондармен саяхаттайды, олар ыңғайлы функциялардан басқа Интернет пен e-mail-ге қол жеткізе алады;

− Смартфондарды пайдаланушылардың 40% − бағыт туралы ақпарат алу үшін пайдаланады;

− Туристердің 26% және іскерлік саяхатшылардың 34% − смартфондар саяхат кезінде қонақ үйді брондау және басқа да қызметтерді ауыстыру үшін қажет.

Статистика көрсеткендей, әлеуметтік медиа - әлеуметтік желілердің, travel - блогтар мен форумдардың ықпалы жыл сайын артып келеді.

Сауалнамаға қатысқандардың 35% -дан астамы әлеуметтік желілер тұратын жерін және тұру түрін таңдау кезінде олардың пікіріне әсер ететінін айтты. Респонденттердің 65% әлеуметтік арналар туристік ақпараттың негізгі көзі болып табылады. Әлеуетті туристерді таңдауға басқа пайдаланушылар бастамашы болған әңгімелер, жарқын фотосуреттер, пікірлер және басқа да контент (сайттың ақпараттық мазмұны) әсер етеді. Бұл ретте сауалнамаға қатысушылардың 50% -ға жуығы басқа саяхатшылардың әңгімелері мен пікірлеріне сенеді.

Booking.com сайтының ақпараты бойынша, әлемнің түкпір-түкпіріндегі туристердің үштен бірі өздерінің бұрынғы сұраныстарын, төлем тәсілдерін және басқа да артықшылықтарын ескере отырып, оларға саяхат жасауды жасанды интеллект жоспарлағанды қалайды. Сауалнама нәтижелері көрсеткендей, олардың жартысы сапарды жоспарлауды талқылайтын адамға - чат-ботқа немесе егер нұсқалар туристің тілектеріне толық сәйкес келсе, адамға мән бере бермейтінін растайды [2].

Туристік индустрияда ақпараттық технологияларды қолдану белсенді зерттелінетін тақырып болып табылады және осы тақырыпта көптеген әдеби зерттеулер бар. Төменде анықталған кейбір негізгі жұмыстар мен үрдістерге назар аударсақ:

1. Веб-сайттарды және онлайн-брондауды пайдалану. Көптеген зерттеулер веб-сайттардың туристік индустриядағы рөліне және олардың шешім қабылдау процесіне әсеріне шоғырланған. Олар ақпаратқа қол жеткізудің ыңғайлылығы, ақпараттылығы және жылдамдығы, сондай-ақ онлайн-брондау қауіпсіздігінің маңыздылығын атап көрсетеді [3].

2. Мобильді қосымшаларды әзірлеу. Мобильдік құрылғыларды пайдалану ұлғайған сайын, мобильдік қосымшалар туристік индустрияда кеңінен таралып келеді. Зерттеулер көрсеткендей, мобильді қосымшалар клиенттік қызмет көрсетуді жақсартады, туристердің қанағаттану деңгейін арттырады және интерактивті карталар мен көрікті жерлер туралы ақпарат сияқты қосымша мүмкіндіктер береді [4].

3. Виртуалды шындық және толықтырылған шындық. Кейбір зерттеулер туризмде виртуалды шынайылықты (VR) және толықтырылған шынайылықты (AR) қолдануға назар аударады [1]. Бұл технологиялар туристерге неғұрлым терең саяхат тәжірибесін алуға, виртуалды орындар мен көрікті жерлерге баруға, сондай-ақ орналасқан жері мен тарихы туралы қосымша ақпарат алуға мүмкіндік береді.

4. Әлеуметтік медиа және клиенттермен өзара іс-қимыл. Әлеуметтік медианы пайдалану туристік компаниялар үшін маңызды құрал болып табылады. Бұл оларға клиенттермен ынтымақтасуға, кері байланыс жинауға және өз қызметтерін жақсартуға мүмкіндік береді.

Көрнекі құрамдас бөлікті қамтитын әрбір жарияланған материал аудиторияның қызығушылығын тудырмайтынын ескеру қажет. Жоғарыда айтылғандар негізінде мынадай тәжірибелік ұсынымдарды ұсынамыз:

1) әлеуметтік желілерде жарияланымдар жоспарын құру кезінде міндетті түрде көрнекі құрамдас бөлікті қосу керек;

2) қызметтің тиімділігін арттыру үшін көрнекі контенттің әртүрлі түрлерін пайдалану, бұл ретте жаңаларын белсенді енгізу және қазірдің өзінде пайдаланылатындарын жетілдіру қажет;

3) визуалды контент түрін таңдау кезінде нақты әлеуметтік желі үшін пайдаланушылардың артықшылықтарына, сондай-ақ орналастырылатын контент сапасына қойылатын жалпы ережелерге бағдарлану керек.

Заманауи медиа нарық жағдайында оңай жарияланатын және бірден аудиторияға түсетін контент қажет. Деректерді визуализациялау - бұл деректердің ерекшелігін түсіну және пайдалы ақпаратты қарапайым және интуитивті тәсілмен алу тәсілінің негізі.

Әлеуметтік желілер саяхатқа қатысты шешімдерді қабылдауға келгенде күшті мотиватор және ықпал ету көзі болып табылады. Сонымен қатар, әлеуметтік желі деректерін тиімді басқару сатып алушылардың мінез-құлқын түсінуге көмектеседі. Қорытындылай келе, әлеуметтік желілер туризм индустриясын түбегейлі өзгертті және саяхат зерттеулерінен бастап саяхатты брондау мен онлайн-шолуларға дейін туризм мен қонақжайлылық секторының барлық аспектілеріне әсер етті.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Assumpcio,H.M., Miguez-GonzalezI. andLozano-MonterrubioN. (2022), «YouTube usage by Spanish tourist destinations as a tool to communicate their identities and brands», Journal of Brand Management, vol. 24, no. 3, pp. 211–229
2. Турова Е. А. Социальные последствия внедрения цифровых технологий в туризме // Актуальные исследования. 2023. №18 (45).

Интернет ресурстары:
3. http://tourfaq.net/travel-business/socialnye-seti-v-turizme/
4. https://dzen.ru/a/ZZMGQOvCJlTsHk7E

Ерофеев А., Карпычева Л.
студенты 4 курса специальности «Информационная безопасность»
Научный руководитель: ***Астафьев А.В.*** *к.т.н., доцент,*
Учреждение «Муромский институт Владимирского государственного университета»,
г. Муром, Россия

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТОНАХОЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПОМЕЩЕНИИ НА ОСНОВЕ ЗНАЧЕНИЙ ФАЗ, ИЗВЛЕЧЕННЫХ ИЗ ИНФОРМАЦИИ О КАНАЛЕ СВЯЗИ

Аннотация. *В работе представлен метод определения местонахождения человека в помещении. Был спроектирован лабораторный стенд и описаны основные принципы работы метода. Проведен анализ работ, в которых используется информация о канале связи. Были проведены эксперименты на двух людях, разного роста и комплекции и представлены графики полученных результатов.*

В современном мире, где технологии развиваются с огромной скоростью, вопрос определения местоположения человека становится все более актуальным. Это важно для различных сфер жизни, включая безопасность [1-6], здравоохранение [7-8], образование и многие другие. Одним из перспективных методов определения местонахождения человека является анализ информации о канале связи Wi-Fi утройств. Wi-Fi роутеры широко распространены и доступны, что делает данный метод достаточно универсальным и экономически выгодным. Суть метода заключается в анализе фаз, извлеченных из информации о канале связи. Эти данные собираются и анализируются, чтобы определить местоположение человека с высокой точностью. Однако, следует отметить, что определение местоположения человека на основе данных о Wi-Fi канале требует разработки сложных алгоритмов и программных средств, которые могут обрабатывать большие объемы данных и анализировать их в режиме реального времени.

Целью работы является разработка алгоритма определения местонахождения человека в помещении, на основе значений фаз, извлеченных из информации о канале связи.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Провести обзор предметной области и анализ научно-технической литературы.
2. Разработать лабораторный стенд для проведения экспериментов.
3. Разработать и реализовать алгоритм определения местонахождения человека в пространстве на основе информации о канале связи.
4. Провести эксперименты для разработанного алгоритма.

Теоретическая часть

Информация о состоянии канала связи (Channel State Information, CSI) – это подробная информация о распространении радиосигнала в пространстве. Информацию о состоянии канала связи используют в самых различных сферах. Например, для автоматизации и упрощения поиска свободного места на автомобильной парковке [9], распознавания человеческой активности [10-12], определения образований плесени в пшенице [13]. Проведенные исследования показывают, что значения CSI можно использовать в различных направлениях нашей жизни.

CSI представляет собой комплексное число. В графическом виде CSI представлена на рисунке 1.

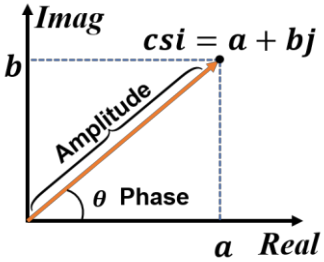


Рисунок 1. Графическое представление CSI

С помощью CSI можно вычислить значения фаз с помощью формулы (1).

$$\theta = \text{arctg}\left(\frac{b}{a}\right) * \frac{180}{\pi}, \quad (1)$$

где θ - фаза, a – действительная часть комплексного числа, b – мнимая часть комплексного числа.

Предлагаемая в работе нейронная сеть имеет вид, представленный на рисунке 2.

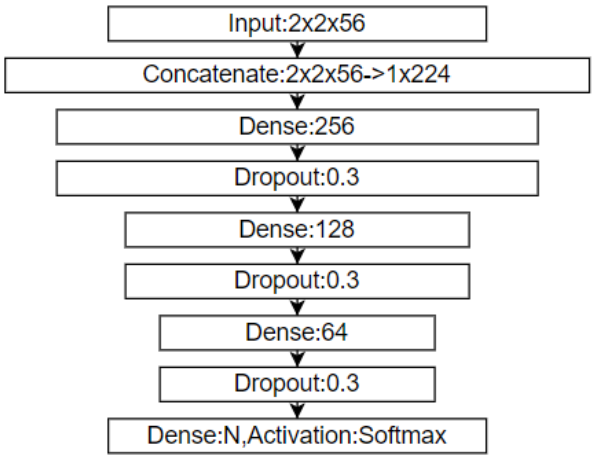


Рисунок 2. Структура нейронной сети

Количество нейронов на входном слое определяется с помощью произведения количества принимающих и передающих антенн, количества поднесущих и количества принимаемых значений для обучения. Внутренние слои состоят из полносвязных слоев с количеством нейронов от 256 до 64. Так же для борьбы с переобучением используется слой «Dropout» со значением 0.3.На выходе нейронной сети находится полносвязный слой с функцией активации Softmax. Количество нейронов соответствует количеству позиций измерений. Обученная модель нейронной сети должна предсказывать положение человека в пространстве на основе загружаемых в нее значений фаз.

Лабораторный стенд

На рисунке 3 представлен разработанный лабораторный стенд. Он представляет собой зону, размеченную на 15 квадратов, между двумя роутерами. С левой стороны находится передающий пакеты роутер, а с правой - принимающий. После получения пакета от передающего роутера, принимающий отправляет полученные данные на вычислительный сервер, где из принятого пакета извлекаются данные CSI. Затем полученные данные CSI загружаются в базу данных, для хранения. Следующим этапом является формирование JSON – файла, необходимого для обучения интеллектуального модуля. Заключающим этапом является загрузка JSON – файла в нейронную сеть, который после обработки полученного файла выдаст результат.

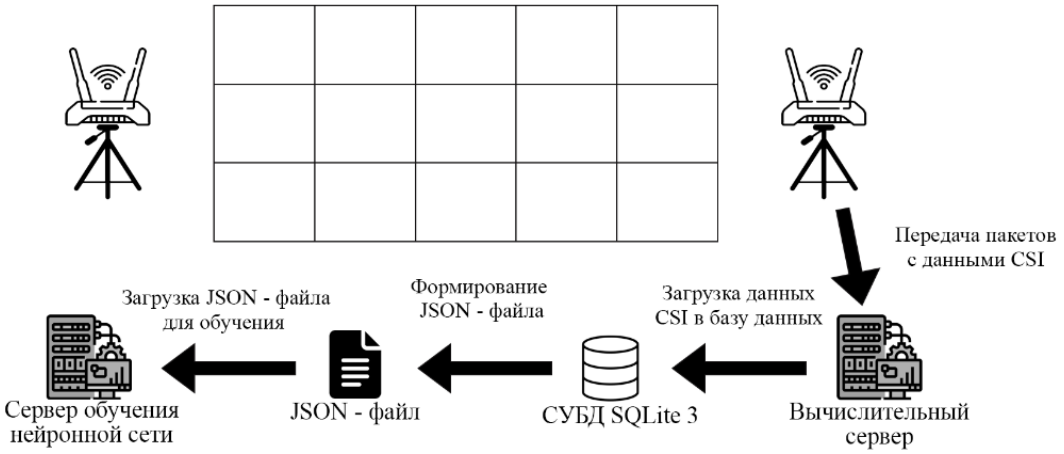


Рисунок 3. Лабораторный стенд

Эксперимент

Первым этапом эксперимента является сбор данных CSI. Для этого человек, принимающий участие в эксперименте, должен находится в размеченной зоне, пока передающий роутер отправляет пакеты принимающему роутеру. Такие действия должны быть сделаны в каждом из 15 размеченных квадратов. В итоге мы получим определенно количество данных для каждого размеченного квадрата из 15.

В замерах участвовали два человека. После проведения замеров, полученные данные были сохранены в базу данных и преобразованы в файлы формата JSON.

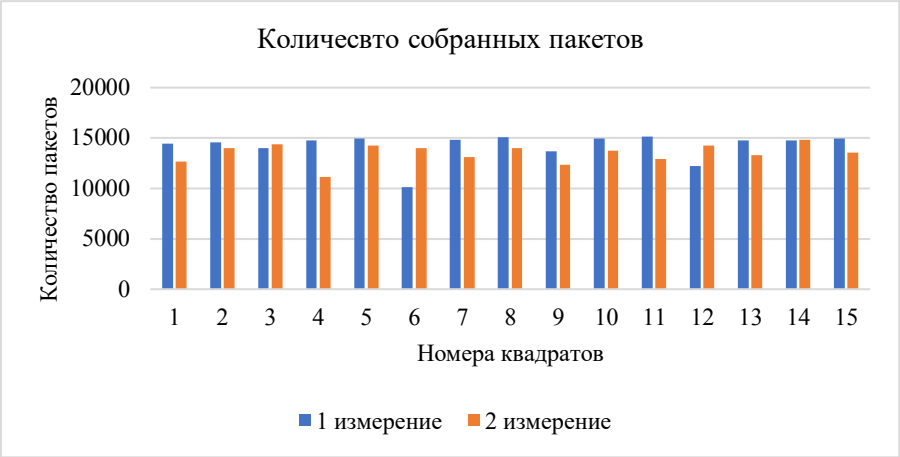


Рисунок 4. Количество собранных пакетов.

Заключительным этапом эксперимента является обучение нейронной сети. Из полученных файлов формата JSON были вычислены значения фаз и амплитуд, которые затем были загружены в нейронную сеть. Размеры обучающей и тестовой выборок определялись минимальным значением полученных пакетов при измерении. Полученные значения были обработаны нейронной сетью по 10 раз на одних параметрах нейронной сети, а затем параметры изменялись. Таким образом, полученные данные были обработаны 4 раз, с разными гиперпараметрами. После обработки полученных данных нейронная сеть выдала результаты, представленные в таблице 1.

№	Параметры	Обучающая выборка				Тестовая выборка			
		Размер выборки	Мин. точность (%)	Макс. точность (%)	Сред. точность (%)	Размер выборки	Мин. точность (%)	Макс. точность (%)	Сред. точность (%)
1	Количество эпох:300 Размер батча: 1000 Количество слоев: 2	8000	96.08	97.13	96.63	2000	87.33	89.38	88.6
2	Количество эпох:400 Размер батча: 1000 Количество слоев: 2	8000	96.56	97.67	97.26	2000	87.15	89.82	88.86
3	Количество эпох:300 Размер батча: 1000 Количество слоев: 2	8500	97.62	98.21	98.01	2500	88.22	90.62	89.48
4	Количество эпох:100 Размер батча: 1000 Количество слоев: 2	8500	95.94	96.59	96.2	2500	87.02	88.98	88.03

В работе представлен метод определения местонахождения человека в помещении на основе значений фаз, получаемых из CSI. В работе отражены результаты разработки алгоритма определения местонахождения человека в пространстве, лабораторного стенда, а также результаты проведенных экспериментов.

Из полученных результатов можно сделать вывод, что представленный в работе метод определения местоположения человека в помещении является достаточно точным, имея среднее значение точности в диапазоне от 88% до 89%.

Стоит учитывать, что внешние факторы, которые могут влиять на точность предложенного метода, в представленной работе не учитывались. Так же остается открытым вопрос о лучших гиперпараметрах, для обучения нейронной сети.

Благодарность

Данная работа выполнена при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда, проект № 24-21-00360

Список используемой литературы:

1. Wang T, Yang D, Zhang S, Wu Y, Xu S. Wi-Alarm: Low-Cost Passive Intrusion Detection Using WiFi. Sensors (Basel). 2019 May 21;19(10):2335. doi: 10.3390/s19102335.

2. Hsieh, C.H.; Chen, J.Y.; Nien, B.H. Deep Learning-Based Indoor Localization Using Received Signal Strength and Channel State Information. IEEE Access 2019, 7, 33256–33267. https://doi.org/10.1109/ACCESS.2019.2903487.

3. Chang, R.Y.; Liu, S.J.; Cheng, Y.K. Device-Free Indoor Localization Using Wi-Fi Channel State Information for Internet of Things. In Proceedings of the 2018 IEEE Global Communications Conference (GLOBECOM), Abu Dhabi, United Arab Emirates, 9–13 December 2018; pp. 1–7. https://doi.org/10.1109/GLOCOM.2018.8647261.

4. Tian, Z.; Li, Y.; Zhou, M.; Li, Z. WiFi-Based Adaptive Indoor Passive Intrusion Detection. In Proceedings of the 2018 IEEE 23rd International Conference on Digital Signal Processing (DSP), Shanghai, China, 19–21 November 2018, pp. 1–5. https://doi.org/10.1109/ICDSP.2018.8631613.

5. Zhou, R.; Lu, X.; Zhao, P.; Chen, J. Device-Free Presence Detection and Localization With SVM and CSI Fingerprinting. IEEE Sens. J. 2017, 17, 7990–7999. https://doi.org/10.1109/JSEN.2017.2762428.

6. A. Sonny, P. K. Rai, A. Kumar and M. Z. A. Khan, "Deep Learning-Based Smart Parking Solution using Channel State Information in LTE-Based Cellular Networks," 2020 International Conference on COMmunication Systems & NETworkS (COMSNETS), Bengaluru, India, 2020, pp. 642-645, doi: 10.1109/COMSNETS48256.2020.9027447

7. X. Wang, C. Yang and S. Mao, "Resilient Respiration Rate Monitoring With Realtime Bimodal CSI Data," in IEEE Sensors Journal, vol. 20, no. 17, pp. 10187-10198, 1 Sept.1, 2020, doi: 10.1109/JSEN.2020.2989780

8. Patwari, N.; Brewer, L.; Tate, Q.; Kaltiokallio, O.; Bocca, M. Breathfinding: A Wireless Network That Monitors and Locates Breathing in a Home. IEEE J. Sel. Top. Signal Process. 2014, 8, 30–42. https://doi.org/10.1109/JSTSP.2013.2287473.

9. A. Sonny, P. K. Rai, A. Kumar and M. Z. A. Khan, "Deep Learning-Based Smart Parking Solution using Channel State Information in LTE-Based Cellular Networks," 2020 International Conference on COMmunication Systems & NETworkS (COMSNETS), Bengaluru, India, 2020, pp. 642-645, doi: 10.1109/COMSNETS48256.2020.9027447

10. Yadav, S.K.; Sai, S.; Gundewar, A.; Rathore, H.; Tiwari, K.; Pandey, H.M.; Mathur, M. CSITime: Privacy-preserving human activity recognition using WiFi channel state information. Neural Netw. 2022, 146, 11–21. https://doi.org/10.1016/j.neunet.2021.11.011.

11. Bokhari, S.M.; Sohaib, S.; Khan, A.R.; Shafi, M.; ur Rehman Khan, A. DGRU based human activity recognition using channel state information. Measurement 2021, 167, 108245. https://doi.org/10.1016/j.measurement.2020.108245.

12. J. Zhang et al., "Data Augmentation and Dense-LSTM for Human Activity Recognition Using WiFi Signal," in IEEE Internet of Things Journal, vol. 8, no. 6, pp. 4628-4641, 15 March15, 2021, doi: 10.1109/JIOT.2020.3026732.

13. P. Hu, W. Yang, X. Wang and S. Mao, "MiFi: Device-Free Wheat Mildew Detection Using Off-the-Shelf WiFi Devices," 2019 IEEE Global Communications Conference (GLOBECOM), Waikoloa, HI, USA, 2019, pp. 1-6, doi: 10.1109/GLOBECOM38437.2019.9013895.

Русакова Е.С., Мейрманова Д.Б.
Студенты 2 курса специальности «Бизнес-право»
*Научный руководитель: **Кубенов Е.С.**, ст. преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

БОРЬБА С БЫТОВЫМ НАСИЛИЕМ: ЗАКОНЫ И ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Аннотация. *Статья посвящена анализу бытового насилия в отношении женщин в Казахстане. О роли законодательства в решении этой проблемы. Основываясь на данных количественного исследования оценить распространенность и факторы этого явления. Ключевые слова: бытовое насилие, дискриминация в отношении женщин, семейно-бытовые отношения, профилактика бытового насилия, законодательство.*

Семейно-бытовое насилие в отношении женщин – проблема масштабного характера, не ограниченная границами культуры или географии. Все его проявления нарушают основные права человека. Эта проблема актуальна из-за широкого распространения домашнего насилия, которое является одним из наиболее распространенных видов нарушений прав женщин, превышая по масштабам даже физическое или сексуальное насилие со стороны незнакомцев или знакомых.

В статье анализируются факторы, влияющие на совершение преступлений против женщин, исследуется виктимологический аспект и криминологическая характеристика семейно-бытового насилия. В результате исследования делаются выводы и предлагаются меры по предотвращению и пресечению семейно-бытового насилия, проводится анализ действующего законодательства, а также рассматриваются факторы профилактики этого явления в Казахстане. Жертвы стесняются обращаться за помощью из-за распространенного в обществе Казахстана менталитета, который накладывает определенные нормы поведения, морали и нравственности. Во-первых, воспитание обычно не поддерживает идею женщинам обсуждать семейные проблемы вне дома, а также отстаивать свои права перед родителями. Домашнее насилие рассматривается как частная сфера жизни семьи и личная проблема пострадавшего. Во-вторых, в Казахстане все еще существуют патриархальные представления о семье, где мужчина стремится к контролю над всеми аспектами жизни, подвергая свою жену гендерной дискриминации, унижениям и насилию, а детей оскорблениям и различным страхам. Семейное насилие может привести к серьезным последствиям, таким как летальные исходы, инвалидность, ухудшение здоровья, бесплодие, самоубийство, психологическая травма, отклонения в развитии и другие негативные последствия.

В наше время существуют различные формы бытового насилия, которые стоит рассмотреть более детально.

Физическое насилие: Большинство сотрудников правоохранительных органов сообщают, что наиболее часто к ним обращаются лица, пострадавшие от физического насилия. Под физическим насилием понимается нанесение женщинам физического вреда, включая избиение, пытки и даже убийство.

Психологическое насилие: Это форма насилия, проявляющаяся через грубое, агрессивное поведение, такие как агрессивные высказывания, жестокие санкции и пренебрежение. Практика такого насилия может создать иллюзию власти и могущества, но на самом деле свидетельствует о слабости человека, который выбирает более уязвимую жертву.

Экономическое насилие: Это умышленное лишение человека кровили, пищи, одежды, имущества и средств, к которым он имеет законное право. Это может привести к нарушению физического и психического здоровья.

Сексуальное бытовое насилие: Это форма домогательств, включающая навязчивые сексуальные прикосновения, унижение и принуждение к сексуальным действиям, вплоть до изнасилования и инцеста, в отношении членов семьи без их согласия.

Законом от 3 июля 2017 года в Республике Казахстан были исключены из Уголовного кодекса статьи, касающиеся умышленного причинения легкого вреда здоровью и побоев. Это привело к увеличению числа уголовных правонарушений в сфере семейно-бытовых отношений, так как некоторые люди почувствовали послабление ответственности и стали чаще совершать насилие. Увеличение случаев семейно-бытового насилия за последние два года после изменений в Уголовном кодексе, исключивших статьи о легком вреде здоровью и побоях, указывает на ошибку в принятом решении и нарушение принципа "нулевой терпимости" к такому насилию. Эти изменения также уменьшили профилактический потенциал уголовного законодательства в этой области.

Абдрашид Жукенов, председатель судебной коллегии по уголовным делам Верховного суда, высказывает мнение о необходимости объективной оценки всех событий и проблемах, связанных с принятием законов без научного подхода. Он отмечает, что убийство Салтанат Нукеновой, супруги экс-министра Бишимбаева, стало поводом для властей задуматься о срочных мерах. Согласно статистике, ежегодно в Казахстане от рук семейных дебоширов погибают 80 женщин, а ежедневно около 300 женщин обращаются в полицию с жалобами на побои. Однако 90% жертв молчат из-за страха и материальной зависимости.Республиканская коллегия адвокатов предлагает включить жертв бытового насилия в число

лиц, имеющих право на гарантированную государственную юридическую помощь, чтобы помочь им сделать первый шаг к уходу в независимое и безопасное пространство. Однако помощь должна оказываться не только жертвам, но и агрессорам, так как агрессоры часто нуждаются в реабилитации из-за психологических отклонений.Жукенов также отмечает, что единичные случаи, когда жертве удалось дойти до суда, не решают проблему. Большинство административных дел о бытовом насилии заканчиваются примирением сторон, и для решения этой проблемы он предлагает упрощенное производство по модели полицейского права, чтобы наказание было назначено немедленно в тот же день. Он также предложил построить арестные дома для дебоширов и привлекать их к общественным работам.В целом, за последние пять лет в Казахстане число уголовных правонарушений снизилось на 7%, однако внутрисемейные конфликты остаются латентными, и каждая третья казахстанская женщина страдает от насилия.

Депутат сената Жанна Асанова сообщила, что законопроект о семейно-бытовом насилии будет направлен на рассмотрение в мажилис. Основным изменением стало введение уголовной ответственности за насилие. Теперь за побои и причинение легкого вреда здоровью можно будет привлечь к уголовной ответственности.

В законопроекте о домашнем насилии предусмотрены следующие важные пункты:

Криминализация насилия и уголовная ответственность за побои и причинение легкого вреда здоровью, которые в настоящее время регулируются административным законодательством;

Отнесение этих деяний к категории уголовных правонарушений, на которые предъявляется обвинение публичным обвинителем;

Уужесточение наказания и исключение возможности примирения сторон по всем формам насилия в отношении детей.

Также законопроект предусматривает профилактические меры для борьбы с домашним насилием, включая создание инфраструктуры помощи семьям и детям (открытие центров поддержки семьи, центров психологической поддержки детей) и введение особых требований в Уголовном кодексе, включая психологическую работу с агрессором.

Преследование в семейно-бытовой сфере, особенно со стороны лица, в отношении которого возбуждено дело за семейно-бытовое насилие, может привести к серьезному морально-психологическому вреду и нарушению конституционных прав преследуемого. Оно может перерасти в более опасные деяния и нанести ущерб не только самой жертве, но и ее ближайшему окружению. В Уголовном кодексе Республики Казахстан не существует специальной нормы, устанавливающая ответственность за преследование (stalking). Если вы знакомы с человеком, который вас преследует, его можно привлечь по статье 73 административного кодекса «Противоправные действия в сфере семейно-бытовых отношений». Например, преследователь – ваш бывший молодой человек или муж, возможно, раньше вы просто общались, но решили прекратить общение. Во многих странах сталкинг признали преступлением еще в 90-ых и начале нулевых (США, Великобритании, Канаде, Германии, Франции, Италия, Япония, Индия). Сталкерам выписывают большой штраф или отправляют за решетку на срок до 14 лет. В некоторых странах преследователь получает «запретительный судебный приказ», а также направляется на индивидуальную или групповую принудительную терапию.

Указанные в Законе меры индивидуальной профилактики, направленные на предотвращение бытового насилия, не учитывают такие важные цели, как изменение поведения насильника, его участие в восстановлении прав и интересов пострадавших, а также оказание помощи потерпевшим в их реабилитации. Эти меры должны основываться на научных рекомендациях в области криминологии и деликтологии и учитывать общественную опасность насильника и тяжесть совершенных им преступлений. Основания для применения этих мер включают поступление заявления от физического или юридического лица. Дополнительными основаниями для применения мер индивидуальной профилактики являются материалы об случаях бытового насилия, полученные от государственных органов и органов местного самоуправления. Каждая мера индивидуальной профилактики регламентирована отдельной статьей Закона РК "О бытовом насилии". Например, статьей 20 предусмотрено защитное предписание, которое содержит требования к лицу, совершившему бытовое насилие, о запрете на совершение дальнейших насильственных действий, включая преследование, контакт через социальные сети и другие способы. Срок действия защитного предписания составляет 30 дней с момента его вручения виновному лицу. Это административно-правовая мера безопасности, направленная на предотвращение дальнейших противоправных действий лица, совершившего насилие, и аналогична охранным ордерам, используемым в других странах.

Органы внутренних дел имеют право применять меры индивидуальной профилактики бытового насилия для защиты потерпевших. Профилактическая беседа проводится с лицом, совершившим насилие, с целью выявления причин его поведения и разъяснения последствий и необходимости законопослушного поведения. Защитное предписание выносится начальником полиции либо его заместителем, участковым инспектором полиции либо участковым инспектором полиции по делам несовершеннолетних в отношении лиц, достигших на момент его вынесения шестнадцатилетнего возраста. Оно запрещает совершать насилие и контактировать с потерпевшим. Лицо, в отношении которого вынесено защитное

предписание, становится на учет и находится под профилактическим контролем. Срок действия защитного предписания - 30 суток с момента его вручения, с проверкой не реже одного раза в неделю. Административное задержание включает принудительное содержание лица, совершившего насилие, в специальном помещении. Принудительные меры медицинского характера, включая амбулаторное принудительное наблюдение и лечение у психиатра, принудительное лечение в психиатрических стационарах, назначаются судом в рамках уголовного процесса. Установление особых требований к поведению правонарушителя это мера административно-правового воздействия, которая может применяться судом вместе с административным взысканием или вместо него при освобождении от административной ответственности. Административное взыскание, предусмотренное законом, может быть предупреждением либо административным арестом на определенный срок, который может увеличиваться при повторных нарушениях. Лишение или ограничение родительских прав может быть применено в случае злостного уклонения от обязанностей родителей или жестокого обращения с ребенком. Меры процессуального принуждения и меры безопасности применяются в уголовном процессе для пресечения насилия и обеспечения безопасности потерпевших и участников судопроизводства.

Сегодня криминализация домашнего насилия стала одной из наиболее обсуждаемых тем в странах Центральной Азии. Эксперты, активисты и практики, учитывая нормы Конвенции ООН по искоренению дискриминации в отношении женщин, Стамбульской конвенции и других международных договоров о правах человека, призывают ужесточить наказание за это преступление.

В настоящее время борьба с домашним насилием в Центральной Азии в основном ограничивается административными мерами. Однако их эффективность часто критикуется, так как не приводит к снижению распространенности насилия в отношении женщин. Некоторые страны региона уже предпринимают шаги по внесению поправок в уголовные и гражданские кодексы для ужесточения наказания за преступления в бытовой сфере.

В Казахстане отмечается самый высокий процент женщин (8,74%) без гендерных предубеждений среди стран Центральной Азии. В сравнении, в Кыргызстане таких женщин лишь 2,6%, а в Таджикистане – 2,32%. Однако в обоих случаях этот показатель все равно превышает 90%. Для всех стран региона характерно, что мужчин с гендерными предубеждениями по всем четырем измерениям (политика, образование, экономика и физическая неприкосновенность) в целом больше, чем женщин.

В настоящее время в Казахстане действует 40 кризисных центров, однако их количество не соответствует международным стандартам, рекомендованным для стран с населением более 18 миллионов человек (одно койко-место на 10 тысяч населения). Несмотря на важную работу неправительственных организаций по оказанию помощи жертвам насилия, их деятельность не может полностью заменить государственные услуги и кризисные центры.

Сотрудники неправительственных кризисных центров также столкнулись с проблемами в условиях недостатка финансирования, что затрудняет оказание услуг, включая временное размещение в убежище. Государственные кризисные центры, по мнению HRW, не соответствуют международным стандартам и не обеспечивают достаточной информированности женщин о возможности получения помощи.

Кроме того, в ряде случаев сотрудники центров обвиняли пострадавших женщин в "провоцировании" своих партнеров на агрессию и убеждали их примириться с насильником. Несоблюдение государством международных стандартов по защите от домашнего насилия и доступу к правосудию противоречит обязательствам, взятым в рамках Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин.

Для улучшения ситуации правительству Казахстана следует внести в Уголовный кодекс статью, признающую домашнее насилие отдельным уголовным преступлением, и гарантировать соразмерное наказание. Необходимо обеспечить эффективное реагирование полиции на обращения по фактам насилия и обеспечить пострадавшим доступ к социальным услугам, включая кризисные центры. Работники государственных организаций, медицинские работники и другие должны проходить регулярную подготовку по предотвращению домашнего насилия и его реагированию.

Межведомственным научно-исследовательским институтом Академии правоохранительных органов проведено криминологическое экспресс-исследование в области бытового насилия по поручению Совета Безопасности РК. Анализ показал, что несмотря на ужесточение законодательства, ситуация с бытовым насилием остается сложной. Ежегодно полиция выносит более 60 тыс. защитных предписаний, а к поведению более 8 тыс. человек устанавливаются особые требования.

Одним из основных выводов исследования является высокая латентность домашнего насилия, поскольку большинство жертв, особенно женщины, не обращаются за помощью в полицию из различных соображений.

В результате исследования учеными предложен комплекс мер, направленных на обеспечение безопасности в семейных отношениях. В частности, предложено проводить систематический мониторинг семейно-бытового насилия и определить борьбу с насилием в семье как важный показатель оценки работы местных органов власти. Рекомендуется также формирование отдельной бюджетной программы по противодействию насилию.

Для координации работы по делам семьи, детей и молодежи предлагается создать координирующий орган в структуре акиматов. Также предлагается активно привлекать граждан к профилактике бытового насилия и организовывать психокоррекционные программы для семейных конфликтов.

Результаты экспресс-исследования получили положительную оценку и будут рассматриваться в рамках законопроекта "О противодействии семейно-бытовому насилию", а также при подготовке к предстоящему заседанию Координационного совета по обеспечению законности и борьбе с преступностью.

Список использованной литературы

1. «Семейное право Республики Казахстан: учебник» - В. Курманов, А. Ордабаев
2. "Защита прав человека в Казахстане" - Л. Абашева
3. "Право и гендер: монография" - А. Мырзабекова
4. "Семейное право зарубежных стран" - под редакцией В. Лазарева
5. "Борьба с домашним насилием: правовые аспекты" - коллектив авторов
6. Кодекс Республики Казахстан "О браке (заключении и расторжении)
7. "Кодекс Республики Казахстан "О браке и семье
8. "Уголовный кодекс Республики Казахстан (глава 16 "Преступления против семьи и несовершеннолетних")
9. Закон Республики Казахстан "О предупреждении домашнего насилия"
10. Закон Республики Казахстан "О государственной жилищной политике"

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКА МЕН САЛАЛЫҚ НАРЫҚТАРДЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES AND SECTORAL MARKETS

Тентиев Диас, Жайлибаева Надира, Байдос Назым
Студенты 2 курса специальности «Финансы», «Учет и аудит»,
Научный руководитель: ***Аширбаева С.Б.*** *– магистр, ст.пр-ль,*
Университета имени Жумабека Ахметовича Ташенева г.Шымкент

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В данной статье автор предлагает комплексный подход к организации агропромышленных кластеров в Казахстане, применение которого позволитболее полно реализовать конкурентные преимущества регионов. В условиях рыночной экономики возникает множество проблем, связанных с функционированием интегрированных структур в агропромышленном комплексе, имеющих большое методологическое и прикладное значение.*

Необходимость повышения экономической эффективности региональных агропромышленных комплексов ставит перед территориями новые задачи, прежде всего связанные с выбором конкурентоспособной модели региональной экономики, способствующей максимальному использованию имеющегося потенциала.

Основоположником кластерного подхода к повышению региональной конкурентоспособности является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер. Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.Таким образом, под кластером понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [1].

По мнению М. Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах, М. Портер пришел к выводу, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а иногда даже в одном регионе страны [2].

К числу основных эффектов, которые могут быть достигнуты от реализации кластерной политики в регионе, относятся:

1. Увеличение объемов валового регионального продукта за счет повышения конкурентоспособности и производительности труда, вовлечения в кооперационные связи местных предприятий.
2. Стимулирование инновационной активности и научной деятельности на территории.
3. Дополнительный импульс для развития малого и среднего бизнеса, повышающего устойчивость экономики.
4. Увеличение региональной налогооблагаемой базы.

5. Повышение эффективности использования бюджетных средств, направляемых на развитие экономики.

6. Рост конкуренции на региональном рынке.

Актуальность создания кластеров, обусловленная общими закономерностями развития экономики на современном этапе, заключается в развитии партнерства между государством, экономикой и наукой. К тому же кластер выступает как схема, согласно которой все производство продукции, начиная от ее разработки, первичного изготовления и заканчивая продажей, идет по единой цепи.

Преимущества кластерного подхода на региональном уровне заключаются в следующем:

1. Региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.

2. Предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.

3. Важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур – малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.

4. Региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Агрокластер представляет собой инновационно-направленную, территориально-локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости. На наш взгляд, кластеры представляют собой продукт интегрированного взаимодействия и имеют многие положительные черты, присущие этим видам сотрудничества. Вместе с тем кластеры – несколько иная система, не характерная для отечественного агропромышленного производства.

В целом, агропромышленные кластеры не являются полноценными кластерными структурами, формируются медленно, их видимые результаты, конкурентная устойчивость региона достигаются лишь через несколько лет. Подобные структуры не позволяют осуществить прорыв в сфере АПК, однако имеют важное значение при проведении эффективной политики занятости на региональном уровне и расширении налоговой базы.

Также к преимуществам кластеров в сфере агропромышленного производства можно в полной мере отнести реализацию конкурентных преимуществ региона по производству продуктов питания, связанных с географическим расположением, климатом, обширными зонами агропромышленного производства регионов и т.п., возможностей, присущих им как интегрированной системе, направленной на совершенствование техники и технологий. Взаимодействие элементов кластера происходит посредством обмена товарами, технологиями, информацией, услугами и т.п.

Таким образом, существуют не только теоретические предпосылки, но и практический успешный опыт применения кластерного подхода к развитию сложных социально-экономических систем, к которым можно отнести агропромышленный комплекс.

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия (поставщики сырья); предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики оборудования); перерабатывающие предприятия пищевой индустрии; агропромышленные интегрированные комплексы (корпорации); консалтинговые организации; научные институты; образовательные учреждения; законодательные институты; органы государственной власти; финансовые институты.

Определенные предпосылки к развитию кластерных инициатив в сфере АПК складываются во многих регионах Казахстана. Однако необходимо ответить на вопрос о целесообразности подобных преобразований.

Создание кластеров предполагает проведение ряда исследований на региональном уровне, которые, прежде всего, касаются определения конкурентных преимуществ региона в той или иной области производства. Комплексная оценка конкурентного потенциала региона позволяет выявить его конкурентные преимущества и сдерживающиефакторы, с целью разработки или корректировки стратегии развития региона.

Проводить оценку конкурентной устойчивости региона предлагаем в следующей последовательности:

– формулировка целей и задач;

– выбор методов оценки;

– критериев и показателей оценки;

– альтернатив для проведения сравнения;

– проверка наличия данных;

– сбор и обработка информации;

– анализ данных и интерпретация результатов.

С этой целью используются статистические методы оценки, методы обобщения и сравнения результатов, ранговых сравнений (построения рейтингов) по показателям. Анализируются показатели по всем регионам Казахстана (либо по прилегающим регионам, являющимся наиболее вероятными конкурентами).

Мы выделили следующие факторы влияния, определяющие успешность проведения кластерных программ, основанных на повышении конкурентной устойчивости региона:

– близость научно-технической базы;

– развитие инфраструктуры;

– достаточная ресурсная база;

– наличие интегрированных структур с опытом работы для распространения опыта формирования связей;

– доступность венчурного капитала;

– предпринимательские способности организаторов системы;

– наличие квалифицированных кадров.

Поэтому в качестве критериев и показателей оценки конкурентной устойчивости АПК региона мы считаем целесообразным использовать индексы финансового состояния предприятий, инвестиционной активности, корпоративного развития, развитости инфраструктуры, качества трудовых ресурсов и ресурсной обеспеченности предприятий.

Формирование агрокластера в регионе – сложный процесс. Определенной адаптацией кластерного подхода может служить создание кластеров при содействии вертикально интегрированных бизнес-групп. То есть развитие кластеров и вертикально-интегрированных структур может дополнять друг друга: кластерный подход не вступает в конфликт с задачами развития вертикальных корпораций, что важно при сложившейся структуре аграрного производства в большинстве регионов 3].

Непосредственно создание агрокластера предполагает прохождение четырех стадий: подготовительного, аналитического, стратегического и планирования перспективного развития (Таблица 1).

Оценить направленность производственной деятельности предприятий, входящих в кластерную систему, можно, проанализировав конкурентные преимущества, как отрасли, на базе которой будет создан кластер.

Таблица 1. Стадии создания агропромышленного кластера

Название этапа	Основные характеристики
Подготовка проекта	Оценка направленности производства продукции
	Подготовка пилотного проекта для ознакомления участников кластера с условиями совместной работы
	Разработка проекта создания кластера
	Создание нормативно-правовой базы функционирования агрокластера
Аналитический анализ	Проведение мониторинга для выявления проблем развития инновационной деятельности на территории предполагаемого кластера, постановка целей и задач
	Разработка конкретных мероприятий (проектов)
	Для достижения целей, увязки проектов с ресурсами во времени, корректировки
	Анализ внутренней структуры кластера, принципов его функционирования
	Анализ внешней среды кластера
Разработка стратегии	Определение масштабов совместной деятельности участников
	Разработка концепции инновационного развития агрокластера
	Создание инновационной программы кластера
	Разработка основ проведения кадровой политики кластера
Планирование долгосрочного развития	Мониторинг эффективности кластерных связей
	Разработка сценария долгосрочного развития агропромышленного регионального кластера
Примечание – составлена автором на основе исследования	

Интегрированные структуры при взаимодействии в кластере могут предоставлять информацию и передавать опыт создания целостных производственных цепочек, кроме того, интегрированные комплексы становятся инвесторами для предприятий сельского хозяйства и переработки, образовательных учреждений.

Конечным этапом формирования кластеров при лидирующей позиции сельскохозяйственной сферы является формирование стратегии кластеризации агропромышленного сектора. Исходя из проведенного анализа и сложившихся организационно-экономических предпосылок формирования территориально-

отраслевых кластеров в исследуемой отрасли, нами предлагаются этапы формирования территориально-отраслевых кластеров в АПК РК.

Конкурентоспособность продукции данного кластера будет возможна благодаря максимально полному использованию природно-климатического потенциала территории его расположения, а также приоритетной государственной поддержкой на первом этапе развития.

Основными задачами развития данного кластера – обеспечениепродовольственной безопасности страны; производство зерна, улучшающего хлебопекарные свойства муки для внутреннего рынка и экспорта; производство сырой замороженной клейковины, пользующейся высоким спросом.

Список используемой литературы:

1. Богданова, Е.А. Стратегия формирования агропромышленного кластера региона /Е. А. Богданова // Экономика региона. 2020. № 18 (декабрь).
2. Портер, М. Конкуренция /М. Портер. М.: Вильямс, 2002. в 2-х томах.
3. К.М. Тиреуов., Методология формирования агропродовольственного кластера. Казахский национальный аграрный университет (исследования, результаты). Алматы 2022

Низалиев Самир, Байдос Назым, Сайдикрамов Закир
Студенты 2 курса специальности «Учет и аудит»,
Научный руководитель: ***Абдурахманова З.А.*** *– магистр, ст.пр-ль,*
Университета имени Жумабека Ахметовича Ташенева г.Шымкент

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В статье рассматриваются концептуальные основы финансовой отчетности, качественные характеристики полезной финансовой информации, определения, принципы признания и подходы к оценке элементов, из которых составляется финансовая отчетность, концепции капитала и поддержания величины капитала, которая является полезной для существующих и потенциальных инвесторов и прочих кредиторов при принятии ими решений о предоставлении данной организации ресурсов.*

Бухгалтерский учет как учетная система предприятия служит источником информации для составления системы национальных счетов для проведения макроэкономических обобщений. В Казахстане классификационные принципы бухгалтерского учета соответствуют МСФО. Однако теоретические и практические вопросы бухгалтерского учета, финансовой отчетности в научных трудах ученых все еще не ориентированы на учет в условиях построения СНС, на взаимосвязь бухгалтерского учета и статистики национального счетоводства. Среди казахстанских бухгалтеров до сих пор нет единства по многим ключевым определениям бухгалтерского учета. В этой связи возрастает актуальность и практическая потребность обобщения научной литературы с целью обеспечения методологического единства, взаимосвязи учетной информации для объективного и адекватного отражения операций при исчислении ВВП.

Бухгалтерский учет и система национальных счетов, как самостоятельные учетные системы, имеют разные определения предмета, объекта и единиц учета. Субъекты учета в двух учетных системах одни и те же, в части охвата юридических лиц и индивидуальных предпринимателей[1]. Все юридические лица и индивидуальные предприниматели подотчетны, предоставляя сведения о своей хозяйственной деятельности в бухгалтерские и статистические службы. На их основе разрабатываются показатели с регистрацией в национальных счетах. Степень охвата субъектов и объектов учета в СНС шире, чем в бухгалтерском учете, за счет привлечения данных по домашним хозяйствам и физическим лицам, а также неофициальной, нелегальной деятельности. Среди бухгалтеров допускается путаница в определении предмета, объекта и единиц бухгалтерского учета. Так, В.Л. Назарова характеризует предмет бухгалтерского учета как «собственность субъекта, движение хозяйственных средств и их источников в процессе производства», а объекты учета только как «процессы: снабжения, производства, реализации». Однако такие определения как, собственность, процессы, на наш взгляд, соответствуют характеристике объекта бухгалтерского учета. Б.Б. Султанова под предметом бухгалтерского учета понимает «факты хозяйственной жизни, совокупность которых характеризует хозяйственную деятельность организации». С.Б. Баймуханова проводит четкое различие: хозяйственная операция - это «совершившийся факт движения и изменения хозяйственных средств, оформленный документом»[2]. И далее она разграничивает хозяйственные операции на:

1. «событие, которое характеризует отдельные хозяйственные действия (факты), вызывающие изменения в составе, размещении имущества и в источниках его образования;
2. отдельные хозяйственные действия, вызывающие изменения в объеме, составе, размещении и использовании средств и в составе и назначении источников этих средств».

Таблица 1. Сравнение бухгалтерского учета и СНС по определению предмета, объекта, субъектов и единиц учета

СНС	Бухгалтерский учет
Предмет учета	
Количественно-качественная характеристика всех стадий процесса воспроизводства в рыночной экономике страны	Количественно-качественная характеристика всей хозяйственной деятельности предприятия (организации)
Объекты учета	
Экономика страны, ее регионы в группировке по отраслям, секторам, формам собственности, экономическим процессам	Имущество предприятия, организации, а именно: хозяйственные средства, их источники, хозяйственные процессы

Единицы учета	
Экономические операции	Хозяйственные операции
Субъекты учета	
Институциональные единицы: юридические и физические лица	Хозяйствующие субъекты: индивидуальные предприниматели, юридические лица

Поэтому факты хозяйственной жизни (события, действия) составляют хозяйственные операции, которые в бухгалтерском учете, на наш взгляд, правильнее трактовать как единицы учета, а не предмет бухгалтерского учета. И в этой связи, у С.Т. Миржакыповой дано определение предмета бухгалтерского учета точнее. Это - «хозяйственные операции, характеризующие отдельные действия, вызывающие изменения в составе, размещении имущества и источниках их образования»[3].

Но количественное измерение находится в неразрывной связи с качественным содержанием хозяйственных явлений, экономических событий. Поэтому в табл. 1 нами рекомендовано определение предмета бухгалтерского учета как учетной системы, изучающей количественно-качественную характеристику всей хозяйственной деятельности предприятия.

Объектами бухгалтерского учета, по нашему мнению, служат составные элементы предмета, а именно: хозяйственные средства, источники хозяйственных средств, хозяйственные процессы. В хозяйственных процессах предприятия происходит кругооборот средств: их движение, изменение из одной формы (товарной) в другую (денежную), из одного процесса (производства) в другой (реализацию).

Предметом изучения системы национальных счетов служит количественно-качественная характеристика всех стадий процесса воспроизводства в рыночной экономике страны. Единицами учета являются экономические операции, которые осуществляются институциональными единицами: хозяйственными единицами, домашними хозяйствами и резидентами других стран мира. В отличие от хозяйственных операций в бухгалтерском учете, экономические операции в системе национальных счетов имеют свои особенности:

- относятся не к каждой отдельной операции, «а к обобщающим числовым характеристикам соответствующих групп экономических операций», совершаемые в процессе выполнения экономических функций в производстве, потреблении, накоплении, перераспределении доходов страны. Объектами экономических операций выступают потоки, запасы товаров, услуг, денег, отображающие макроэкономические процессы на всех стадиях процесса воспроизводства страны и ее регионах: производство, образование доходов, распределение и перераспределение, использование и накопление доходов;

- определенные записи в счетах не являются экономическими операциями как таковыми, а отражают изменение активов в результате стихийных бедствий, пожаров, войны и др.;

- отдельные записи в счетах представляют собой аналитические обобщающие показатели, рассчитанные балансовым методом как разница между ресурсами и использованием ресурсов баланса; например, добавленная стоимость, сбережение и др [4].

Сравнение цели и задач бухгалтерского учета с системы национальных счетов показывает, что у двух учетных систем они разные. В то же время главная цель и задачи бухгалтерского учета непротиворечивы, а именно - обеспечение информации для принятия управленческих решений. Разница в уровнях обобщения информации. В бухгалтерском учете информация применяется для принятия решений на уровне предприятия, а в системе национальных счетов - для принятия решений по экономике в целом.

Сопоставим две учетные системы по другим признакам: институциональная природа, пользователи информации, инструментарий.

1. Бухгалтерский учет и система национальных счетов имеют единую институциональную природу. Техника и технология отображения информации, характеристика их познавательных свойств образует институциональную природу. Она проявляется как технология отображения элементов национального богатства на микро- и макроуровнях. Такое единство обусловлено тем историческим фактом, что учетные системы базировались и внедрялись на макроэкономической модели экономических отношений хозяйствующих субъектов. Родственность национального счетоводства и бухгалтерского учета проявляется по способу отображения существующих в экономике взаимосвязей: в применении принципов бухгалтерского учета, учета ресурсов, их использования.

2. Бухгалтерский учет и система национальных счетов ориентированы на удовлетворение внутренних и внешних пользователей информации. У обеих учетных систем есть внутренние пользователи информации в лице руководителей и специалистов, но в организациях своих структурных подразделений. Внешние пользователи информации двух учетных систем – общие. Это государственные структуры, предприятия всех форм собственности, население, клиенты, кредиторы, инвесторы, вузы.

3. Бухгалтерский учет и система национальных счетов имеют инструментарий, вполне определенный, формализованный и доступный для изучения. Такими инструментами, руководствами служат:

Государственная программа, международные стандарты по ведению учета и отчетности, методологические положения, нормативные документы [5].

Исходя из вышеизложенного отличия двух учетных систем по признакам: предмет, объект, единица учета, цель и задачи, внутренние пользователи, показатели следует учитывать и понимать, чтобы избежать искажения, неверные трактовки, недооценки информации, формирующиеся в каждой информационной системе. Возможность гармонизации двух официальных учетных систем обусловлена присущими им родственными характеристиками, а именно: использование денежных измерителей; использование экономических категорий в понятийном аппарате; ориентация на внешних пользователей информации; применение принципов бухгалтерского учета; агрегирование полученных данных; основы для рейтинговых оценок; инициативы по постоянному повышению качества информации.

Для обеспечения соответствия концепциям, определениям классификациям и показателям системы национальных счетов следует постепенно внедрять методологию на микроуровне. На каждом предприятии нужно рассчитывать экономические показатели по методологии национального счетоводства: выпуск, промежуточное потребление, добавленную стоимость, валовую и чистую прибыль, располагаемый доход, активы финансовые и нефинансовые, чистое кредитование и чистое заимствование[6].

Список используемой литературы:

1. Бельгибаева К.К. «Концептуальные основы бухгалтерского учета и с системы национальных счетов» // Фундаментальные исследования. – 2022.
2. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». – 2018. №329. (обновлен 13.01.2023).
3. Об утверждении Типовой план счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министра финансов РК от 02.10.2018 № 877 (введен в действие с 01.01.2019).
4. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2021. – 336 с.
5. Торшаева, Ш. М. Основы бухгалтерского учета. – Караганда, 2022.
6. Попова Л.А. Бухгалтерский учет на предприятии.. – Караганда, 2020.

Аширбек Қ., Мамыр Қ
студенты 1 курса специальности «Учет и аудит», «IT-менеджмент»
Научный руководитель: ***Жасан Г.Ж****.*
Университет им. Жумабека Ахметовча Ташенева, г.Шымкент

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане, который составляет основу процветания нашей экономики в целом, стадии мирового развития и одной из проблем, стоящих перед государством предпринимателей общественного питания, которая является поиском путей повышения эффективности продвижения услуг ресторанного бизнеса и неотъемлемой частью организации сбыта.*

Сегодня, обеспечив прочный фундамент экономики и своей государственности, мы уверенно вступаем в принципиально новый этап. Это позволит поставить дальнейшее развитие Казахстана на устойчивую, современную и перспективную экономическую, социальную, политическую и административную основу.

Республика Казахстан продвигается вперёд, осваивая одну за другой теоремы рыночной экономики и аксиомы демократического развития, сформирован фундамент совершенно новой экономической системы, демократического правового государства, существенно изменились качество и стандарты жизни, внутренняя стабильность, обеспечена надёжность социальной базы развития экономики. Казахстан перестал быть государством третьего мира, он стал действительно неотъемлемой и динамичной частью мировых рынков товаров, услуг, трудовых ресурсов, капитала, современных идей и технологий, который является результатом правильного политического пути и высокого авторитета Казахстана на международной арене [1].

В условиях роста конкуренции и отсутствия стабильности в мире возрастает актуальность предложенных Президентом Посланий народу в 2012 году Стратегии-2050, а также благодаря экономической политике "Нұрлы Жол" и Плану нации "100 конкретных шагов", где прошли первоначальный этап сложной глобальной трансформации и все это предоставило возможность для экономического роста и поддержки бизнеса, создания свыше 200 тысяч новых рабочих мест. На этапе Третьей модернизации экономики Республики Казахстан развитие молодежного движения во всех сферах бизнеса позволит более эффективно реализовать Стратегию «Казахстан-2050» с целью вхождения ее в число 30 конкурентоспособных стран мира [2].

Разработка стратегии – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Разработка стратегии обеспечивает основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Динамичный процесс разработки стратегии является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции, не используя преимущества разработки стратегии, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс разработки стратегии обеспечивает основу для управления членами организации. Проецируя все выше написанное на реалии обстановки в нашей стране, можно отметить, что разработка стратегии становится все более актуальным для предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию как между собой так и с иностранными корпорациями.

Для ускорения процесса структурной перестройки экономики страны в условиях нехватки собственных оборотных средств актуальной для предприятия является проблема привлечения инвестиций. Предприятие, стремящееся найти партнера или инвестора, должно иметь четкие представления о предполагаемом производстве, его масштабах и рыночном потенциале, о ценах, способах продвижения продукта на рынок, будущих прибылях и т.п.

Начинающий малый и средний бизнес непривлекателен для инвесторов, а также национальных компаний и фондов, работающих с крупными проектами. В основном финансируются крупные компании или «прорывные» проекты, а малый и средний бизнес ограничивается системой микрокредитов. Меры оздоровления предпринимательского сектора отражены в программе «Дорожная карта бизнеса 2020». Усиление предпринимательского потенциала подразумевает поддержку начинающих предпринимателей; сервисную поддержку ведения действующего бизнеса, бизнес-обучения предпринимателей, осуществляемый фондом в рамках программы «Бизнес Советник», охвативший все регионы страны, и, предоставивший комплекс унифицированных и доступных знаний по созданию и эффективному ведению бизнеса предпринимателям и населению с предпринимательской инициативой.

В своих Посланиях Президент Республики Казахстан отметил, что нужно развивать малый и средний бизнес в Казахстане, который составляет основу процветания нашей экономики в целом. Речь идет о способности населения решать задачи, которые возникают на современной стадии мирового развития и одной из проблем, стоящих перед государством предпринимателей общественного питания, которая

является поиском путей повышения эффективности продвижения услуг ресторанного бизнеса и неотъемлемой частью организации сбыта [3].

И одним из наболевших проблем и вопросов это бизнес-план предприятия для вновь начинающих предпринимателей, которые открывают по началу свой бизнес, т.е. с составления качественного бизнес-плана любого предприятия, особенного в сфере индустрии гостеприимства, так как она является частью отрасли ресторанного бизнеса. Мы прекрасно знаем, что бизнес-план позволяет предприятию не только разобраться в перспективах роста своего дела, но и привлечь (если это необходимо) иностранного партнера, получить финансирование.

Многие начинающие предприниматели допускают весьма распространенную ошибку и не утруждают себя написанием бизнес-плана, полагая, что это пустая трата времени, но они упускают те возможности, которые дает планирование. При привлечении инвесторов и кредиторов эксперты рекомендуют работать над двумя документами одновременно: над внутренним и внешним планом. Внешний документ выполняется для деловых партнеров, людей, которых необходимо убедить в инвестировании денег, он не должен искажать данных, ведь его будут изучать специалисты, вместе с тем, проводя анализ конкурентной среды или оценивая все слабые стороны проекта, можно сделать больший акцент на преимуществах, сильных моментах. Внутренний план – это ваше личное пошаговое руководство, которое в полной мере должно отражать реальную ситуацию, здесь уже не нужно замалчивать о некоторых слабых сторонах проекта, а стараться просчитать всевозможные риски, которые могут поставить под удар осуществлении идеи [4].

В связи с этим, мы рассмотрим развитие бизнес-плана кафе-суши бар. Заведение кафе-суши бар – это всевозможные мисо - супы, роллы, блюда из рыбы и риса - все это на сегодняшний день привычно для современного человека, т.е. пика своей популярности подобные заведения достигли в середине 2000-х годов, хотя в то время они росли «как на дрожжах», т.к. много открывалось таких заведений как японская кухня, и так же смешивались с другими национальными заведениями. Сколько бы суши - баров не открылось за последние десять лет, актуальность данного вида бизнеса сдает свои позиции и развитие рынка диктует спрос, а он не просто имеется, а стремительно набирает обороты. Конечно же, потенциальный посетитель уже не на столько «голодный» как 10 лет назад, он предпочитает выбирать заведения с высоким уровнем качества, отличающихся не только хорошей кухней, но и приятным сервисом. Популярность японской кухни на сегодняшний день настолько велика, что большинство рестораторов специально вводят в своих классических меню страничку с сушами, мисо - супами, и иными японскими блюдами. Это лишний раз подтверждает, что идея проектирования суши бара является актуальной и на современном этапе, если грамотно подойти к этому вопросу, то появится возможность открытия прибыльного и перспективного бизнеса [5].

Актуальностью темы исследования является разработка бизнес-плана кафе суши-бара. Тема достаточно актуальна, так как этот вид бизнеса не сдает свои позиции и развитие рынка диктует спрос, а он не просто имеется, а стремительно набирает обороты. Конечно же, потенциальный посетитель уже не на столько «голодный» как десяток лет назад, он предпочитает выбирать заведения с высоким уровнем качества, отличающихся не только хорошей кухней, но и приятным сервисом. Популярность японской кухни на сегодняшний день настолько велика, что большинство рестораторов специально вводят в своих классических меню страничку с суши. Основные процессы, требуемые для запуска деятельности суши бара – это маркетинговый, производственный и финансовый бизнес-план суши-бара. Несмотря на то, что существует большое количество японских ресторанов класса «премиум», в большинстве случаев подобный маркетинг позиционируют себя как фаст-фуд, основой которого служит японская кухня, такое заведение может предлагать своим клиентам еду на вынос, доставку заказов, обслуживание внутри заведения.

Целью исследования является эффективный бизнес-план для организации и обслуживания предоставляемых услуг и оказания населению перечня услуг в области общественного питания.

Обслуживания на предприятиях общественного питания имеет важное значение, так как во многом определяет эффективность работы предприятия в целом. Именно от качества предоставляемых услуг и обслуживания зависит посещаемости, количество постоянных клиентов, в конечном итоге, общего имиджа и объем продаж.

В ходе исследования предприятия общественного питания, мы выяснили, что для подобного рода заведения во многом оцениваются по качеству продуктов и самих блюд, уровню цен, скорости обслуживания и общей обстановки в целом. Сегодня рынок общественного питания предлагает широкий выбор национальных кухонь и концепций. Наиболее популярным сегментом является европейская кухня – 64,1%, в пятерку лидеров также входят русская, итальянская, японская и кавказская кухни:

- наибольший спрос и темпы роста у сегмента фастфуда;
- спрос на доставку ресторанной еды на дом;
- сокращение числа рестораторов на рынке;
- активный демпинг цен со стороны рестораторов в попытке привлечь потребителей;
- рост популярности новых форматов заведений: стрит-фуд, гастробары, рестораны национальных кухонь, в частности - паназитской;
- рост доли общепита в торговых центрах до 10-15**%** [6]**.**

Таким образом, на сегодняшний день наиболее успешным сегментом является фастфуд – единственный сегмент, демонстрирующий положительную динамику на отечественном рынке общепита. Ежегодно прирост фастфуда составляет 5-8%. В 2016 году объем российского рынка фастфуда составил 212 млрд. руб. С учетом основных тенденций на рынке общепита концепция суши-бара выглядит перспективным направлением ресторанного бизнеса. Во-первых, азиатская кухня продолжает удерживать потребителя. Во-вторых, формат суши-бара позволяет отнести проект к сегменту фастфуда. В-третьих, проект предполагает наличие услуг еда на вынос и доставки. В-четвертых, суши-бар может быть установлен в торговом центре. В таблице 1 отражены ключевые преимущества и недостатки суши-бара, которые следует учитывать, представленные в таблица 1:

Таблица 1 Преимущества и недостатки

Преимущества	Недостатки
• высокая рентабельность бизнеса (до 60%); • быстрая окупаемость вложений; • отсутствие необходимости в большом штате сотрудников; • узконаправленная, специфическая ниша; • высокий спрос на японскую кухню; • относительно небольшая сумма вложений для отрасли; • перспективный формат фастфуда; • возможность масштабирования бизнеса	• высокий уровень конкуренции на рынке; • дорогая аренда торговой площади; • сложность поиска квалифицированного персонала по японской кухне;

Приведенные данные позволяют сделать вывод об инвестиционной привлекательности ресторанного бизнеса. Реализация проекта суши-бар позволит учесть ключевые тенденции отрасли и занять свободную нишу. Чтобы открыть суши-бар, не требуется больших вложений, а при правильном подходе можно добиться высокой прибыли благодаря постоянному спросу **[7]**.

Важно четко понимать, сколько средств и усилий придется потрать на открытие такого заведения. Спрос на японскую кухню похож на спрос Итальянской кухни, в особенности на пиццу. Только инвестиции в открытие суши бара будут в несколько раз меньше, по сравнению с затратами на открытие собственной пиццерии. Как говорилось выше, японская кухня состоит в основном из холодных закусок, которые не требуют наличие специального оборудования. В связи с чем, можно хорошо сэкономить на оборудовании. Конечно, в связи с расширением, бизнесмен может расширить меню, добавив в него всевозможные горячие блюда, и для этого нужно соответствующее оборудование. Но для начального этапа лучше организовать стандартную японскую кухню. Анализ будущего рынка является одни из важнейших этапов подготовки бизнес-плана, и такая работа не потерпит жалости ни средств, ни сил, ни времени. Согласно статистике, неудача большинства компаний заключалась в том, что был плохо изучен рынок и проведен анализ предпринимателем [8]**.**

Рекомендации по повышению конкурентоспособности ресторанов это сильные конкурентные позиции по показателям: уровень цен и качество, и ассортимент блюд, однако это не делает услуги предприятия наиболее конкурентоспособными и основную цель PR-компаний в общественном питании можно сформулировать как способствование повышению интереса клиента к заведению, установление положительного отношения и доверия клиента, т.е., иными словами, формирование в глазах общественности положительного имиджа, хорошей репутации и уважения [9].

Список используемой литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана Стратегия «Казахстан-2050».
2. Послание Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А. народу Казахстана «Нурлы Жол-путь в будущее», г. Астана 5 октября 2018 года.
3. Доклад Главы государства Н.А. Назарбаева на Евразийском форуме развивающихся рынков «Вхождение Казахстана в 30-ку наиболее развитых государств мира», http://www.akorda.kz/10.09.2016.
4. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие. Москва. Альфа-М, ИНФРА-М, 2017г.
5. Любанова Т.П. Сборник бизнес-планов. Методика и примеры: предпринимательская деятельность, экономическое обоснование инженерных решений в курсовом, дипломном проектировании, диссертационных работах: Учебное и научно-практическое пособие. Москва. ИКЦ МарТ, МарТ, 2016г.
6. Ермола А. А., Безрукова Е. Л. Проведение маркетингового анализа различными методами // Актуальные проблемы современной экономической науки. 2016.
7. Система питания на промышленных предприятиях.- http://uitech.ru/stol
8. Сборник технологических нормативов на предприятиях общественного питания», 2017г.
9. Сборник рецептур блюд и кулинарных блюд 2017г.

Базаров А.В.,
магистрант 1 курса специальности –«Маркетинг»
Научный руководитель: ***Кунафина Г.Т.*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В МАРКЕТИНГЕ

Аннотация. *Данная статья рассматривает современные тенденции и применение искусственного интеллекта (ИИ) в сфере маркетинга. В статье анализируются основные способы, которыми ИИ революционизирует маркетинговые практики, включая персонализацию предложений, автоматизацию коммуникаций с клиентами, прогнозирование поведения потребителей и оптимизацию рекламных кампаний. Обсуждаются преимущества и вызовы внедрения ИИ в маркетинг, а также перспективы развития этого направления в будущем.*

Искусственный интеллект - свойство искусственных интеллектуальных систем выполнять творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой человека (не следует путать с искусственным сознанием); наука и технология создания интеллектуальных машин, особенно интеллектуальных компьютерных программ.[1]

В современные времена технологии искусственного интеллекта становятся все более значимым инструментом для компаний в области маркетинга. Эти инновационные возможности предоставляют компаниям уникальные способы улучшения эффективности своих стратегий, автоматизации задач и прогнозирования поведения потребителей. Давайте рассмотрим, какие преимущества (Рисунок 1) и перспективы предоставляет искусственный интеллект в маркетинговой сфере.

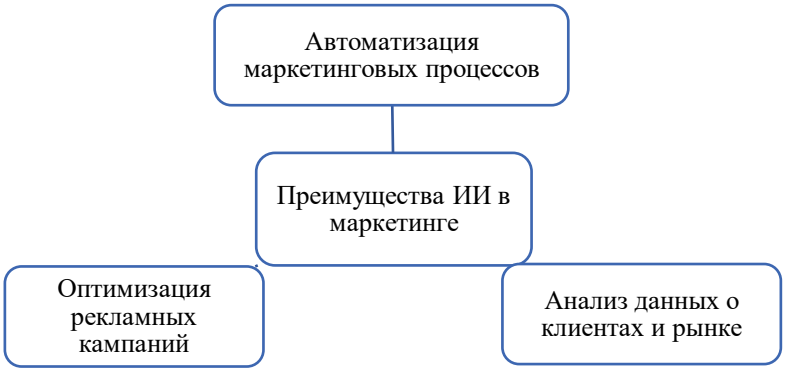


Рисунок 1. Преимущества ИИ в маркетинге

Один из ярких примеров использования искусственного интеллекта в маркетинге - это автоматизация повседневных задач. Системы искусственного интеллекта могут самостоятельно управлять отправкой электронной почты, оптимизировать контент для веб-сайтов и социальных медиа, а также управлять рекламными кампаниями. Это позволяет маркетологам сконцентрироваться на более стратегических аспектах своей работы, улучшая результативность компании. Искусственный интеллект помогает оптимизировать рекламу и делать её эффективнее. Его уже давно используют в своих системах Google, Facebook и «Яндекс».

Главный запуск последнего года в этой сфере - Google Performance Max. Система с искусственным интеллектом управляет рекламой сразу на всех площадках Google. Пользователю нужно только предоставить материалы для креативов, описать целевую аудиторию и выполнить ещё несколько настроек.

Алгоритм сам соберёт креативы и выберет самые сильные, оптимизирует бюджет кампании, настроит время показа и уточнит целевую аудиторию.[3]

Искусственный интеллект революционизирует способы управления рекламными кампаниями. Благодаря методам машинного обучения, ИИ анализирует огромные объемы данных о поведении потребителей и определяет оптимальные стратегии размещения рекламы. Это включает выбор наилучших каналов распространения рекламы, оптимизацию бюджета и настройку параметров рекламных материалов. Такой подход позволяет максимизировать эффективность рекламных кампаний и повысить вовлеченность аудитории.

Искусственный интеллект дает возможность проводить более глубокий анализ данных о клиентах и рынке. Системы машинного обучения способны обрабатывать огромные объемы информации и выявлять скрытые закономерности. Маркетологи могут использовать эти данные для прогнозирования спроса на товары или услуги, определения оптимальных цен, ассортимента товаров и разработки стратегий

маркетинга. Это дает компаниям конкурентное преимущество на рынке и помогает эффективнее планировать свою деятельность. [2]

Недостатки использования ИИ в маркетинге

Использование ИИ в маркетинге имеет следующие недостатки:

- Высокая стоимость: Разработка и внедрение решений на основе ИИ может быть дорогостоящим.
- Опасность дискриминации: ИИ может быть использован для создания дискриминационных моделей или алгоритмов.
- Опасность потери рабочих мест: ИИ может автоматизировать задачи, которые сейчас выполняются людьми, что может привести к потере рабочих мест.

Перспективы развития искусственного интеллекта в маркетинге

В будущем ожидается дальнейшее развитие систем автоматизации и улучшение алгоритмов анализа данных. Более продвинутые технологии искусственного интеллекта позволят компаниям стать еще более конкурентоспособными на рынке. Интеграция искусственного интеллекта в маркетинговые стратегии поможет компаниям улучшить взаимодействие с клиентами, оптимизировать операции и сохранить конкурентные позиции в быстро меняющейся бизнес-среде.

Заключение Искусственный интеллект (ИИ) является мощным инструментом, который может помочь маркетологам повысить эффективность и персонализацию своих кампаний. Однако важно учитывать потенциальные недостатки использования ИИ, такие как высокая стоимость, опасность дискриминации и опасность потери рабочих мест.

Искусственный интеллект открывает новые горизонты для маркетологов в улучшении результативности своей работы. Правильное использование искусственного интеллекта позволяет компаниям стать более адаптивными, инновационными и успешными на рынке, обеспечивая устойчивый рост и развитие бизнеса. Это лишь начало применения ИИ в маркетинге, и в будущем нас ожидают еще более продвинутые системы, помогающие раскрыть полный потенциал этой технологии в области маркетинга.

Список используемой литературы:

1. Искусственный интеллект https://ru.wikipedia.org/wiki/Искусственный_интеллект
2. ИИ в digital маркетинге: полное руководство https://vc.ru/marketing/1112334-ii-v-digital-marketinge-polnoe-rukovodstvo?ysclid=luqmap8zfv181160939
3. Искусственный интеллект в маркетинге: где его используют и как внедрить уже завтра //https://skillbox.ru/media/marketing/iskusstvennyy-intellekt-v-marketinge-gde-ego-ispolzuyut-i-kak-vnedrit-uzhe-zavtra/?ysclid=luqojvmdyo840599432#stk-4

Юлдашев И.
«Қаржы» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Сапарбаева Э.А., Аширбаева С.Б.,*** *аға оқытушы*
Ж.А.Ташенев университеті, Шымкент, Казақстан

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ

Аңдатпа. *Бюджет қаражаттары есебінен жолдарды пайдалану, су жинау, тазалау және тарату, денсаулық сақтау, білім беру, мәдениет және әлеуметтік қызмет көрсету салаларын дамытуға қаржыландырады. Бұл Елбасы айтқан, тапсырмалардың орындалуы мен инвесторлардың жыл сайын біздің елге қызығушылығынның артқанын байқаймыз.*

Инвестиция экономикалық өсудің негізі бола отырып, елдің әлеуметтік дамуына жағдай жасайды. Сонымен қатар, экономикалық дамудың жоғарғы тұрақты қарқынын қалыптастырудың, ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін өсірудің, инфрақұрылымды дамытудың маңызды факторы болып саналады. Қазақстан Республикасының Ұлттық Статистика бюросы мәліметтері бойынша 2017-2021 жы лдар аралығында Қазақстан Республикасының негізгі капиталға салған инвестициялардың қаржыландыру көздерінің құрылымы инвестициялардың қаржыландыру көздері көрсетілген. 2021 жылы негізгі капиталға бағ ытталған инвестицияларды қа ржыландырудың негізгі көзі кәсіпорындар мен ұйымдардың меншікті қаржылары болып табылады. 2021 жылды 2017 жылмен салыстырғанда меншікті қаражаттар үлесі жоғарылаған. 2017 жылы негізгі капиталға салынған барлық инвестициялардың көлемі 7762303 млн. тенге құраса, 2021 жылы бұл кө рсеткіш 12270144 млн. тенгені құрады, яғни 1,2 есе өскен.

1 кесте. Қазақстан Республикасындағы инвесторлардың меншік нысандары бойынша негізгі капиталға сал ынға н инвестициялар (млн.тенге)

	2017	2018	2019	2020	2021
Негізгі капиталға салынған инвестициялар, барлығы	7 762 303	8 770 572	11 179 036	12 576 793	12 270 144
соның ішінде меншік нысандары бойынша:					
мемлекеттік	1 098 257	1 319 920	1 345 936	1 537 924	2 340 167
жеке	5 022 389	6 212 525	8 270 309	9 172 750	8 556 696
шетелдік	1 641 657	1 238 127	1 562 791	1 866 119	1 373 281

Бюджет қаражаттары есебінен жолдарды пайдалану, су жинау, тазалау және тарату, денсаулық сақтау, білім беру, мәдениет және әлеуметтік қызмет көрсету салаларын дамытуға қаржыландырады. Берілген көрсеткіштен жыл сайн инвестиция көлемі жыл сайын арт тқанын көреміз. Бұл Елбасы айтқан, тапсырмалардың орындалуы мен инвесторлардың жыл сайын біздің елге қызығушылығынның артқанын байқаймыз. Қазақстан Республикасынның негізгі капиталға салынған и нвестициялар, өткен жылға пайызбен инвестициядан жеке меншікке са лынған инвестицияның басым екендігін 2 кестеден көреміз.

2 кесте. Қазақстан Республикасынның негізгі капиталға салынған инвестициялар, (теңге)

	2017	2018	2019	2020	2021
Қазақстан Республикасы	7 762 303	8 770 572	11 179 036	12 576 793	12 270 144
Ақмола	223 045	264 892	278 177	333 723	436 633
Ақтөбе	374 020	438 049	516 893	598 864	648 036
Алматы	528 883	524 217	578 720	647 330	682 407
Атырау	2 036 852	2 468 570	3 691 401	4 328 236	3 178 960
Батыс Қазақстан	401 646	407 589	450 382	586 265	481 485
Жамбыл	215 906	225 863	264 520	296 398	350 068
Қарағанды	317 571	363 267	489 030	811 433	692 348
Қостанай	178 452	202 289	249 340	288 737	336 599
Қызылорда	215 920	243 100	332 655	400 209	292 344
Маңғыстау	405 604	434 446	504 649	556 558	582 279
Павлодар	439 764	483 795	411 958	494 620	487 154
Солтүстік Қазақстан	167 066	191 689	214 181	234 490	286 251
Түркістан	222 461	271 216	314 114	443 503	705 722
Шығыс Қазақстан	436 751	436 107	494 597	621 913	729 115
Нұр-Сұлтан қаласы	858 679	956 891	1 067 455	919 107	1 125 211
Алматы қаласы	581 574	644 406	732 930	820 449	976 795
Шымкент қаласы	158 109	214 186	588 034	194 958	278 737

ҚР экономика салаларының пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялардың көлемі 2017 жылды 2021 жылмен салыстырғанда 1,2 есе артқанын көреміз. 2021 жылы Түркістан облысында 705 722 тенге, ал Нұр-Сұлтан қ аласында 1 125 211 теңге екендігін көреміз.

Республика бойынша негізгі капиталға жұмсалған инвестициялардың үлкен үлесі 18,9% Атырау, 7,2 % Манғыстау облысына тиесілі, себебі бұл аймақтарда мұнай және табиғи газ өндіру басым салалар болып табылады. Мұнай және газ өндірісі Қазақстан өнеркәсібінің табысты бағыттарының бірі болып қалуда. Сонымен қ атар игерілген қаражаттың қомақты бөлігі Нұр-Сұлтан (11,2%), Алматы (8,3%), Түркістан (15,3%) қалаларын дамытуға бағытталған. 2021 жылы инвестиция көлемінің өскені республиканың 17 өңірінде байқалды.

Қазақстан Республикасындағы пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар құрылымы 3 кестеде көрсетілген, онда 2021 жылды 2017 жылмен салыстырғанда 104,7%-ға өсіп 12 270 144 млн. теңгені құрап, оның ішінде: өнеркәсіпке 6 203 260 млн. теңге, көлік және қоймалау 1 311 117 млн. теңге, жылжымайтын мүлікпен жасалатын операцияларға 2 157 873 млн.теңге қомақты қаражат тартылған. Ал өңдеу өнеркәсібіне салынған инвестициялар жылдан-жылға артып отырғанын көруге болады. 2017 жылы 877 916 млн. теңге қ ұр аса, 2021 жылы 1 077 819 млн. теңгеге өсіп, 1,7 есеге артты. Өңдеу өнеркәсібінің дамуына көп көңіл бөлініп отыр, оның ішінде тамақ өнімдерін, тоқыма бұйымдарын өндіру, сонымен қатар былғары және оған жататын өнімдерді өндіруді жолға қою керек.

Инвестициялық басымдылықтардың өзгеруі аймақтар дамуындағы өзгерістерге алып келеді. Негізгі капиталға инвестициялардың көлемінің таралуына талдау жасасақ, отандық және шетелдік инвесторлардың республикамыздың батыс аймақтарында орналасқан кең өндіру саласының кәсіпорындарына қызығушылық тууының әсерінен еліміздің батыс аймақтарында инвестициялық қызметтің белсенділігінің артқандығын 3 кестеде көруге болады.

Түркістан обл ысы үлкен әлеуеті және да му болашағы бар облыс. Бұл республиканың маңызды өнеркәсіптік ор тал ықтарының бірі. Біздің облыс тиімді инвестициялау нәтижесінде ел экономикасының дамуына қомақты үлес қосуы мүмкіндігі бар. Талдау нәтижесінде, облыста дамытуға қажетті келесідей басымдылықты өндірістерді келтіруге болады:

- ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу;
- химиялық өнеркәсіп;
- машина жасау саласы;
- жеңіл өнеркәсіп;
- гидроэлектростанциялар жүйесін дамыту;
- металлургия;
- инфрақұрылымды дамыту.

Кез келген ме мле кеттің экономикалық жетістігінің маңызды көрсеткіші болып шетел ин вестициясын тарту дәрежесі болып табылады. Қазақстан Республикасына өнеркәсіп салалары бо й ы нша негізгі капиталға салынған инвестицияларды 4 кестеде кө рс етілген.

4 кесте. Өнеркәсіп салалары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар, млн. теңге

	2017	2018	2019	2020	2021
Өнеркәсіп – барлығы	4 320 396	4 769 589	6 567 367	7 786 271	6 203 260
соның ішінде:					
Кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	2 730 134	2 960 272	4 493 990	5 550 068	3 953 710
соның ішінде:					
көмір және лигнит өндіру	29 741	59 526	76 069	102 249	89 808
шикі мұнайды және табиғи газды өндіру	1 904 096	2 374 467	3 852 731	4 717 137	3 176 116
металл кендерін өндіру	425 049	343 482	465 338	622 918	602 999
кен өндіру өнеркәсібінің басқа салалары	15 780	11 169	18 308	26 432	35 898
кен өндіру өнеркәсібі саласындағы техникалық қызметтер	355 468	171 628	81 544	81 332	48 889
Өңдеу өнеркәсібі	877 916	956 165	1 241 914	1 017 089	1 077 819
оның ішінде:					
тамақ өнімдерін өндіру	68 223	91 978	125 651	90 154	109 055
сусындарды өндіру	15 262	15 920	22 743	24 361	21 908
темекі өнімдерін өндіру	8 156	6 634	7 245	8 835	10 104
тоқыма бұйымдарын өндіру	3 287	1 073	7 349	7 684	2 905
киім өндіру	1 597	1 490	1 116	434	1 218
былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	1 510	2 079	349	1 134	1 229

қағаз және қағаздан жасалған өнімдер өндіру	8 148	11 496	7 293	7 437	5 695
кокс және мұнай өңдеу өнімдерін өндіру	236 509	386 018	526 707	180 175	68 025

Өнеркәсіп салалары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар 2017 жылы 4 320 396 мл. теңгені құрап, ал 2021 жылы 6 203 260 млн. теңгені құрады. Өңдеу өнеркәсібі де 1,5 есе өскендігін көреміз. Жалпы өнеркәсіп өндірісі 0,7% өсті. Бұл өсу өңдеу өнеркәсібінің 3,3% артуы есебінен болды. Кен өндіру өнеркәсібі 1,1% өсті.

Өң деу өнеркәсібі 1,3%-ке өсті. Өсудің жоғары қарқынын фармацевтика, дайын металл бұйымдары, машина жасау, оның ішінде автомобильдер және жеңіл өнеркәсіп саласы көрсетіп отыр.

Шетел и нвестициясын ж еңілдетуге, біз ә лемдік сауданы оқып үйренуге зор мән беруіміз керек, оның ағыны мен даму тенденциясына әсіресе назарды шетел инвестициясын өздеріне тартатын біздің негізгі бақталас елдердегі жағдайды бақылауға алып, жоғарғы инвестициялық қабілеті бар елдердің озық тәжірибелерін өз елімізге пайлана білуіміз қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ҚазақстанРеспубликасының Президенті Қ.Ж.Тоқаевтың Қазақстан халқына ЖолдауыАстана қ. – 0109.2023 ж.
2. Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық–инновациялық дамуының 2020-2025 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасы, Астана, 2018 жыл.
3. «ҚРэкономикасының бәсекеге қабілеттілігі мен экспорттық мүмкіндіктерін сапалы жаңа деңгейге жеткізудің 2020-2025ж. арналған тұжырымдамасы туралы» ҚР Үкіметінің 2019 ж, 28 желтоқсан №1332 қаулысы.
4. «Тікелей шетел инвестицияларын мемлекеттік қолдау туралы» ҚР Заңы, 2019 ж., сәуір.

Базарбай А.М.
«Қаржы» мамандығының 2 курс студенті
*Ғылыми жетекші: **Аширбаева С.Б.,** аға оқытушы*
Ж.А.Ташенев университеті, Шымкент, Казақстан

ТАЛШЫҚТЫ МАТЕРИАЛДАРДЫҢ ӘЛЕМДІК НАРЫҚТАҒЫ БОЛАШАҒЫ

Аңдатпа. *Соңғы жылдардағы әлемдегі күрделі эпидемиологиялық және саяси жағдай маңызды өнеркәсіп өнімдерін өндіруге, атап айтқанда, табиғи және химиялық талшықтарды қоса алғанда, талшықты материалдардың әлемдік нарығына біршама назар аударуды талап етуде. Белгілі деректерді пайдалана отырып, сонымен қатар басқа да беделді дереккөздердің мәліметтері бойынша жасалған зерттеулер осы олқылықтың орнын мүмкіндігінше толтыруға мүмкіндік береді.*

2021 жылы әлемде талшықтың барлық белгілі түрлерінің жал пы өндіріс деңгейі 128 млн тоннаға жетіп, алдыңғы жылдың қорытындысынан 3,5%-ға асып түсті%. Бұл, ең алдымен, химиялық талшықтар өндірісінің (97,7 млн. тонна немесе 76,3%), оның ішінде синтетикалық талшықтар басымдығымен (81,7 млн. тонна немесе 63,8%), ал соңғысының өндірісінің (8%-ға) едәуір ұлғаюымен байлан ысты өте үлкен (7,8%) өсуге ие болды.

Синтетикалық талшықтардың ішінде өткен ғасырдың 70-жылдары алдыңғы қатарлы орын алып жүрген полиэфир (ПЭФ) ерекш еленеді – 68,7 млн тон на немесе 53,7%, яғни. Тал шықты материалдардың дүние жүзіндегі жалпы өндірісінің жартысынан астамы. Сондай-ақ, өткенге көз салатын бол сақ целлюлоза талшықтарының (8%) айтарлықтай өсімін атап өтуге болады, бұлбізге Д.И.Менделеевтің көрегендігін тағы да бір дәлелдейді. Бұл өнімнің адам өмірі үшін таптырмас қолайлы қасиеттері тұрғысынан нақтылай түседі.

Бір кездері күнделікті өмірде және техника саласында кеңінен танымал болған нилон 6 (капрон) және найлон 66 (анид) брендтері бірте-бірте өзінің тарихи алдыңғы қатарлы орнын жоғалтып бара жатқан дығы өте өкінішті. Алғашқы син тетикалық тал шық – полиамид (ПА) өндірісі 2020 деңгейімен салыстырғанда 2021 жылы 15%, 6,1 миллион тоннаға дейін (ПЭФ-мен салыстырғанда 10 еседен астам аз) төмендеуі байқалады. Полип ропилен (ПП) талшықтары өндірісінің біршама төмендеуін уақытша деп санауға болады. Өйткені бай және қолжетімді шикізат базасы, сондай-ақ олардан жасалған бұйым дардың бірегей қаси еттері, әсіресе спанбонд және метблаун сияқты жеңіл тоқымалы материал емес (МЕ) материалдарды әлемдік тоқыма балансындағы лайықты орынға шығ арады. Табиғи талш ықтардың 6,2%-ға, әсіресе мақтаның 9,3%-ға дейін жинау деңгейінің төмендеуінің себе птері негізінен қазіргі әлемдегі табиғи апаттар мен әлеуметтік дағда рыстамен байл аныс ты, сондықтан оларға нақты түсініктеме беріп, баға беру өте қиын.

Әлемдік нарықта 2004-2030 жж. талшықтардың салыстырмалы дамуы динамикасы табиғи талшықтар соңғы жылдары (2004 жылға дейін) әлемде тоқыма саласының маңызды шикізаты бола отырып, тұтыну көлемі бойынша да, әлемдік нарықтағы үлестік көлемі бойынша да көшбасшылықты ПЭФ (штапель, жгут және күрделі жіптер түрінде) талшықтарына бере отырып, бірте-бірте екінші деңгейге түсуде.

Талдауға сәйкес 2004 жылд ан бастап ПЭФ тал шықтарының өсу қар қыны жыл сайын артып келеді және бұл үрдіс 2030 жылға дейін жалғасуы мүмкін деген болжам бар. Табиғи талш ықтарды жинау іс жүзін де өзгеріссіз б і р қ алыпты бір оры нда тұрса да, 2030 жылға қарай аз да болса өсімі бар екені болжануда. b-суретінің нәти жесіне сәйкес әлемдік деңгейде табиғи талшықтардың үлесі үздіксіз төмендеп отыр ғандығын, көшбасшы болып келетін ПЭФ талшықтарынан жыл сайын төмендеп отырғандығын және олардың үлесі 2030 жылға қарай 60%-ға жақындауы тиіс екендігін көрсетіді.

2 кестеде әлемдік нарықтағы талшықты материалдардың ассортименттерінің барлық түрлері келтірілген. Күрделі жіптер шт апел және мақта талш ығына қарағанда жақсырақ көрінеді, күрделі талшықтар өндіріс көлемі бойынша 60,3 және штапел және мақта талшығы 59,1 млн. тоннаны құрайды, сәйкесінше үлестік баланста 50,5 және 49,5 мөлшерін көрсетеді. 2021 жылы күрделі жіптердің өсуін (10,8%) штапельді талшық өндірісінің төмендеуімен (1,4%) де түсіндіруге болады. Бұл өсім негізінен ПЭФ және целлюлоза жіптерімен қамтамасыз етіледі (сәйкесәнше 11,1 және 10,5%).

Бір қы зығы, сол шикізаттан жасалған штапель талшық тары да осы ассортименттің басқа түрлерімен (ПА, ПП, ПАН) салыстырғанда оң өсім береді (тиісінше 0,4 және 9,2%) (кесте 2).

Жылдан жылға полиакр илонитрилді (ПАН) штапельді талшық пен жгут өндірісінің түсі ніксіз төмен көле міне назар аударайық, бұл динамиканы үнемі тапшы және қымбат жүнді өні мдермен аустырумен ақтауға болмайды.

Кесте 2. 2021 жылғы талшықты материалдардың ассортименті.

п п	Талшықтар ассортименті	Өндіріс көлемі млн.т.	Әлемдік көлемдегі үлесі, %	2020 ж. Салыстырғандағы өсімі, %
1	Күрделі жіптер (техникалық, моножіптер және текстильдік) соның ішінде	60,3	100	+10,8

2	Полиэфирлік	51	85,5	+11,1
3	Полиамидтік	5,7	9,5	+0,0
4	Полипропилендік	2	3,3	+0,5
5	Целлюлоза	0,3	0,5	+10,5
6	Басқа да (спандекс, углероные, арамидные ПАН және т.б.)	1,3	2,2	+0,5
7	Штапельді талшықтар және жгут, соның ішінде:	59,1	100	-1,4
8	Полиэфирлік	17,7	30,0	+0,4
9	Полипрофилендік	0,4	0,7	+,0,0
10	Полиамидтік	1,4	2,4	-8,3
11	Полиакрилнитрильдік	7,1	12,0	+9,2
12	Целлюлоза	1,3	2,2	+0,5
13	Табиғи	30,3	51,2	-6,2
14	Басқа да	0,9	1,5	+2,8

Біз ең тан ымал ПЭФ и ПА (бірақ бүгінгі күні өндіріс көлемі бойынша әрқашан салыстыруға келмейтін) екі синтетикалық талшықтар үшін 2025 жылға арналған аймақтық жағдайды қарастырамыз.3 кестеге сәйкес осы ассортименттердің ішінде жаһандық ауқымда да, аймақтар мен елдер бойынша да ПЭФ талшықтарының үлесі басым болып отырғандығын көреміз. Қыт айдың орасан зор үлесінің (36,5 миллион тонна) арқасында ола рдың әсіресе тоқыма жіптері бойынша артықшылығы жоғары (ПА үшін 3,16 миллион тоннаға қарсы 45,3 миллион тонна).

Жалпы, Азия аймағында ПЭФ тоқыма жіптеріне деген қызығушылық үнемі өсіп келеді және 2025 жылы олардың көлемі Америка мен Еуропадағы сәйкес көрсеткіштерден айтарлықтай асып түседі (кесте 3).

Осы кезеңде барлық өңірлердегі ПЭФ желілері бойынша қуаттарды игеру пайызы 70–75% деңгейінде болады, бұл олар дың өндірісінің өсуіне қосымша резерв жасайды.Қазіргі уақытта олар рөлдерін өзгертті және болашақта да солай болады деген болжам бар: 2025 жылы шина бауын қоса алғанда, П Э Ф жіптерінің өндірісі ПА-ның ұқсас ассортиментінен 2 еседен астам жоғары болады, әсіресе осы өнімдердің кәсіпорындары үшін қуаттарды игеру пайызы 70% аспайды және оның болашақтағы өсуін нақты етеді.

3 кестеден көріп отырғаны мыздай, барлық дерлік аймақтарда, елдерде ПА ассорт именттін, әсіресе штапельді талшықты дамытуға қыз ығушылық өте әлсіз. ПА-тоқыма және техникалық жіптер Қы тайдың арқ асында салыстырмалы түрде қауіпсіз көрінеді. Кілем жгуты (BCF түрі) Америкада (67%) және Еуропада (18%) басым болады деп күтілуде, тек 15% бүкіл Азия аймағына тиесілі. Жалпы ПА ас сортиментінің ПЭФ-тен және ПП-ден артта қалуы туралы айтатын болсақ, мұ ның құ пия себептерін іздеудің қажеті жоқ, олар шикізаттың құны, технология, экология және түпкілікті өнімнің тұтынушылық құны болып табылады. Бұл КСРО-да хи ми я л ы қ та лшық тар кәсіпоры ндарының белсенді құрылысы кезінде жүзеге асырылмағаны өкінішті.

4 кестеде суреттелген жан басына шаққандағы талшықты тұтыну көрсеткіші, біздің ойы мызша, аймақтың, елдің экономикалық және әлеуметтік әл-ауқатының жанама сипаттамасы, тіпті оны мемлекеттің күші мен тұрақтылығына қосатын үлесі зор деп қарпастыруға болады. Қы тайдың мысалынан анық көрінетіні: талш ықты өнімдер мен олардың негізіндегі дайын өнімдерді сатудан түскен миллиардтаған доллар пайда көптеген елдердің бюджетіне жақын. Сон дықтан жан б а с ына шаққандағы жылдық тұтынуды болашақта талдау өте маңызды болып көрінеді. Рас, бұл көрсеткіштің әртүрлі сипатын ескеру қажет. Бұл көрсеткіштің Солтүстік Америка мен Батыс Еуропа үшін жоғары болуы, ең алдымен, осы аймақтарға талшықтардың үлкен импортына және олардағы салыстырмалы түрде халық санының аз болуына байла нысты. Қытай да және халқы көп басқа Азия елдерінде тоқыма шикізат ын тұтыну жергілікті өз өндірісімен қамтамасыз етіледі.

Сондықтан бұл аймақтарда 2018–2030 жылдар аралығында жан басына шаққандағы орташа жылдық тұтынудың ең үлкен өсімінің болуы таңқаларлық болжау емес (4-кесте), бұл планета халқының жартысынан астамы бар бұл конт ин ентті талшықты матер иалд ардың әле мдік нарығының іс жүзінде негізгі базасына айнал ды рады.

4-кесте. 2018-2030 жылы әлемнің әртүрлі аймақтарында, елдерінде талшықты тұтынудың жан басына шаққандағы мөлшері

Аймақ	Адам басына шаққандағы тұтыну, кг/адам								
	2018 ж.			2030 ж.			Орташажылдық өсім, %		
	Талшық-тың бар-лық түрлері	табиғи	хими я-лық	Талшық-тың бар-лық түрлері	табиғи	химия лық	Талшықтың барлық түрлері	табиғи	хими я-лық
Австралия	30,3	-	-	33,0	-	-	+0,8	-	-

Африка/ Орташығыс	5,6	1,8	3,8	6,6	1,8	4,8	+1,4	+0,0	+2,2
Батыс европа	24,3	10,0	14,3	27,2	9,4	17,8	+1,4	-0,2	+2,0
Индия	5,9	2,2	3,7	8,6	2,7	6,1	+4,1	+1,9	+5,4
Қытай	21,8	2,6	18,7	31,3	2,9	28,3	+4,3	+1,0	+3,7
Латын америка	9,9	3,6	6,3	11,2	3,7	7,5	+1,1	+0,2	+1,4
Ресей	14,0	4,7	9,3	15,3	5,0	10,3	+0,8	+0,5	+0,9
Солтүстік Америка	33,7	11,6	22,1	37,5	11,8	25,7	+0,9	+0,2	+1,3
Оңтүстік Америка	9,5	2,9	6,6	13,8	3,4	10,4	+3,7	+1,4	+4,8

4 кес теден 2030 жылға қарай ресейлік және азия мемлекеттері тұтынушылардың көңіл көншітпейтін тағдыры да айқын көрініп тұр, бұл аталған елдер арасында соңғы орында орналасқан. Бұл біздің мемлекеттік орган дарға халықты қарабайыр киімге, ал – өнеркәсібін қазіргі кезде жағымсыз сип аттағы импорттық тәуелділікке жеткізбеу үшін химиялық талшықтардың ота ндық қосалқы өнеркәсібін қалпына келтіру бойынша шұғыл шешім қабылдау қажеттігін еске салуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Трещалин М.Ю.,Киселев М.В.,Мухамеджанов Г.К.,Трещалина А.В.// Проектирование, производство и методы оценки качества нетканых материалов. Изд. 2-е, переработанное и дополненное. – М., МГУ им. М.В. Ломоносова, 2015. 287 с.
2. Nonwovens Market Growth [Электронный ресурс]: www. smithersapex.com/products/market-reports/the-future-of global-nonwoven-markets –to-2020.
3. Производствоосновных видов текстильных изделий и одежды в России/СОЮЗЛЕГПРОМ. – М., 2017. 33 с.
4. АйзенштейнЭ.М., Клепиков Д.Н.//Вестник химической промышленности, июнь, 2017, № 3(96), с. 14.
5. СергиенковА.П.// Полимерные материалы, 2015, № 10, с. 48.

Еркін А.Е.,
студент 4 курса специальности «Международные отношения»
Научный руководитель: ***Нурсултанова Л.Н.,*** *д.и.н., профессор,*
Учреждение «Международный университет Астана», г. Астана

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕГІ ӨЗБЕКСТАН МЕН ҚАЗАҚСТАН АРАСЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР

Аңдатпа. *Өзбекстан мен Қазақстан Орталық Азиядағы екі ірі экономикалық серіктес болып табылады және екі елдің де экономикалық даму мен түрлі секторлардағы байланыс үшін айтарлықтай әлеуеті бар. Бұл мақаланың мақсаты Орталық Азияның осы екі елі арасындағы экономикалық қатынастарды қарастыру болып табылады. Мақалада Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы экономикалық қатынастарға инновациялық тәсілдер арқылы екіжақты экономикалық байланыстардың ағымдағы жағдайы бағаланады.*

Қазіргі таңда Орталық Азия, ең алдымен, өзінің энергетикалық ресурстарына және көлік дәліздерін дамытуға байланысты геосаяси маңызға ие болуда. Өзбекстан мен Қазақстан өңірлік көшбасшылық үшін күресу үшін экономикалық әлеуеті бар өңірдегі негізгі ойыншылар болып табылады. Қазақ-өзбек қатынастары 1998 жылғы 31 қазандағы мәңгілік достық туралы шартқа және 2013 жылғы 14 маусымдағы стратегиялық әріптестік туралы келісімге сәйкес дамуда. Екіжақты ынтымақтастықтың құқықтық базасында мемлекетаралық өзара іс-қимылдың барлық салаларын қамтитын 100-ден астам құжат бар.Қазақстан жетекші стратегиялық серіктес ретінде геосаяси және геоэкономикалық факторларға байланысты Өзбекстанмен қарым-қатынасқа көбірек қызығушылық танытуда. Екі республика арасындағы қатынастар Орталық Азиядағы заманауи процестерді түсіну және олардың Халықаралық экономикалық қатынастарын талдау үшін өте маңызды. Өткен кезеңде екіжақты қатынастар тұрақты халықаралық сипатқа ие болды. Атап айтқанда, елдер халықаралық саяси аренада бір-бірін үнемі қолдап отырады. Бұл ретте Өзбекстан мен Қазақстан БҰҰ, ШЫҰ, ТМД, Ислам Ынтымақтастығы Ұйымы, Аралды қорғаудың халықаралық қоры шеңберінде бірқатар нақты шараларды іске асырды[1].

Әр елдің экономикалық жүйесі ерекше және қайталанбас , себебі, Е.Ф. Авдокшин атап өткендей, әрбір ұлттық экономиканың әлеуметтік-экономикалық деңгейі, географиялық жағдайы, климаты, ресурстық әлеуеті, ішкі нарықтың ерекшеліктері, құқықтық нормалары, еңбек дәстүрлері, мәдени-тарихи құбылыстары сияқты өзіндік ерекшеліктері мен сипаттамалары бар [2]. Сонымен қатар, жаһандану процесі мен планетарлық әлемдік экономикалық байланыстар Қазіргі әлемдегі елдердің ұлттық экономикаларының дамуына әсер етеді. Нәтижесінде, қазіргі кезеңде бірде-бір мемлекет жабық экономикалық саясат жүргізе алмайды.

Қазақстанның Өзбекстанмен стратегиялық әріптестікті дамытуға және мемлекетаралық деңгейде екіжақты қатынастардың оң динамикасын сақтауға тұрақты бағдарлануы көптеген елдер үшін маңызды. Атап айтқанда, Ташкент Астанада мынадай халықаралық бастамаларды қолдады: Қазақстанның 2017-2018 жылдар кезеңіне БҰҰ Қауіпсіздік кеңесіне уақытша мүшеліктегі өкілдігі; Астанада EXPO 2017 халықаралық көрмесін ұйымдастыру. Қазақстан мен Өзбекстан Орталық Азиядағы маңызды стратегиялық серіктестерге - табиғи ресурстардың (көмірсутектер, уран, алтын, газ, мұнай, түсті металдар) үлкен қоры бар өңірге жатады. Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы экономикалық қатынастарды дамытуда үш негізгі кезеңді ажыратуға болады:

- 1 кезең (1992-2002): екіжақты дипломатия, экономикалық қатынастар орнату және шекараларды белгілеу;
- 2 кезең (2003-2015 жж.): экономикалық ынтымақтастықтың негізгі бағыттарын қалыптастыру;
- 3 кезең (2016 - қазіргі уақыт): экономикалық қатынастарды кеңейтудің жаңа кезеңі.

2017 жылдан бастап Қазақстан және Өзбекстан екіжақты сауданы дамытуға үлкен қызығушылық танытуда. Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы сауда-экономикалық қатынастар екіжақты ынтымақтастықтың негізі болып табылады. Соңғы бес жылда экономикалық ынтымақтастықтың дамуы жаңа кезеңге өтті. Қазақстан Өзбекстанның Орталық Азиядағы ең ірі сауда серіктесі болып табылады. 2017 жылы екі ел арасында экономикалық өсуді ынталандыратын және сауда көлемін арттыратын 2017-2019 жылдарға арналған экономикалық ынтымақтастық Стратегиясына қол қойылды[3].

2017 жылдың соңына қарай сауда көлемі 2 миллиард АҚШ долларына жетті, бұл 2016 жылмен салыстырғанда 31% - ға өсті. Қазақстан Республикасы мен Өзбекстан Республикасы арасындағы тауар айналымы 2018 жылы 2,49 млрд. АҚШ долларын (экспорт - 1,64 млрд. АҚШ доллары, импорт - 0,63 млрд. АҚШ доллары) құрады. 2019 жылы Өзбекстан мен Қазақстан арасындағы тауар айналымы өткен жылдың есепті кезеңімен (2,49 миллиард доллар)салыстырғанда 10,6 % ұлғайып, 2,75 миллиард долларды құрады, - наурыз айларының қорытындысы бойынша Қазақстанның Өзбекстанмен тауар айналымы 9,45 млрд долларды құрады — бұл өткен жылмен салыстырғанда 5,2% - ға артық. Өзбекстанның Қазақстанмен сыртқы сауда көрсеткіштері 2022 жылы 4,6 млрд (өсім 17,9%) , оның ішінде экспорт 1,4 млрд, импорт-3 3,2 млрд құрады. 2023 жылғы 11 айдың қорытындысы бойынша өзара тауар айналымы 4,1 млрд., экспорт 12,6%

төмендеп, 2,9 млрд. долларды құрады, импорт тиісінше 1,2% өсіп, 1,2 млрд. долларды құрады. Қазақстан Өзбекстанға тамақ өнімдерін, энергия тасымалдаушыларды, металдарды, химиялық заттар мен Пластмассаларды экспорттайды, ал Өзбекстан Қазақстанға энергия тасымалдаушыларды,мақта талшығын, металдарды, машиналарды, химикаттарды, пластмассалар мен құрылыс материалдарын жеткізеді. Қазақстандағы Өзбекстан елшілігі ұсынған ақпаратқа сәйкес, қазіргі уақытта Өзбекстанда қазақстандық капиталы бар 1000 кәсіпорын бар. Жарқын мысалдардың бірі-Ташкентте тұрғын үй салуға маманданған қазақстандық BI Group компаниясы. Сонымен қатар, Ecotron CO LTD компаниясы "Ангрен"еркін экономикалық аймағында газдалған бетон және еден плиталарын шығаратын зауыт салуға қатысты.

Сауда-экономикалық қатынастар тұрғысынан соңғы бес жылда байқалған келесі тенденцияларды бөліп көрсетуге болады

1. Экономикалық және іскерлік ортаны жақсарту мәселелерін талқылауға бағытталған екі елдің үкіметтері мен институттары арасында тұрақты кездесулер мен конференциялар ұйымдастыру.

2. Қазақстан мен Өзбекстан мемлекеттік органдарының кәсіпкерлік субъектілері арасындағы қатынастарды дамытуға мүдделілігін арттыру.

3. Көршілес екі аймақ арасында байланыс орнату. Мысалы, Ташкент, Навоя, Түркістан және Қызылорда облыстарының әкімдіктері мен аудандары (қалалар мен аудандардың әкімшіліктері) арасында байланыс орнатылды.

4. Өңіраралық ынтымақтастық форумдарын ұйымдастыру [4].

Атап айтқанда, 2018 жылы Шымкент қаласында форум өткізілді, онда тікелей өңіраралық ынтымақтастық бойынша өзара түсіністік туралы 16 меморандумға қол қойылды, ал өңірдің шаруашылық жүргізуші субъектілері 110,5 млн АҚШ доллары сомасына 26 инвестициялық жобаны және 209,3 млн АҚШ доллары сомасына 69 сауда келісімшарттарын іске асыру туралы келісімдер жасасты. Соңында, Премьер-Министр Мирзиеевтің Нұрсұлтанға ресми сапары қарсаңында 2021 жылғы қарашада Түркістанда "шекара маңы ынтымақтастығы өсудің жаңа нүктесі ретінде"атты үшінші өңіраралық форум өтті.

Практикалық мәселелерді шешуге және екіжақты қатынастарды жандандыруға ҚР Үкіметі мен ӨР басшыларының төрағалығымен Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы екіжақты ынтымақтастық жөніндегі бірлескен үкіметаралық комиссия жұмыс атқаруда. ҮАК жұмыс органдары мыналар болып табылады: Қазақстан тарапынан : Сауда және интеграция министрлігі, Өзбекстан тарапынан: Инвестициялар және сыртқы сауда министрлігі. Барлығы ҮАК 20 отырысы өткізілді. 2023 жылғы 5 мамырда Ташкент қаласында ҮАК 20 отырысы өтті, кезекті отырысты 2024 жылы ҚР-да өткізу жоспарланған [5].

Қорытындылай келе, соңғы жылдары Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы экономикалық ынтымақтастықта айтарлықтай оң өзгерістер болды. Екі ел арасындағы сауда көлемі 2016 жылғы 629 миллион доллардан 2023 жылы 4,1 миллиард долларға дейін өсті. Ынтымақтастық энергетика, көлік, ауыл шаруашылығы және туризм сияқты әртүрлі салалардың дамуына әкелді. Екі елдің бірлескен күш-жігері экономикалық өсуді жеделдетіп, жұмыс орындарын құрып, сыртқы нарықтарға тәуелділікті төмендетуі мүмкін. Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы экономикалық ынтымақтастықтың одан әрі дамуы мен өзара пайдасы үшін зор әлеуеті бар, бұл өсіп келе жатқан көрсеткіштермен және табысты жобалармен расталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Самиев, А. Я. Узбекистан - Казахстан: новый этап культурно-духовного сотрудничества / Молодой ученый. - 2018. - № 51 (237). - С. 318-321

2. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. 3-е изд. / Е.Ф. Авдокушин. — М.: Маркетинг, 2018. — 193 с

3. Переговоры с Президентом Республики Узбекистан Шавкатом Мирзиёевым в расширенном составе / [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Президента Республики Казахстана/ https://www.akorda.kz/ru/events/akorda news/meetings and receptions/peregovory-s-prezidentom-respubliki-uzbekistan-shavkatom-mirzieevym-v-rasshirennom-sostave (дата обращения: 21.03.2024г.)

4. Рахимов М. Внутренняя и внешняя динамика регионального сотрудничества в Центральной Азии // Журнал евразийских исследований, том.1 № 1, 2010, с. 96

5. Додонов В. Ю. Двустороннее экономическое сотрудничество Казахстана и стран центральной Азии // Россия и новые государства Евразии Учредители: Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. ЕМ Примакова РАН. – №. 2. – С. 140-159.

Гункин И.С.,
студент 2 курса магистратуры специальности «Международный бизнес»
Научный руководитель: ***Климова Д.Н.****, к.э.н., доцент,*
Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, Россия

СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье рассмотрены основные тенденции и трудности развития строительного сектора международной экономики, указаны изменения в отношении использования инноваций строительными компаниями. Строительный сектор, как и другие крупные сектора международной экономики продолжит меняться под влиянием требований и с его развитием.*

Так называемый второй сектор международной экономики, который включает в себя отрасли промышленности и строительства, является одним из ключевых как в рамках одной страны, так и в рамках международных рынков. Можно даже сказать о том, что успех в данных областях является двигателем прогресса во многих других.

Так, активность в строительном секторе создаёт фундамент для других видов экономической деятельности. Потому важно следить за изменениями в данных сферах, прослеживать тенденции и особенности.

Начать стоит с того, что период 2020 и нескольких последующих годов не мог не отразится на такой крупной отрасли. Это отразилось на стоимости ресурсов и сокращениях рабочей силы. Итогом этого стали рекордно низкие показатели прироста в данной отрасли: 1,7% в 2022 году и 1,8% в 2023 году по данным GlobalData.

Этот кризис по прогнозам начнёт свой спад в 2024 году, где показатель ожидается в размере 3%, а к 2025 году он дойдёт до среднегодичных 4,2%.

Данный рост обуславливается активными вложениями в развитие инфраструктуры, энергетики, а также коммунальных услуг, который станут активными двигателями прогресса для строительного сектора.

Если в промышленности внедрение новых технологий – это стандартная практика из-за постоянных изменений в отрасли и влияющих на неё факторов, то в строительстве внедрение нового всегда было затруднено спецификой отрасли и консерватизмом компаний[1].

Данная ситуации заметно меняется и продолжит меняться. В погоне за снижением издержек, ускорением постройки, повышением качества и конкурентоспособности, а также желанием получить контракты компании начали активно инвестировать средства в инновации и их внедрение. Во многом это также связано с повышением требований к компаниям как на государственных, так и на частных контрактах.

В ближайшие годы сборные и модульные здания будут становиться все более популярными. По прогнозам Grand View Research, мировой объем производства зданий из готовых конструкций будет расти на 7,5% в год и к 2030 году достигнет 162,4 млрд долларов США.

Готовые конструкции все чаще используются в строительной отрасли благодаря своим преимуществам, которые включают сокращение сроков строительства, лучший контроль качества и более высокую экономическую эффективность[2].

Однако это не решает всех проблем, с которыми сталкивается отрасль. Для сборного и модульного строительства часто требуются стандартизированные конструкции и размеры модулей. При работе со сложными структурными или архитектурными проектами, которые трудно совместить с модульными пропорциями, это может оказаться ограничивающим фактором[3].

Кроме того, с точки зрения логистики, перемещение больших модульных компонентов от производителя до строительной площадки может быть затруднено. Для негабаритных модулей может потребоваться планирование маршрута, получение специальных лицензий и согласование с местными властями. Если транспортные риски не будут должным образом учтены, это может привести к задержкам, увеличению расходов и повреждению модулей во время транспортировки.

С другой стороны, сборные конструкции и модульное строительство могут повысить безопасность работников и эффективно использовать ограниченное пространство в мегаполисах. Например, производство модулей в контролируемых условиях снижает подверженность рабочих рискам на стройплощадке и способствует созданию более безопасной строительной среды[3].

В эпоху растущей экологической сознательности будущие разработки в строительном секторе будут уделять первостепенное внимание экологичности. По данным Mordor Intelligence, ожидается, что индустрия "зеленого" строительства будет расти на 9,73% в год и к 2028 году достигнет 394,4 миллиарда долларов США.

Строительный сектор может сэкономить значительные средства за счет внедрения экологичных методов, включая использование возобновляемых источников энергии и энергоэффективных строительных материалов.

Но переход к более устойчивому будущему не произойдет в одночасье.

Согласно опросу Forbes, 47 % респондентов в строительном бизнесе заявили, что усложнение процессов является препятствием для достижения целей устойчивого развития, хотя 59 % респондентов рассматривают устойчивую цепочку поставок как конкурентное преимущество.

Чтобы преодолеть это препятствие, строительные компании прилагают все усилия для мониторинга, сбора и оценки данных, чтобы лучше видеть не только свои собственные процессы, но и процессы своих поставщиков и субподрядчиков.

Используя эти знания, компании могут сократить расходы и выбросы.

Развитие интеллектуальной и взаимосвязанной инфраструктуры будет подкреплено идеей "умных городов". По данным Fortune Business Insights, ожидается, что мировая индустрия интеллектуальных зданий будет расти на 22,2 % в год и к 2029 году достигнет 328,62 млрд долларов США.

Предполагается, что интеграция аналитики данных, искусственного интеллекта (ИИ) и Интернета вещей (IoT) повысит устойчивость и операционную эффективность за счет предиктивного обслуживания, эффективного управления ресурсами и улучшения условий проживания людей.

Данные в реальном времени о таких переменных, как температура, влажность, напряжение и целостность конструкции, можно собирать с помощью встроенных датчиков в компонентах инфраструктуры. Эти данные облегчают проактивное обслуживание, раннее обнаружение проблем и постоянный мониторинг, что приводит к созданию более безопасных и надежных конструкций.

Системы искусственного интеллекта (ИИ) могут оценивать эффективность проекта, выявлять возможные опасности, улучшать планирование и распределение ресурсов, оценивая исторические данные и данные о строительстве в режиме реального времени. Это позволит повысить эффективность управления проектом, сдержать расходы и оперативно принимать решения.

Чтобы максимально эффективно распределять ресурсы, планировать логистику и энергопотребление, алгоритмы на базе ИИ также могут оценивать данные о строительстве. Эти умные технологии способны повысить устойчивость, уменьшить негативное воздействие на окружающую среду и стимулировать эффективные методы строительства.

В нынешней жесткой конкурентной среде во всех отраслях найти и удержать лучших сотрудников оказывается непросто. В строительной отрасли конкуренция за таланты по-прежнему очень высока.

Участники отрасли борются с острой необходимостью нанимать квалифицированных специалистов, обладающих ноу-хау, чтобы создавать небоскребы и строить устойчивую инфраструктуру по мере увеличения числа проектов и роста спроса.

Крайне важно создать атмосферу непрерывного обучения. Ожидается, что использование виртуальной реальности (VR) и дополненной реальности (AR) будет расти, изменяя моделирование, обучение и безопасность на объекте, позволяя сотрудникам приобретать новые навыки в безопасной и увлекательной обстановке[4].

Согласно отчету Marsh McLennan 2022 Global Talent Trends Report, 71 % руководителей высшего звена планируют инвестировать в решения для повышения производительности на основе искусственного интеллекта, что значительно выше среднего показателя по отрасли, составляющего 50 %. Создание эффективных программ обучения, наставничества и сотрудничества с академическими институтами может способствовать формированию компетентной и подготовленной к будущему рабочей силы.

Для строительного сектора будущего также необходима гибкая и разносторонняя рабочая сила. Строительные компании могут извлечь выгоду из гибкой организации труда, учитывая меняющиеся желания современной рабочей силы.

Предложение контрактной или внештатной работы - один из способов привлечь квалифицированных работников, которые уважают независимость и широкий спектр опыта. Кроме того, поощрение многообразия и инклюзивных программ в строительном секторе может привлечь более широкий круг талантливых сотрудников и стимулировать сотрудничество и творчество.

Мировой строительный сектор ожидают кардинальные изменения, связанные с ростом населения и изменением социальных требований к более интеллектуальным и устойчивым зданиям и инфраструктуре.

Строительный сектор имеет все возможности для повышения своей эффективности, экологичности и гибкости в ответ на меняющиеся требования путем интеграции цифровых технологий, новых методов строительства и мер по обеспечению устойчивости.

Профессионалы строительной отрасли, политики и заинтересованные стороны должны быть в состоянии помочь построить будущее, в котором строительство станет движущей силой развития и экономического прогресса в глобальном масштабе, используя данные и технологические достижения.

Список используемой литературы:

1. Матюшок Владимир Михайлович, Гизатуллин Артур Альбертович Основные тенденции на мировом рынке строительных услуг // Экономика строительства. 2023. №9. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-tendentsii-na-mirovom-rynke-stroitelnyh-uslug (дата обращения: 17.03.2024).

2. Захарова М.В., Пономарев А.Б. Опыт строительства зданий и сооружений по модульной технологии // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Строительство и архитектура. – 2017. – Т. 8, № 1. – С. 148–155. DOI: 10.15593/2224-9826/2017.1.13.

3. Wang, X. IoT-Based Intelligent Construction System for Prefabricated Buildings: Study of Operating Mechanism and Implementation in China. / X.Wang, S.Wang, X.Song, Y.Han // Applied Sciences, 10(18), 6311. DOI:10.3390/app10186311

4. Волынов М.М., Китов А.А., Горячкин Б.С. ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ: ВИДЫ, СТРУКТУРА, ОСОБЕННОСТИ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ // E-Scio. 2020. №5 (44). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/virtualnaya-realnost-vidy-struktura-osobennosti-perspektivy-razvitiya (дата обращения: 21.03.2024).

Демеубай Алмас
М.Х.Дулати атындағы Тараз өңірлік университетінің 3 курс студенті,
*Ғылыми жетекші – э.ғ.м., **Сулейменова Индира Қосамановна***
Тараз қаласы, Қазақстан

ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа. *Мақалада Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығын цифрландыру, ғалымдар цифрлық бизнеске көшу үшін цифрландыру нәтижелерін пайдалану, цифрлық технологияларды пайдалана отырып, бизнес-процестерді жетілдіру, жаңа өнімдер жасау және пайданы ұлғайту қажеттігі түсіндірілген.*

21 ғасыр экономикасы 20 жыл бұрынғы тұрақты экономикадан айтарлықтай ерекшеленеді, бірақ өте күрделі құрылымға ие. 1997 жылғы қаржылық дағдарысқа әкеліп соқты. Ол өндіріс пен сауданың күрт құлдырауына әкелді. Әлемдік экономистер дағдарыстың қандай болатынын болжады, бірақ қалпына келтіру процесі 1998-1999 жылдары әлдеқайда аз уақытты алды. Өсу бүкіл әлемде жақсарды, бірақ халықаралық сауданың өсуі ең алдымен өтпелі және дамыған елдерде жылдамдады. Кейінірек экономикаға екі тенденция әсер етті: жаһандану және цифрландыру. Клаус Швабтың айтуынша, цифрландыру - бұл жұмыс істеуге, жұмыс істеуге және жұмыс істеуге мүмкіндік беретін перифериялық өндірістегі революциялардың нәтижесі.Қазіргі уақытта цифрландырудың әсері барлық жерде сезіледі, ал орыс және батыс ғылыми әдебиеттерінде "цифрландыру" ұғымын түсіндіру мүлдем өзгеше.[5]

Жалпы алғанда, цифрландыру - бұл әдебиеттердің көпшілігінде бір-бірімен тығыз байланысты және бір-бірінің орнына қолданылатын екі тұжырымдамалық термин, екі термин де нақты шекараны анықтау үшін аналитикалық мағынаға ие. Оксфорд сөздігі ағылшын тілін «цифрландыруды» қолданатын алғашқы термин ретінде сипаттайды. Цифрландыру – бұл ұйымдардың, салалардың, елдердің және т.б. Цифрлық технологиялар мен компьютерлерді енгізу немесе қолдануды кеңейту [1].

Көптеген сарапшылар цифрлық қоғамға алғашқы қадам ақпаратты цифрландыру және аналогтық деректерді цифрландыру, оның ішінде әртүрлі цифрлық платформаларды пайдалану дегенмен келіседі. Бұл негізінен деректерді бит пен байтқа цифрлау арқылы процесті автоматтандыру үшін жасалады. Көбінесе деректерді цифрлау процесі «цифрландыру» деп аталатын нәрсемен ауыстырылады.

Цифрландыру өз кезегінде келесі кезең болып табылады және ғалымдар цифрландыру нәтижелерін цифрлық бизнеске көшу, цифрлық технологияларды пайдалана отырып бизнес-процестерді жақсарту, жаңа өнімдерді жасау және кірісті арттыру үшін пайдалану қажеттігін түсіндіреді. Бұл ретте «цифрландыру» терминін тар мағынада қолдану үшін үш негізгі жағдай анықталған:

1.Бизнесте "цифрландыру" ұғымы көбінесе цифрлық технологияларды қолдану және цифрлық деректерді кеңінен қолдану арқылы бизнес-процестерді өзгерту және жетілдіру түрінде қолданылады. Шын мәнінде, Цифрландыру-бұл ұйымдастырылған бухгалтерлік есеп жүйесі, ал цифрландыру-деректерге негізделген сандық бухгалтерлік есепті талдау, басқару және өзара әрекеттесу жүйесі.

2. «Цифрландыру» термині белгілі бір бизнес орталарындағы немесе салалардағы цифрлық бизнеске қолданылады. Мысалы, заманауи цифрлық гаджеттер, мобильді құрылғылар, әлеуметтік желілер және т.б. Тұтастай алғанда, цифрландыру жаңа цифрлық қамтамасыз ету мен кіріс ағындарын құру кезінде цифрлық бизнес пен цифрлық трансформацияны ынталандырудың тәсілі ретінде қарастырылады. Осы тұрғыдан алғанда соңғы кезде әдебиетте «цифрлық түрлендіру» термині жиі қолданылып, кейде «цифрландыру» терминімен түсіндіріледі.

3. Бизнес саласына қосымша цифрландыру әлеуметтік және адам қызметінің барлық салаларында цифрлық технологияларды үздіксіз қолдану процесін сипаттау үшін қолданылады: электрондық үкімет, цифрлық денсаулық сақтау, цифрлық білім. т.б. бұл жағдайда «цифрлық түрлендіру» термині жиі қолданылады. Егер цифрландыру бизнес-процестердің өзгеруімен және кірістерді алумен байланысты болса, цифрлық трансформация цифрлық бизнеске көшудің екінші және үшінші кезеңі болып табылады. Ғалымдардың айтуынша, дамыған елдердің көпшілігі алғашқы екі кезеңнен өтті, бірақ олардың ешқайсысы тек үшінші кезеңге ұмтылу арқылы «цифрлық трансформацияны» толық жүзеге асыра алмады. [2].

Жалпы, цифрлық трансформацияның 5 кезеңі бар:

1) базалық немесе цифрландыру (тиісті бағдарламалық қамтамасыз етуді және бұлтты технологияларды пайдалана отырып, ішкі процестерді автоматтандыру);

2) фрагментация (бірыңғай стратегиясыз жеке құрылымдық бөлімшелерде жаңа бизнес үлгілерін құру технологиясын пайдалану);

3) ішінара синхрондау (болашақ цифрлық трансформацияның жалпы жоспарын жасаңыз, бірақ цифрлық трансформация жаңа бизнес модельдер үшін қажет);

4) толық синхрондау (компанияның цифрлық платформасын немесе бизнес үлгісін бір реттік түрлендіру);

5) ДНҚ (толық синхрондалған және үздіксіз цифрлық түрлендіру) [3].

Жалпыцифрлық технологиялар пайда болғаннан бері өмірдің барлық саласында, соның ішінде еңбек нарығында жаһандық өзгерістер болды[4]. Адамдардың өмірі мен жұмысын өзгертетін экономикалық

деструктивті цифрлық технологиялардың даму қарқынын бақылау, сондай-ақ белгіленген тәртіпті бұзатын жаңа бизнес-модельдерді құру күн сайын қиындай түсуде[7]. Адамдар біздің машиналарымыз, ең болмағанда, тоқыма өнеркәсібі темір жолға айналған кезден бастап жұмыс істейді деп қорқады. Сонымен бірге, олар мыңдаған жұмысшылар жұмыссыз қалады, ал еңбек өнімділігі артады деп қорқады. Алайда, бүгінде инновацияны енгізу жылдамдығы және олардың адамдардың өміріне әсер ету дәрежесі соншалықты, белгісіздік сезімі жаңа күшпен күшейе түседі.Соңғы бірнеше онжылдықта ғылыми әлемде технологиялық дамудың жұмыспен қамту мәселелеріне әсері бойынша бірқатар ұстанымдар қалыптасты. Цифрландырудың еңбек нарығына әсерінің негізгі теориялары және олардың негізгі жақтаушылары көрсетілген.

"Технологиялық жұмыссыздық теориясының" қазіргі жақтаушылары Дж. Кейнс. Тарих бойында техникалық прогресс еңбек нарығын ауылшаруашылық және қолөнер цехынан бастап өндіріс пен қызмет көрсету секторына дейін айтарлықтай өзгертті. Кейнс прогрестің жылдамдығы "жұмыссыздықтың жаңа ауруына" алып келеді, бұл жұмыс күшін үнемдеудің жаңа тәсілдері жұмыс күшін тікелей пайдаланудың жаңа тәсілдерін ойлап тапқаннан гөрі тезірек пайда болады деп санайды [8].

Бұл теорияның көрнекті өкілдері - шетелдік ғалымдар К.Фрей және М.Осборн. 2013 жылғы зерттеуде олар компьютерлендіру қаупіне байланысты процестер автоматтандырылады, бұл бүкіл кәсіптердің жойылуына әкеледі деген қорытындыға келді [9]. Оксфорд университетінің базасында Америка Құрама Штаттарында (бұдан әрі - АҚШ) 702 мамандық орындайтын тапсырмалар базасына эмпирикалық талдау жүргізілді. Еңбек нарығының көрнекті сарапшыларынан, сарапшылардан және белгілі бір кәсіптердің қызметкерлерінен әр жеке тапсырманы автоматтандыру деңгейі туралы сауалнама жүргізілді. Алынған нәтижелер негізінде және еңбек статистикасы Бюросының 2010 жылғы деректерімен бірге АҚШ-тағы әр мамандық бойынша жұмыс істейтіндердің саны туралы қорытынды жасалады: АҚШ-тағы барлық жұмыс орындарының 47%-ы алдағы 10-20 жылда автоматтандырудың жоғары қаупі санатына жатады.

Зерттеу нәтижелері 2017 жылы ғалымдардың алдыңғы жұмысында бекітілді, онда кейбір міндеттер жақын арада автоматтандырылмайды, өйткені оларды заңдастырылған ережелер мен алгоритмдер тұрғысынан анықтау мүмкін емес. Осындай міндеттердің бірі-адамның қиын жағдайларда шарлау қабілеті, сондай-ақ ықтимал сәтсіздіктер мен төтенше жағдайларға объективті жауап беру. Адам қызметінің саласы болып қала беретін басқа міндеттер шығармашылық пен әлеуметтік интеллектке байланысты. Зерттеулерде шығармашылық дегеніміз-жаңа және мағыналы идеяларды, тұжырымдамаларды, теорияларды, әдеби немесе музыкалық шығармаларды, ал әлеуметтік интеллект-саналы сезіну және дұрыс жауап беру (ойлау, сөйлеу немесе қамқорлық жасау) қабілетін білдіреді[3]. Көптеген шетелдік ғалымдар өздерінің зерттеулеріне сүйене отырып осындай қорытындыға келді.

"Шағын әсер ету теориясын" жақтаушылар цифрландыру көптеген жұмыс орындарын жояды деп санайды. Бұл теорияны жақтаушылар америка ғалымдары өз зерттеулерінде К.Фрей мен Я. Осборнның зерттеулеріне қарсы болды. ЭЫДҰ-ның 21 елінде жұмыс орындарының 9% – ы, Оңтүстік Кореяда-6%-ы, Австрияда-12%-ы автоматтандырылды. Елдер арасындағы айырмашылықтар жұмыс орындарындағы, инвестициялардағы және автоматтандыру технологияларындағы жалпы айырмашылықтарды, сондай-ақ әр түрлі елдердегі жұмысшылардың білім беру айырмашылықтарын көрсетуі мүмкін. Бұл ретте" тәуекелге ұшыраған " жұмыс орындарының үлесін үш себеп бойынша цифрландыруға байланысты нақты немесе күтілетін шығындарға теңестіруге болмайды.

Біріншіден, жаңа технологияларды қабылдау экономикалық, құқықтық және әлеуметтік кедергілерге байланысты баяу процесс. Екіншіден, жаңа технологиялар пайда болса да, жұмысшылар технологиялық жұмыссыздықсыз бейімделе алады. Үшіншіден, технологиялық өзгерістер жаңа технологияларға сұраныс пен бәсекеге қабілеттіліктің артуына байланысты қосымша жұмыс орындарын ашады.2015 жылғы зерттеуінде ол жұмыссыздық теориясын қолдайтындардың тұжырымдарын жоққа шығарады. Оның айтуынша, сыныптар көбінесе оңай автоматтандырылатын тапсырмалардан тұратындықтан, барлық жұмыстарды және жұмыстарды автоматтандыру әлеуеті Фрей мен Осборн қабылдаған тәсілге қарағанда әлдеқайда төмен болуы мүмкін. Қуатты компьютерлердің арқасында компаниялар қандай да бір жолмен азырақ қызметкерлерді қажет еткенде жылдам әрі жылдам цифрландыру экономикалық салдарға әкелуі мүмкін. Цифрландыру өндіріс көлемін арттырады және білікті жұмыс күшіне сұранысты арттырады. Журналистер, тіпті сарапшылар да адам еңбегін алмастыратын машиналар қаупін көтеруі керек, өйткені орта таптың көптеген жұмыстары әлі де аралас тапсырмаларды талап етеді. Лауазымға медициналық персонал кіреді - рентгенологтар, медбикелер, сантехниктер, құрылысшылар, электриктер, жылыту/желдету/кондиционерлеу жүйесін орнатушылар, автомеханиктер және т.б. болу. Мұндай мамандандыру күнделікті автоматтандырылған әрекеттерді әртүрлі сыныптан тыс тапсырмалармен біріктіреді: өзара әрекеттесу, икемділік, бейімделу және проблемаларды шешу. [2]. "Еңбек нарығына шамалы әсер ету теориясының" жақтаушылары өз зерттеулерінде болашаққа ұқсас болжамдар жасайды [1].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бартенев С.А. Экономические теорииишколы.–М.:Бек,2014.–52б.
2. Бижанова Б., Балакирева Н. Современные тенденции демографической

3. ситуации в РК и ее влияние на рынок труда// Аль-Пари. 2019.№ 6.
4. Бекхожаева А. Трудовой потенциал Казахстана: перспективы
5. сохранения эффективного использования и наращивания// Аль-Пари. 2019.№4.
6. Вишневская М. Российский рынок рабочей силы и опыт Запада//
7. Мировая экономика и международные отношения. 2017. №6. -57 б.
8. Джумамбаев С. К. Рынок труда в Казахстанской экономике. Алматы:«Гылым», 2015 354б.
9. Кошанов А. К. Обновление концепции занятости и рынка труда
10. условиях устойчивого экономического развития страны// Саясат. 2019. № 4. 23б.
11. Казахстан на пути к новой модели развития: тенденции, потенциал и
12. императивы роста. Материалы международной научно-практической конференции. Алматы: Экономика, 2015. бөлім 1,3,5
13. Притворова Т. Повышение эффективности активных программ содействия занятости населения// Труд в Казахстане. 2017. № 7–9 б.
14. Усенова Г. Особенности рынка труда в РК и регионах// Труд в Казахстане 2019. №3. –12 б.

Mussanova L.M
DBA student
Almaty Management University, Almaty

IMPROVING THE ORGANIZATION OF PARTNERSHIP RELATIONS IN THE FIELD OF CORPORATE TRAINING

Abstract. *The modern economy of Kazakhstan faces new challenges and opportunities, in which partnerships between enterprises and business schools play a key role. This collaboration helps address sustainability challenges by providing businesses with innovative approaches to current challenges and creating a foundation for developing future leaders. This article describes the main recommendations for the development of corporate education in the country.*

Businesses and business schools collaborate to jointly find solutions to development problems. For businesses, these mutually beneficial partnerships provide fresh and innovative contributions to solving companies' most pressing challenges, while also creating a pipeline to attract the best minds. At the same time, the partnerships enable higher education institutions to more effectively produce graduate students and senior leaders who are prepared to solve real-world problems, while supporting the real-time adaptation of modern programs to address the challenges companies face today and tomorrow.

It is worth noting that there are advantages to developing partnerships with businesses and creating unified programs:

• Increased awareness of brand and development activities: Collaborating with a business school provides opportunities to introduce your brand and approach to sustainable development to new business leaders and managers.

• implementation of innovative ideas: cooperation with business schools can open up unique perspectives and new understanding of the problems and opportunities of dynamic development.

• opportunities to attract the best minds. Involving students in development projects can act as an extended job interview, further exposing students to your work opportunities and giving you the opportunity to identify interesting students/future employees.

• Better trained staff. Collaborating with business schools on the content and delivery of programs at all levels gives you the opportunity to ensure that students/prospective employees, as well as current employees, are properly trained, qualified and equipped for the job. problems and development opportunities.

• Improving employee performance: Partnerships with business schools provide opportunities to manage people on development issues, both internally and externally, by providing opportunities to learn and share their results, for example through continuing education or serving as a guest lecturer.

• Stakeholder Engagement: Business schools provide a neutral, solution-oriented economic environment, the signature initiative offers a range of relevant parties and like-minded organizations to share information and promote key issues.

Successful partnerships between businesses and business schools depend on creating mutual value.

Table 1. Creating mutual understanding and mutual value

Business partners strive	Academic partners are committed to
•Develop partnerships with a strong value proposition through projects that have a clear business case. •Contact academic institutions that specialize in similar problems and core competencies. • Help shape the programs in which they participate. • Gain access to students/future employees and introduce them to your brand and company culture.	• Solve real-world problems, collaborate on solutions, and improve future partnerships by learning from the process. • Leverage and develop the university's core areas of expertise by aligning faculty research interests with industry needs. • Develop reliable, multifaceted and long-term partnerships. •Provide value to the company while creating learning and career opportunities for students.

To implement the partnership, it is necessary to carry out a number of works to find cooperation programs. Finding an entry point into a business school or business school can sometimes be the most challenging part of developing a new partnership. Ultimately, there must be representatives on both sides who are deeply committed to the project and able to contribute to its progress.

Although universities and industry have different missions, cultures and structures, they are increasingly finding common ground in mutually beneficial collaboration, and there is more interest and infrastructure to support university partnerships.

We think of university-industry partnerships as organizational design problems that need to be solved, or more accurately, as "problems." So, you need to have a clear overall goal, clearly defined roles, and structure the partnership effectively. Here are design considerations that we find useful in our work and research:

Result: Be clear about what you want to get out of your joint partnership. This can range from creating a specific deliverable such as a research report, new product idea or go-to-market strategy, or simply to facilitate participant learning.

Curriculum: Determine the extent to which your efforts will be related to your curriculum; for example, a class workshop or capstone project could be curricular, a research project could be extracurricular, and a hackathon at an incubator or innovation lab could be extracurricular.

Scale: Decide on the scale of cooperation. This may include an annual host for an individual co-op student, a sponsored research project undertaken by a team, a group of fellows, a class capstone project, a research center, or a university-wide alliance.

Time. Determine the length of the collaboration so you can allocate resources accordingly. This can range from a one-day workshop to a semester to a relationship lasting several years.

Location/Environment: Determine where the work will take place. Will it take place on campus, at a client site, in the field, or a combination of all of these? Location can have a big impact not only on workflow, but also on issues such as liability and intellectual property.

Content: While it may be difficult to understand at first, it is important to determine whether the partnership or collaboration is about communicating and learning about existing information (such as through a design thinking course) or whether you will be creating new knowledge (such as through a sponsored research project).

Intellectual property. If you are creating new knowledge, it is important to determine who owns (or how you will share ownership) of the intellectual property created as a result of your collaboration. This may be property of the university, student/faculty, or sponsor. You must also determine what the property rights involved are; for example, are the rights to commercialize an idea exclusive to one partner?

Control. In addition to all of the above, be clear about how you will manage the collaboration. Who will play what roles? What are the capabilities and capabilities of each party? How will you communicate? Where do your cultures coincide and where do they not? What level of trust is established?

Perhaps you have new partnerships in mind, are already working with a number of industry partners, or are somewhere in between. You may have read articles about how to create the right business model, how to encourage collaboration, or why you should collaborate at all. Perhaps you are a member of a membership organization such as the University Demonstration Partnership or VentureWell. Either way, to get the most out of these partnerships, treat them like an organizational design problem: identify the benefits, identify different ways to collaborate, and think through the details to get it right.

List of used literature:

1. MIT-IBM Watson AI Lab [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mitibmwatsonailab.mit.edu/. Дата обращения: [12.01.2024].
2. Perkmann M., Salter A. How to Create Productive Partnerships With Universities // MIT Sloan Management Review. – 2012. – Т. 53, № 4. – С. 79-88.
3. Sanger D.E. Corporate Links Worry Scholars // New York Times. – 17 окт. 1982. – Режим доступа: www.nytimes.com. Дата обращения: [08.12.2023].
4. University of Oxford Department of Engineering Science. Celebrating 25th Anniversary of the Rolls-Royce University Technology Centre in Solid Mechanics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eng.ox.ac.uk. Дата обращения: [15.01.2024].
5. The University of British Columbia and Cisco. Smart+ Connected Buildings and Smart Energy [Электронный ресурс] // Пресс-релиз. – 27 мая 2013. – Режим доступа: https://newsroom.cisco.com. Дата обращения: [17.01.2024].
6. Redden E. From Beijing to Puget Sound // Inside Higher Ed. – 19 июн. 2015. – Режим доступа: www.insidehighered.com. Дата обращения: [14.01.2024].
7. Siemens. Centers of Knowledge Interchange [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cki.rwth-aachen.de/en и www.siemens.com. Дата обращения: [13.01.2024].
8. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. – New York: Wiley, 2010.

Алпысов А.
студент 1 курса магистратуры по специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.,*** *к.э.н.,и.о. доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. *Внедрение современных технологий и инноваций становится ключевым фактором, способным радикально трансформировать сельское хозяйство, повысить его продуктивность и устойчивость. В данной статье мы рассмотрим, как именно передовые технологии способны изменить аграрный сектор, на основе последних данных и исследований.*

В современном мире, где население планеты продолжает расти, а ресурсы ограничены, эффективность аграрного сектора приобретает критически важное значение. На этом фоне внедрение современных технологий и инноваций становится ключевым фактором, способным радикально трансформировать сельское хозяйство, повысить его продуктивность и устойчивость. В данной статье мы рассмотрим, как именно передовые технологии способны изменить аграрный сектор, на основе последних данных и исследований.

Согласно исследованию, проведенному McKinsey & Company, внедрение современных технологий связи в сельское хозяйство к 2030 году может привести к увеличению глобального ВВП более чем на $500 миллиардов. Большая часть этой выгоды будет обусловлена повышением урожайности и снижением затрат на вводные ресурсы и труд, что позволит добавить около $350 миллиардов стоимости к глобальному производству пищевых продуктов без дополнительных вводов или трудозатрат.

Прецизионное земледелие и использование интернета вещей (IoT) представляют собой две ключевые области, в которых технологические инновации обещают принести наибольшую пользу. Внедрение датчиков и систем мониторинга позволяет фермерам точнее определять потребности растений в воде и удобрениях, оптимизируя использование ресурсов и повышая урожайность. Например, сенсоры, установленные для мониторинга состояния почвы, могут направлять системы орошения для корректировки применения воды и удобрений, в то время как чипы и датчики для мониторинга животных могут предотвратить распространение болезней и улучшить качество продуктов питания, создавая потенциальную стоимость от $70 миллиардов до $90 миллиардов к 2030 году.

Не смотря на значительный потенциал, внедрение инноваций в аграрный сектор сталкивается с рядом препятствий. В частности, большие фермы обладают большей склонностью к инновациям из-за лучшего доступа к кредитам и высоким трудозатратам, в то время как малые фермы сталкиваются с высокими барьерами из-за стоимости доступа к новым технологиям и необходимости в обучении. Более того, сложность использования новых технологий и отсутствие навыков, интереса или технической поддержки считаются значительныными барьерами к принятию инноваций.

Важно отметить, что для преодоления этих препятствий и успешного внедрения инноваций требуется комплексный подход. Это включает не только техническое оснащение и обучение, но и создание благоприятных условий для доступа к инновациям для всех категорий аграрных производителей. К таким мерам могут относиться государственная поддержка, субсидирование стартовых инвестиций, программы обучения и развития навыков, а также содействие в создании кооперативов и ассоциаций для обмена знаниями и опытом.

Передовые технологии несут в себе обещание радикального преобразования сельского хозяйства, делая его более продуктивным, устойчивым и экологичным. Однако для реализации этого потенциала необходимо преодолеть существующие барьеры и разработать механизмы поддержки и стимулирования инноваций на всех уровнях. Сотрудничество между государством, частным сектором, научным сообществом и фермерами станет ключом к успеху в этом направлении.

Вопрос обеспечения продовольствия для быстро растущего глобального населения, ожидаемого увеличения на 2 миллиарда человек к 2050 году, при одновременном сокращении экологического воздействия сельского хозяйства, ставит перед человечеством серьезные вызовы. Ответом на эти вызовы становится устойчивое развитие и экологические инновации в аграрном секторе, способные радикально трансформировать методы производства продовольствия и обеспечить необходимый баланс между потребностями населения и сохранением окружающей среды.

Согласно данным Организации Объединенных Наций по питанию и сельскому хозяйству (FAO), уже сегодня около 40% глобального населения не могут позволить себе здоровое питание. С учетом прогнозируемого роста населения, необходимость в увеличении продовольствия на 60% к 2050 году ставит под сомнение возможности существующих аграрных практик удовлетворить этот спрос.

Помимо проблемы насыщения рынка продовольствием, сельское хозяйство является значительным источником парниковых газов, ответственных за изменение климата, внося вклад в 12% глобальных

выбросов. Это делает критически важным поиск решений, позволяющих одновременно увеличить продуктивность и сократить экологический след аграрного сектора.

Устойчивая интенсификация предлагает переход к методам ведения сельского хозяйства, которые позволяют производить больше на тех же площадях с использованием меньшего количества ресурсов. Применение цифровых технологий, таких как сенсоры для мониторинга состояния почвы и умные системы управления водными ресурсами, обеспечивают точное и экономное использование воды, что особенно актуально в условиях, когда сельское хозяйство потребляет до 70% пресной воды мира.

Примером эффективного внедрения экологических инноваций является развитие органического сельского хозяйства в Польше, где система сертификации и поддержка со стороны государства способствовали увеличению доли органических ферм с 0,5% до 4,6% и общей используемой сельскохозяйственной площади с 0,3% до 3,7% с 2005 по 2016 год.

Сельское хозяйство Германии, одно из ключевых звеньев европейской аграрной индустрии, демонстрирует выдающиеся результаты благодаря комплексному подходу и инновационным решениям. В этой статье мы рассмотрим основные аспекты, которые определяют успех немецкого агросектора, включая структурные особенности, государственную поддержку и приверженность принципам устойчивого развития.

Германия использует почти половину своей территории под сельскохозяйственные нужды, демонстрируя высокую продуктивность и эффективность использования земельных ресурсов. В этом секторе экономики задействовано около 1-2% работоспособного населения страны, при этом годовой объем производимой продукции превышает 50 миллиардов евро.

Животноводство занимает более 50% сельскохозяйственного производства страны, с особым акцентом на производстве свинины, молочной продукции и птицы. Благодаря научно-техническому прогрессу, одно фермерское хозяйство в Германии способно прокормить 140 человек, что в разы выше, чем показатели послевоенного периода.

Правительство Германии активно поддерживает аграрный сектор, оказывая финансовую помощь в адаптации и интеграции восточногерманского сельского хозяйства в европейское сообщество, а также способствует преобразованию сельскохозяйственных кооперативов в конкурентоспособные производства.

Особое внимание в немецком агросекторе уделяется устойчивому развитию и экологическим инновациям. Органическое сельское хозяйство, выращивание фруктов и овощей без использования агрохимикатов, находит все большую поддержку среди фермеров и потребителей. Виноделие и пивоварение также отличаются высокими стандартами качества и экологичности производства, делая Германию ведущим производителем этих продуктов в ЕС и в мире.

Германское сельское хозяйство продемонстрировало свою способность не только к поддержанию высоких стандартов производства и качества, но и к инновациям и устойчивому развитию, укрепляя свои позиции на мировой арене. Сочетание государственной поддержки, приверженности инновациям и устойчивым методам ведения хозяйства, а также эффективное использование ресурсов делают агросектор важным элементом европейской и мировой экономики. Успешное сочетание традиционных методов ведения хозяйства с передовыми инновациями, активная поддержка со стороны государства и стремление к устойчивому развитию служат примером для других стран, стремящихся к эффективному и ответственному аграрному производству.

В заключение, стоит подчеркнуть, что переход к устойчивым методам ведения сельского хозяйства – это не только экологическая необходимость, но и экономическая возможность. Инновации в аграрном секторе открывают новые перспективы для увеличения эффективности производства и снижения его воздействия на планету. Вместе с тем, для достижения этих целей необходимы совместные усилия всех заинтересованных сторон – фермеров, научного сообщества, бизнеса и государственных органов. Создание благоприятной среды для инноваций и предпринимательства в аграрном секторе будет ключом к успешному решению глобальных продовольственных и экологических задач нашего времени.

Список используемой литературы:

1. https://www.mckinsey.com/industries/agriculture/our-insights/agricultures-connected-future-how-technology-can-yield-new-growth
2. https://www.mdpi.com/2071-1050/12/12/4839
3. https://www.weforum.org/agenda/2022/01/how-farming-innovations-feed-world-protect-planet/
4. https://www.fao.org/policy-support/policy-themes/innovation-for-crop-production/en/
5. https://www.fao.org/policy-support/policy-themes/innovation-for-crop-production/en/

Рак И.И., Пузевич Д.О.
Студенты 1 курса специальности «Экономика и управление»
Научный руководитель: ***Витун С.Е.,*** доцент, кандидат экономических наук
Высшее учебное заведение «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. *В статье предлагается детальный анализ рынка ценных бумаг Республики Беларусь и характеристика деятельности субъектов данного рынка. Были проанализированы рынки акций и облигаций, субъекты хозяйствования, а также дан прогноз развития рынка ценных бумаг в Республике Беларусь.*

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена наличием ряда нововведений и изменений среды на долговом рынке Республики Беларусь, которые явились следствием в том числе внедрения норм принятого в 2022 году Закона «Об изменении законов по вопросам рынка ценных бумаг».

Белорусские экономисты, такие как Сергей Космач, Анатолий Шаршун, Борис Фридман [1] в своих работах рассматривают особенности деятельности субъектов хозяйствования на рынке ценных бумаг и отмечают, что «рынок перестроился, адаптировался и функционирует в новых условиях».

В качестве объекта исследования нами выбраны экономические отношения, возникающие у субъектов хозяйствования при работе с ценными бумагами на рынке.

Анализируемый период: 2022-2023 гг.

На рынке ценных бумаг Республики Беларусь действуют следующие ключевые субъекты хозяйствования:

• Национальный банк Республики Беларусь. Государственный орган, ответственный за регулирование и контроль на рынке ценных бумаг;

• Фонд государственного имущества при Министерстве экономики. Организация, занимающаяся управлением государственным имуществом и участием в эмиссии ценных бумаг;

• Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг. Организация, обеспечивающая регистрацию и хранение ценных бумаг;

• Белорусская валютно-фондовая биржа. Торговая площадка для ценных бумаг;

• Белорусская ассоциация участников рынка ценных бумаг. Профессиональная организация, объединяющая участников рынка;

• ОАО «Банк Развития Республики Беларусь»;

• коммерческие банки, такие как ОАО «Акционерный Сберегательный банк «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ЗАО «Альфа-Банк».

Общий объем выпусков ценных бумаг всех видов в обращении по состоянию на 01.01.2023 составил 73,1 млрд рублей, из которых объем выпусков акций – 45,6 млрд рублей (62,5%), облигаций банков, предприятий и облигаций местных исполнительных и распорядительных органов – 27,4 млрд рублей (37,5%). [2]

На диаграмме ниже представлены изменения в объеме операций с ценными бумагами за 2022 год.

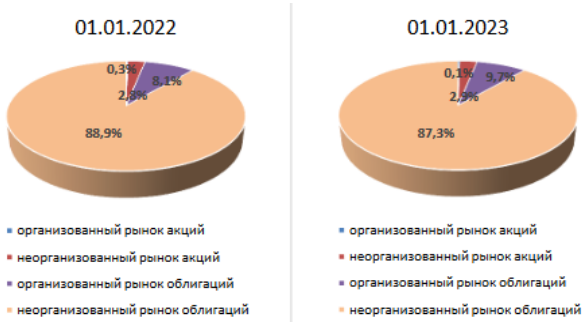


Рисунок 1. Объём операций с ценными бумагами на сегментах фондового рынка в Республике Беларусь на 01.01.2022 г. и 01.01.2023 г.Источник: собственная разработка на основании данных [2]

Объем операций с ценными бумагами на всех сегментах фондового рынка (организованный и неорганизованный) по итогам 2022 года составил 14,6 млрд рублей (уменьшившись на 21,8% относительно уровня 2021 года) или 7,6% к ВВП. [2]

На рынке ценных бумаг Республики Беларусь действуют различные эмитенты, выпускающие финансовые активы, такие как ОАО «Акционерный Сберегательный банк «Беларусбанк», Министерство финансов Республики Беларусь, ООО «Евроторг», ОАО «Белагропромбанк», Национальный банк Республики Беларусь, ОАО «БПС-Сбербанк».

Далее представлен детальный анализ субъектов хозяйствования на долговом рынке Республики Беларусь.

На диаграмме ниже представлен анализ рынка облигаций Республики Беларусь по объему эмиссий на 2023 год.

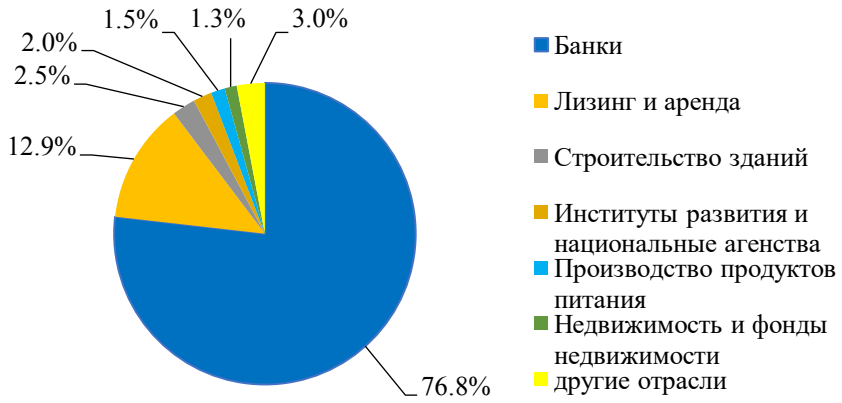


Рисунок 2. Анализ рынка облигаций Республики Беларусь по объему эмиссий на 2023 год. Источник: собственная разработка на основании данных [3]

В 2023 году наибольший удельный вес в объеме эмиссий сохранили банки (с долей 76,8%). На втором месте находятся лизинговые компании (12,9%). В данной сфере сохранило ключевые позиции по объемным и количественным показателям ООО «АСБ Лизинг». На третьем месте находятся строительные предприятия (2,5%).

В 2023 году на локальном долговом рынке Беларуси возросло количество эмиссий: всего их было 317, что на 19% больше по сравнению с предыдущим периодом. Показатели улучшились из-за белорусских коммерческих организаций, предложивших потенциальным покупателям 134 корпоративные долговые бумаги (в 2022 только 94). В целом объем эмиссий корпоративного сектора достиг 2,4 млрд USD. [1,с.31]

Крупнейшие эмитенты облигаций на Белорусской валютно-фондовой бирже (БВФБ) за 2023 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1. Крупнейшие эмитенты облигаций на БВФБ за 2023г., млн.BYN

Участник	Объем выпуска
АСБ Лизинг	453
Министерство финансов РБ	447
Агролизинг	120
Айгенис	36
Альфа-Банк	20

Источник: собственная разработка на основании данных [1]

«В 2023 году на долговом рынке Беларуси произошли определенные изменения. Среди наиболее значимых из них выделим изменение ставок доходности, развитие законодательства, активизацию количественных и качественных характеристик операций с облигациями демонстрирует сохранение актуальности завоевавшего прежде популярность финансового инструмента для заемщиков и инвесторов» - Леонид Уваров. [3,с.30]

Подытоживая, нужно сказать, что белорусский долговой рынок сохраняет разнообразие в количестве эмитентов ценных бумаг и развивается стремительными темпами. В то же время есть и резервы для дальнейшего роста в виде притока иностранных инвесторов вследствие увеличения спроса на белорусские ценные бумаги в Российской Федерации.

Список использованной литературы:

1. Ермак Д. В движении. // Финансы, учет, аудит. – 2024- №3(362) – с.16-23.
2. Отчет о работе Департамента по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь за 2022 год. [Электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. URL: https://minfin.gov.by/upload/depcen/otchet/2022/2022.pdf (дата обращения: 02.03.2024);
3. Уваров Л. Черты лица долгового рынка // Финансы, учет, аудит. – 2024 -№2 (361)- с.30-33.

Байжан Б.,
магистрант 1 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОДЕРНАЗАЦИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНИКАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. *В данной статье рассматривается зарубежный опыт модернизации жилищно-коммунального хозяйства.*

Как показывает зарубежный опыт, в 60-70-е годы, прежде всего, использование в ЖКХ таких методов, как предвыборное управление, осуществляемое государством или единым органом самоуправления. Но затем ситуация изменилась. Уборка мусора, ремонт дорог, проведения работ по благоустройству и озеленению, электроосвещения улиц, другие работы начали вестись на конкурсной основе. Частный подрядчик, работающий в конкурентной среде, прекрасно представляющий государственную или организацию, может работать максимально эффективно, чтобы стабилизировать цену и сделать ее достаточно выгодной. В результате проведения, проведенной реформы для государства и частные предприниматели, выполняя эти услуги стали более рентабельными, а также оказывали услуг для потребителей стали более качественными и на необходимом уровне. Сегодня ситуация в ЖКХ в Казахстане напоминает ситуацию в Центральной Азии и Восточной Европе, где концепция продвижения реформы ЖКХ осталась на периферии и как в 20 веке. Но рыночная среда, экономическая либерализация и развитие, формирования рыночной экономики зависит от политически продвинутого, конкретного региона[3].

В основном государствах Центральной и Восточной Европы, прошедшие путь советской рыночной экономики, в области жилищно-коммунальной политики столкнулись с проблемой прямых тарифов в сфере ЖКХ, которые опережают прирост доходов потребителей. Например, в Венгрии тарифы на практически все коммунальные услуги только после распада СССР выросли почти 15 раз, в Польше - в 19 раза. А в Чехии тарифы на коммуслуги сдерживаются и покрываются за счет дотаций этим предприятиям со стороны государства.

Неудивительно, что пользуясь данными услугам у некоторых категорий граждан появились трудности по оплате обслуживанию недвижимости. Учитывая ситуацию уязвимых слоев общества некоторые страны разработали госпрограммы по предоставлению дотаций, льготы этой группе населения по оплате, предоставленных услуг ЖКХ. Несмотря на трудный переходный период к рыночной экономике каждая страна имеет свои особенные пути модернизации городского хозяйствования.

Так, в Польше крупнейшие жилищные комплексы (гмина) и их функционирование, гмина в согласно закону 1994 года, который гласит, что в частном порядке, предполагает, что есть планы по повышению стоимости коммунальных ставок путем покрытия расходов на содержание жилья, продвижение авансовых льгот, субсидий для малообеспеченных жителей за счет спецпрограмм [2]. На основе данных программ льготирования и субсидирования каждый город старается использовать эти возможности для социальной защиты малообеспеченного населения.

Каждое из польских самоуправлений стремится реализовать свою собственную политику в этой области. Например, города Польши платят за жилье по "агрессивной" политике, которая регулярно повышают тарифы. Чтобы преодолеть политическое и социальное противодействие повышению тарифов, муниципалитеты позаботились о вовлечении всех заинтересованных сторон (членов городского совета, квартиросъемщиков, 16 граждан, домовладельцев, граждан) в жилищный рынок. Эти тарифы неотъемлемой частью своих перспективных планов по развитию жилищного сектора. В то же время, в Кракове, с введением дифференцированных тарифов, применяются методологию с пояснениями цены которых помогают представить структуру платежей за жилье, с возможностями по погашению за счет жилищного фонда, т.е. часть оплаты возвращают собственнику имущества. Тарифы на этом этапе зависят от качества и расположения недвижимости.

Социально-жилищное объединение, жилищное объединение "Радомка" заключили договор с гражданами страны в направлении повышении тарифов, которые включают затраты на будущий ремонт, при этом органы ЖКХ постоянно отчитываются за все потраченные средства перед членами кооперативов.

Исследуя суть, происходящих изменений в этой области ЖКХ, нужно изучить опыт Восточной Германии, где после объединения с Западом в 1990 году начал реформирование данного сектора, находившегося в запущенном состоянии. Целью реформы ЖКХ было создание конкуренции в различных сферах ЖКХ, модернизировать коммунальную инфраструктуру и жил фонд, улучшить ценообразование на оказание предоставленных услуг. Для повышения уровня цен Германия перешла от социальной поддержки населения через коммунальные услуги к целевым субсидиям для нуждающимся в материальной помощи в соответствии с уровнем их доходов по правилу: обеспеченные помогают малоимущим по предоставляемым равным тарифам за услуги, кроме того госорганы предоставляют субсидии, льготы, кредиты с низкими процентными ставками для вышеуказанных категорий граждан,

кроме того, можно отметить, что государственные органы Германии осуществляют инвестирование, предоставляют льготные кредиты, гранты предприятиям, которые занимаются модернизацией сетей и оборудования. Следует также отметить, что произошло значительное увеличение стоимости услуг и связанный с этим переход к тарификации предоставляемых услуг на основе фактического потребления. В связи с ростом цен на городские услуги население стало более экономно растрачивать, предоставленные ресурсы. Следует отметить, что в ходе реформы в Германии весь жилищно-коммунальный сектор был фактически приватизирован (земля также была передана в собственность фирм), компании по коммуналуслугам избираются на конкурсной основ, что подняло качество и управление хозяйством.

Потребителям требовался целый ряд услуг" многообразные коммуналуслуги". Например, помимо основной деятельности, коммунальные предприятия включали в собственные услуги по чистке, прилегающей территории, сбору и вывозу мусора, содержанию собственной инфраструктуры, телекоммуникациям и т.д.

Жилищные кооперативы были преобразованы в организации собственников жилья, которые стали юридически самостоятельными фирмами. Такие организации, в частности, осуществляли жесткий контроль за количеством и качеством предоставляемых услуг, представляя интересы 17 собственников квартир [1, 5]. Для содействия развитию ЖКХ были созданы специальные жилищные банки. Они предоставляли кредиты по льготным ставкам для конкретных целевых программ, направленных на повышение эффективности и экономию ресурсов. Не менее интересен для Казахстана и опыт Великобритании в реформировании ЖКХ. На протяжении почти 20 лет в Великобритании создаются социальные и коммерческие услуги и запрет на выключение коммуналуслуг и созданы диспетчерские службы быстрого реагирования различных неполадок.

Другим важным этапом реформирования коммуналхозяйства является консолидация муниципальных образований в стране, сначала в десять госпредприятий. Во Франции, например, коммунальные услуги являются преимущественно государственными. Опыт использования льгот по собственным договорам, которые были подписаны госслужбами до запуска в эксплуатацию малого бизнеса и передачи жилья в ЖКХ., Оказание услуг предоставляет концессионер, в первую очередь, он имеет право взимать с потребителей плату за оказание этих услуг. Однако предварительная уступка, льготы, субсидии по объему услуг, включая монополию в секторе водоснабжения и водоотведения - это не то, что делает государство. Недвижимость обеспечивается за счет временного использования частной фирмы, которая является площадкой для владения за приличную оплату с учетом рисков в период их работы. Выбор дилера осуществляется на конкурсной основе. Ранее это соглашение заключалось на уровне его деятельности на несколько месяцев о методологии заключения контрактов по фиксированным ставках. Чтобы гарантировать качество обслуживания, власти должны немедленно использовать санкции, чтобы лишить их права на компромисс. Для качественного проживания населения на благоустроенной территории, на которой будут заключены договора с учетом графиков производства работ и в этом случае происходит слияние деятельности 2-х экономических агентов – инвестиций госорганов и частного управления.

Во Франции в целом существует трехуровневая система прогнозирования государственного жилья: поставки стационарных газовых сетей находится компетенции органов госвласти и частных компаний, при этом все частные городские службы заключают договора с местными органами управления, где госвласти прописывают постоянный контроль за услугами, а частные компании обязуются предоставлять качественные хозяйственные услуги для населения. Существуют утвержденные стандарты качества, используемые органами власти в рамках правил муниципалитета и управления организованными компаниями, которые используют системы и условия охраны труда, расценки по услугам, требования к стандартам качества работ. Также во Франции используйте различные способы управления многоквартирными домами. В домах товарищества собственников квартир, заключается договор с самоуправлением на подачу воды, газа и прочее. Затем есть компании, специализирующиеся на ландшафтном дизайне, и специализированные компании, предлагающие контроль качества. 18 Почти многие государства осуществляют поддержку населению в виде жилищных пособий, которые составляют 0,7 -2 % ВВП. Канада реализует нацпрограмму жилья 2030 год", по которой строится и выдается соцжилье для малообеспеченных семей и некоторых уязвимых групп населения. Программа предусматривает строительство 100 тысяч жилых домов для обеспечения жильем 530 тысяч семей с субсидированной арендной платой (выделено 50 миллионов долларов).

В Швеции разработана и реализуется государственная Программа "миллиона квартир" для социальных граждан. В Сингапуре составляет 80% жилфонда является государственным, около 86% сингапурцев живут с учетом госжилищных ссуд, оплачивая ежедневные нужды и ссуду. В США в рамках государственной поддержки было профинансировано 2,4 миллиона единиц социальной аренды объектов на сумму более 75 миллиардов долларов прямых инвестиций. Правительство предоставило стимулы для частных инвесторов, желающих построить арендное жилье для остронуждающимся. В современном мире во многих странах ЖКХ представляет бизнес структура, при этом она несет правовую ответственность и получает от потребителей оплату за свои услуги. "Голландская модель" – госвладение и менеджмент хозяйств через частную компанию. "Французская модель" – госактивы ЖКХ передаются бизнес фирмам по принципу ГЧП. "Британская модель" – ЖКХ у бизнес сообществе, госорганы минимально осуществляет

регулирование и поддержку в ЖКХ. В Финляндии всеми коммусистемы владеет госорганы, а население имеет право выбора поставщиков услуг. Водоканалом полностью владеет бизнес фирмы, в его инфраструктуру входит коммунальные службы и они работают по контракту с муниципалитетами. Окружение городского населения централизованными коммуникациями в высокогорных районах ОЭСР. Обобщив и проанализировав опыт зарубежных стран в решении жилищнокоммунальных проблем, мы определили конкретные меры по реализации технических проблем. Подходы к решению технических проблем. Почти во всех странах Восточной Европы и Балтии законодательство, разрешающее приватизацию квартир, перекладывало ответственность за содержание и ремонт здания с государства или местных властей на новых владельцев. Однако меры по улучшению состояния приватизированных индивидуальных и многоквартирных домов были приняты и применены к частным домовладельцам. Варианты устойчивого и энергоэффективного использования природных ресурсов и отходов на основе опыта разных стран.

Производство "зеленой" энергии путем установки ветряных турбин. В современном мире на энергию ветра приходится слишком мало, всего 1%, но в некоторых странах ветряные 19 турбины генерируют 20% энергии, получаемой традиционными методами. В настоящее время в производстве энергии ветра задействовано 300 000 человек. Положительные эффекты: производство чистой энергии, которая не оказывает вредного воздействия на окружающую среду; занятость населения [4].

В Китае внедряются системы солнечных коллекторов при строительстве зданий и использовании солнечной энергии в промышленности. Положительный эффект: производство чистой и экономичной энергии, не оказывающей вредного воздействия на окружающую среду [5]. Решение экологических проблем - пути выхода: переработка и утилизация отходов; создание программы перехода к более рациональному и экономичному образу жизни. Европейцы сжигают неперерабатываемые отходы, получая из них электрическую и тепловую энергию. В европейских странах сжигается до 30 % бытовых отходов, в Японии - около 65%, в США - около 15%. Прямое сжигание ТБО является экологически опасным процессом. Он производит не только токсичные выбросы в атмосферу (тяжелые металлы, дибензиодиоксины, дибензофураны, оксиды углерода и азота), но и большое количество шлака. Игнорирование этого очевидного недостатка при организации мусоросжигательных заводов является прогрессивным методом утилизации ТБО.

Экологическая проблема решается за счет применения систем газоочистки, а образующийся шлак используется в дорожном строительстве. Метод способствует сокращению площадей роста под охраной ТБО и имеет экономический положительный эффект. Лучшие производители "умных домов" в мире относятся Control4 (США). подход к управлению комфортное электоросвещение, экономия энергии, музыка и видео в жилище. Фирма предоставляет услуги по системе отопления, охлаждения и кондиционирования воздуха. Они также занимаются регулированием электродвигателей и систем управления. Arlait (Германия) изготовляет безпроводное электрообеспечение, VIA Technologies (Тайвань) зарядное оборудование, чипсы, электронные схемы и т.д. Передовой опыт стран доказывает, что Казахстану срочно нужна модернизация ЖКХ. И она будет успешной в случае когда коммунальные хозяйства будут выполнять качественные услуги, которые удовлетворяли потребителей за их реальную цену. Вывод по главе 1: нами было рассмотрено понятие ЖКХ и особенности ее структуры. ЖКХ - сфера в городской экономике, ведущая качественных услуг для населению с целью создания нормальных условий проживания и функционирования компаний.

При этом существуют традиционное и не традиционное ЖКХ, с каждым годом с ростом новых инновационных технологий появляются новые услуги ЖКХ. В исследование были изучены теоретически факторы, влияющие модернизацию ЖКХ, среди которых можно отметить- остаточный принцип управления городским хозяйством от СССР, рост населения городов и соответственно возникают факторы повышения в потребности жилья, расслоения общества на социально уязвимых и богатых. 20 Зарубежный опыт США, Венгрии, стран бывшего Союза, Канады, Сингапура, Финляндии, стран ОЭСР, где рассмотрены модели управления, жилищная поддержка со стороны государств населению, современные технологии, применяемы в ЖКХ в этих странах, данный опыт является бесценен для Казахстана и частично используется, а новые подходы стран по эффективной модернизации ЖКХ могут быть применимы для нашей страны, а также различные возможные пути модернизации м использованием передовых стройматериалов, экологически чистых материалов и энергоресурсов, ветроэнергетики, сжигания мусора, который содействует уменьшению площадей ТБО и дает экономический эффект от пара и энергии, солнечных коллекторов, цифровизации, «умных домов» и другие.

Список используемой литературы:

1. Ряховская А.Н. Особенности ЖКХ и их влияние на процессы финансирования. Стратегические решения и риск-менеджмент. 2010;(3):48-57. URL: https://doi.org/10.17747/2078-8886-2010-3-48-57

2. Ряховская А. Н. Антикризисное управление жилищно-коммунальным хозяйством муниципальных образований (вопросы теории, методологии и практики). - М .: ИПК госслужбы, 2003.

3. Женевская хартия ООН, Обеспечить доступ к достойному, достаточному, приемлемому по цене и здоровому жилью для всех, United nations economic commission for Europe,(Европейская Экономическая Комиссия Организации Объединенных Наций, 16 апрель, 2015 год, с. 40; URL:https://unece.org/DAM/hlm/charter/Language_versions/RUS_Geneva_U N_Charter.pdf

4. Женевская хартия ООН об устойчивом жилищном хозяйстве, by admin 03.06.2020, URL: www.unece.org

5. Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия экономика. No 1 (11), 2015Инновационные технологии развития сферы ЖКХInnovative technologies of the sphere of housing and communal services

Кадырбеков А.
студент 1 курса магистратуры по специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.,*** *к.э.н.,и.о. доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. *В своей статье мы раскрываем содержание следующих вопросов: конкуренция, конкурентоспособность предприятия и её роль в современных условиях. Делается акцент на необходимость повышения конкурентоспособности современного предприятия и приводятся конкретные рекомендации по повышению его конкурентоспособности.*

Конкуренция – это одна из самых важнейших качеств рыночного хозяйства. Особенно конкуренция способствует творческой свободе человека, а также созданию условий для реализации его способностей в области экономики посредством разработки и изготовления новых товаров и услуг, способных выдержать конкуренцию. Конкурентоспособность предприятия представляет собой его превосходство по сравнению с другими предприятиями данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

Конкурентоспособность не является неотъемлемой частью фирмы, это значит, что оценка конкурентоспособности может быть произведена только в кругу групп фирм, которые имеют отношение к одной отрасли, либо фирм, которые производят одинаковые товары и услуги.

Конкурентоспособность возможно обнаружить только при сопоставлении или сравнении между собой этих фирм, как в рамах страны, так и в рамках мирового рынка. Отсюда следует, что конкурентоспособность фирмы — это понятие относительное: одна и та же фирма в масштабе, к примеру, региональной отраслевой группы, возможно, будет являться конкурентоспособной, а в масштабе отраслей мирового рынка или его сегмента — нет. Оценка степени конкурентоспособности, т. е. выявление характера конкурентного преимущества фирмы по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, иными словами, в выборе фирмы-лидера в отрасли страны или за ее пределами. Такая фирма-лидер обязана иметь такие параметры как: соизмеримость характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью; соизмеримость сегментов рынка, которым предопределена выпускаемая продукция; соизмеримость фазы жизненного цикла, в которой действует фирма.

Отсюда следует, что конкурентное преобладание одной фирмы над другой возможно будет оценена в том условии, если обе фирмы отвечают одинаковым потребностям покупателей, которые имеют отношение к родственным сегментам рынка.

Наряду с этим, фирмы располагаются приблизительно в одних и тех же фазах жизненного цикла. При этом, если этих условий не будут придерживаться, то сравнение может быть ошибочным. В настоящее время в Казахстане открыто обнаруживается тенденция усиления конкуренции между предприятиями, подвергающиеся возрастающему общему влиянию конкурентных факторов.

Несмотря на это, в большинстве предприятиях не осуществляется работа по анализу конкурентов, направленная на достижение какой-либо цели, недостаёт понятия о том, что представляет собой конкурентоспособность предприятия, как ее образовать, поддерживать и как правильно реализовывать.

Вопрос, связанный с повышением конкурентоспособности имеет отношение почти ко всем аспектам жизни общества. Например, в развитых странах, этот вопрос обращает на себя внимание делового общества и государственных деятелей. Усиление конкурентной борьбы за продажу товаров вынуждает страны непрерывно производить поиск новых возможностей и резервов для продажи своих товаров, улучшать технологии с целью изготовления товаров высшей пробы.

Конкурентоспособность предприятий является основой конкурентоспособности национальной экономики каждой страны, поэтому эта проблема должна постоянно находиться в поле зрения органов государственного управления. Роль государства в этих вопросах является весьма важной.

Конкурентная способность субъектов хозяйствования все больше зависит не только от предприимчивости управленцев и производительности работников, но также и от функционирования территориальных общественно-хозяйственных систем и их способности к формированию современных действенных структур, которые результативно используют имеющуюся в регионе совокупность факторов производства.

Рост конкурентоспособности предприятия зависит, с одной стороны, от управленческих решений на уровне самих предприятий, с другой — от государственной и региональной политики в сфере создания соответствующей экономико-правовой среды и государственной поддержки усилий субъектов хозяйствования относительно повышения их конкурентоспособности.

Повышение конкурентоспособности предприятия необходимо рассматривать как долгосрочный последовательный процесс поиска и реализации управленческих решений во всех сферах его деятельности, осуществляемый планомерно, в соответствии с выбранной стратегией долгосрочного

развития, с учетом изменений во внешнем окружении и состояния средств самого предприятия, и внесением соответствующих корректив.

Важнейшими методологическими задачами решения проблемы повышения конкурентоспособности предприятия являются: – определение критериев конкурентоспособности и формирование системы показателей ее измерения; – разработка методов оценки уровня конкурентоспособности; – разработка методов формирования алгоритмов (программ) повышения конкурентоспособности. Проблема повышения конкурентоспособности имеет несколько аспектов: технологический, организационный, экономический, социальный, юридический и коммерческий. И хотя все они составляют единую систему обеспечения конкурентоспособности продукции, существует определенная очередность решения проблем каждого из перечисленных аспектов. Однако решение экономических вопросов является первоочередным.

Конкурентоспособность предприятия определяется, прежде всего, такими факторами, как потребительские свойства товаров, мера их маркетинговой поддержки, характеристика целевых рынков, поведение потребителей, потенциал и ресурсы предприятия и т. д. Набор факторов, которые определяют конкурентоспособность предприятия, оказывается столь значительным и своеобразным, что невозможно предложить единую методику сбора данных относительно их обработки и идентификации для принятия соответствующих решений.

Одним из направлений повышения уровня конкурентоспособности предприятия является рост объемов реализации его продукции (товаров, работ или услуг) на рынке. Однако рост объемов реализации само по себе не даст желаемых результатов, так как при этом не учитываются такие важные результативные показатели, как прибыль предприятия, величина расходов на реализацию (которая с увеличением объемов реализации далеко не всегда уменьшается) и т. д. В процессе управления объемами деятельности по данному методу предприятие решает ряд задач.

Одной из главных является определение объема реализации услуг, при котором обеспечивается безубыточная деятельность предприятия. Еще одним направлением по повышению конкурентоспособности предприятия является улучшение качества выпускаемой продукции, что повлияет на ускорение НТП, увеличение экспорта, могущество, процветание, новые рынки сбыта. Решение проблемы качества продукции на предприятии – это высокий его имидж у покупателей, это выход так же на внешний рынок, это основа для получения максимальной прибыли устойчивого качества продукции. Уменьшение расходов является традиционным, старым и наиболее исследованным методом усиления конкурентных преимуществ предприятия.

Носителем конкурентного преимущества в данном случае является фирма, которая благодаря комплексу мер достигает меньших, чем у конкурентов, затрат. Однако удержать такое конкурентное преимущество в современных условиях достаточно трудно.

Реализация данного метода требует скоординированной работы персонала компании по совершенствованию технологий производства, НИОКР и логистики, организационной структуры, менеджмента персонала. Компании, которые выбирают такой путь усиления конкурентных позиций, постоянно занимаются анализом затрат на всех стадиях разработки, выпуска и реализации продукции.

Важная роль и маркетологов на данном этапе. Они должны постоянно заниматься мониторингом рынка, отслеживать расходы фирм-конкурентов, новейшие технологии, проводить функционально-стоимостной анализ.

Еще одним эффективным инструментом повышения конкурентоспособности является бенчмаркинг. Бенчмаркинг – непрерывный, систематический поиск, изучение лучшей практики конкурентов и предприятий из смежных отраслей, а также постоянное сравнение желаемых изменений и результатов бизнеса с созданной эталонной моделью собственной организации бизнеса.

На основе полученного – создание и поддержка системы непрерывных улучшений результативности бизнеса. Бенчмаркинговый подход даст организации возможность перенять лучший опыт других компаний.

Список используемой литературы:

1. Бексултанова, А.И. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия / А.И. Бексултанова, С. А. Аслаханова, М. А. Эскиев. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2015. – № 21 (101). – С. 361-363. – URL: https://moluch.ru/archive/101/22815/ (дата обращения: 03.04.2024).

2. Айдинова, А. Т. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / А. Т. Айдинова, Е. С. Головко. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 12 (92). – С. 371-373. – URL: https://moluch.ru/archive/92/20302/ (дата обращения: 04.04.2024).

Калимолданова А.,
студентка 3 курса специальности «Маркетинг»
Научный руководитель: ***Шаймерденова А.К,*** *старший преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РЕКЛАМА И PR КАК КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА

Аннотация. *Реклама и PR являются ключевыми инструментами маркетинга, позволяющими компаниям привлекать внимание и интерес потенциальных потребителей к своим товарам и услугам. Реклама - это форма коммуникации, основная цель которой - продвижение товаров и услуг, путем использования платных каналов распространения информации, таких как телевидение, радио, печатные издания и интернет. PR же, в свою очередь, представляет собой пиар-стратегии, направленные на установление и поддержание доверительных отношений между компанией и ее аудиторией. Результатом успешной рекламы и PR-кампании является повышение узнаваемости бренда, формирование положительного имиджа компании и увеличение продаж.*

Рекламные кампании обычно разрабатываются командой специалистов по маркетингу, включая копирайтеров, графических дизайнеров и медиапланировщиков. Эти кампании могут быть ориентированы на конкретную демографическую группу, основанную на таких факторах, как возраст, пол, местоположение или интересы. Успех рекламной кампании можно измерить с помощью таких показателей, как охват, показы, количество переходов по ссылкам и конверсии.

PR - это стратегический коммуникационный процесс, который помогает организациям выстраивать отношения со своей целевой аудиторией. PR может принимать различные формы, включая связи со СМИ, работу с влиятельными лицами, мероприятия и вовлечение сообщества. Основной целью PR является создание положительного имиджа компании в глазах общественности, установление авторитета и укрепление доверия.

PR-кампании обычно разрабатываются командой профессионалов в области коммуникаций, включая специалистов по связям с общественностью, организаторов мероприятий и менеджеров по социальным сетям. Эти кампании могут быть ориентированы на определенную аудиторию, такую как журналисты, блоггеры или влиятельные лица отрасли. Успех PR-кампании можно измерить с помощью таких показателей, как освещение в СМИ, вовлеченность в социальные сети и анализ настроений.

Хотя реклама и PR преследуют разные цели и тактику, они работают вместе для создания успешной маркетинговой кампании. Реклама может повысить узнаваемость бренда и вызвать интерес к продукту или услуге, в то время как PR может повысить авторитет и установить доверительные отношения с целевой аудиторией. Работая вместе, реклама и PR могут создать комплексную маркетинговую стратегию, которая охватит целевую аудиторию по нескольким каналам.

Например, запуск нового продукта может включать в себя рекламную кампанию, которая создает ажиотаж и вызывает интерес к продукту. Рекламная кампания может быть подкреплена PR-кампанией, которая повышает доверие к продукту и укрепляет доверие целевой аудитории. Это может включать привлечение средств массовой информации к влиятельным лицам отрасли, обзоры продуктов и вовлечение в социальные сети. Работая вместе, реклама и PR могут создать мощную маркетинговую стратегию, стимулирующую продажи и повышающую лояльность к бренду.

Одним из примеров успешной рекламной и PR-кампании является кампания Coca-Cola "Поделись кока-колой". [1]

Рекламная кампания включала замену логотипа Coca-Cola на бутылках и банках на 250 самых популярных наименований в стране. Цель состояла в том, чтобы побудить людей покупать персонализированные бутылки кока-колы для себя или в качестве подарков друзьям и семье. Рекламная кампания была поддержана телевизионными роликами, рекламными щитами и рекламой в социальных сетях, побуждающей людей делиться фотографиями своих персонализированных бутылок в социальных сетях.

PR-кампания включала в себя работу с влиятельными людьми, такими как блогеры и знаменитости из социальных сетей, которые делились фотографиями своих персонализированных бутылок из-под кока-колы в социальных сетях. Coca-Cola также создала веб-сайт, на котором люди могли онлайн заказывать персонализированные бутылки и делиться своими историями о том, как они делились кока-колой с другом или любимым человеком.

Кампания "Поделись кока-колой" была чрезвычайно успешной, повысив продажи и вовлеченность Coca-Cola. Результатом кампании стало увеличение объема продаж на 2% и потребления на 7%. Более 500 000 фотографий были опубликованы в социальных сетях с хэштегом #ShareACoke. Кампания также получила множество наград, в том числе Гран-при Cannes Lions за PR и гран-при Titanium за рекламу.

Перейдем к цифрам. Если посмотреть на суммарный объем рекламы в средствах ее распространения в 2022: ТВ, Интернет, Наружная реклама, Радио, Пресса составил порядка 85,4 млрд. тенге с учетом НДС, что на 11,7% больше по сравнению с предыдущим 2021-м годом (табл.№1).

Таблица 1. Объем рекламы Казахстана в средствах ее распространения за 2022 год, млрд. тенге*

№	Медиа-каналы	2021	2022	Динамика 22/21, %
1	ТВ	33,6	35,2	5%
2	Интернет	28,6	34,4	20%
3	Наружная реклама	9,4	10,9	17%
4	Радио	3,6	3,7	2%
5	Пресса	1,3	1,1	-16%
Итого		76,5	85,4	11,7%
Примечание: источник[2]				

По таблице 1 можно понять, что все средства распространения рекламы за 2022 год превзошли все ожидания по словам Ильмурада Джумаева, председателя совета экспертов ЦАРА (Центрально-Азиатской Рекламной Ассоциации).

Самым развивающим средством распространения рекламы в РК, как показывает таблица 1 является рынок интернет-рекламы. Основными факторами развития рынка интернет-рекламы является:

— увеличение активности текущих рекламодателей, как в части увеличения среднего чека, так и в части увеличения количества кампаний и рекламируемых брендов;

— увеличение количества рекламодателей;

— рост востребованности развивающихся направлений: data, e-com, технологической монетизации;

— рост интереса рекламодателей к PR, спецпроектам, интерактивным и другим новым видеоформатам, которые позволяют выделиться из рекламного шума на фоне растущей рекламной нагрузки.

Реклама и PR - это ключевые маркетинговые инструменты, которые могут помочь компаниям достичь своих бизнес-целей. В то время как реклама фокусируется на получении дохода за счет платных коммуникаций, PR фокусируется на построении отношений с целевой аудиторией посредством стратегических коммуникаций. Работая вместе, реклама и PR могут создать комплексную маркетинговую стратегию, которая охватит целевую аудиторию по нескольким каналам и будет способствовать росту бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Контентная платформа Дзен.Ру // https://dzen.ru/media/id/5ba0bf7eac53bc00aa351588/uspeh-kampanii-podelis-kokakoloi-61080c8dbe4d6e3d43b3a22f?utm_referer=www.google.com
2. Новостной портал Tribune.kz // https://tribune.kz/obem-rynka-reklamy-v-kazahstane-za-2022-god/

Калымжанов Р.С.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
*Научный руководитель**: Укубасова Г.С.,** Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности энергетической промышленности Казахстана в условиях функционирования Евразийского экономического союза. Важным фактором повышения конкурентоспособности энергетической промышленности Казахстана является сотрудничество с другими странами-членами ЕАЭС.*

Казахстан является одним из крупнейших производителей и экспортеров энергетических ресурсов в регионе. Однако, несмотря на это, энергетическая промышленность Казахстана сталкивается с рядом проблем, которые ограничивают ее конкурентоспособность на международном рынке.

Сотрудничество с другими странами-членами ЕАЭС является важным фактором повышения конкурентоспособности энергетической промышленности Казахстана. Создание единой энергетической системы в рамках союза позволит улучшить координацию работы энергетических компаний, оптимизировать использование ресурсов и повысить эффективность производства.

Это одно из самых важных направлений развития энергетической отрасли Казахстана. В последние годы в стране активно развиваются проекты по строительству солнечных и ветровых электростанций, а также гидроэлектростанций. Например, в 2019 году введена в эксплуатацию первая солнечная электростанция мощностью 100 МВт в Жамбылской области. Также планируется строительство новых гидроэлектростанций на реках Или, Шу и Ишим [1].

Развитие альтернативных источников энергии не только снижает зависимость от традиционных источников энергии, но и способствует сокращению выбросов углекислого газа в атмосферу, что является важным шагом в борьбе с изменением климата. Кроме того, использование альтернативных источников энергии может стать дополнительным источником дохода для Казахстана при экспорте электроэнергии в другие страны.

Казахстан также работает над модернизацией существующих энергетических предприятий, чтобы улучшить их эффективность и экономическую эффективность. Это включает в себя замену устаревшего оборудования на более эффективное, а также внедрение новых технологий для повышения производительности и снижения затрат на производство энергии [2].

В целом, развитие энергетической отрасли Казахстана является важным направлением для устойчивого развития страны. Развитие альтернативных источников энергии, модернизация существующих предприятий и экспорт электроэнергии могут стать дополнительным источником дохода для страны, а также способствовать борьбе с изменением климата и уменьшению зависимости от традиционных источников энергии.

Также важным аспектом является повышение энергоэффективности в стране. Казахстан работает над созданием энергоэффективных технологий и стимулирует использование таких технологий в различных секторах экономики. Это поможет сократить потребление энергии и уменьшить нагрузку на энергетическую систему страны [3].

Кроме того, Казахстан активно развивает возобновляемые источники энергии, такие как солнечная и ветровая энергия. В стране уже построены несколько солнечных и ветровых электростанций, а также запущен ряд проектов по развитию гидроэнергетики.

В целом, Казахстан стремится к устойчивому развитию своей энергетической отрасли, чтобы обеспечить надежное и доступное энергоснабжение для своих граждан и промышленности, а также сократить зависимость от импорта энергии и снизить негативное воздействие на окружающую среду.

Также важно развивать транспортную инфраструктуру для улучшения транспортировки энергии и повышения ее доступности для потребителей.

Это может быть достигнуто через строительство новых магистральных линий, модернизацию существующих и улучшение качества транспортировки. Кроме того, необходимо развивать альтернативные источники энергии, такие как солнечная и ветровая энергия, чтобы уменьшить зависимость от традиционных источников и повысить экологическую устойчивость производства.

В целом, развитие энергетической промышленности Казахстана является важным фактором для обеспечения экономического роста и устойчивого развития страны. Для этого необходимо решать проблемы низкой энергоэффективности, ограниченного экспортного потенциала и развивать сотрудничество с другими странами-членами ЕАЭС.

Также важно развивать транспортную инфраструктуру и альтернативные источники энергии для уменьшения зависимости от традиционных источников и повышения экологической устойчивости производства.

Для максимального использования преимуществ, которые открывает Договор о ЕАЭС, и выведения отношений стран-участниц на качественно новый уровень необходимо обратить внимание на реализацию следующих задач:

1) Первоочередное решение узловых вопросов, образующих в совокупности фундамент интеграции, т.е. необходимо сконцентрироваться на согласованной политике, формировании общего рынка в тех сферах, которые интересны всем участникам.

2) В ближайшей перспективе одной из ключевых задач Казахстана и России должна стать разработка совместной энергетической стратегии в рамках ЕАЭС. В соответствии с Договором о ЕАЭС формирование общего рынка нефти и нефтепродуктов и предоставления доступа к газотранспортной инфраструктуре будет осуществлено поэтапно к 2025 г. на основе последовательной разработки концепции, программы и соответствующих соглашений.

3) Развитие общей транспортной и коммуникационной инфраструктуры, соединяющей Европу и Азию, евро-атлантический, азиатско-тихоокеанский и северо-американский экономические ареалы. Следует формировать глобальные транспортно-логистические узлы, создавать транснациональные корпорации с применением новейших логистических и информационных технологий, передовых международных стандартов, позволяющих существенно сокращать транснациональные издержки.

4) Развитие межстрановой экономической, прежде всего промышленной, кооперации и отраслевой интеграции. В соответствии с Договором о ЕАЭС общий электроэнергетический рынок планируется сформировать к 2025 году путем интеграции национальных рынков электроэнергии Казахстана, России и Беларуси. Главная миссия ЕАЭС в первой половине XXI в.: стать одним из ключевых экономических макрорегионов мира [4].

Выводы: В заключение следует отметить, что участие Казахстана в энергетической интеграции ЕАЭС позволит нивелировать слабые стороны энергетического сектора страны и добиться многих уникальных преимуществ, недоступных для страны без участия в интеграции, при этом обеспечив безопасность и стабильность развития энергетической отрасли и реализацию ключевых положений энергетической политики страны.

В конечном счете, благодаря формированию общих рынков энергии и энергоносителей будет достигнута одна из главных стратегических целей энергетической интеграции всего Евразийского экономического союза – переход от экспорта энергоносителей к экспорту чистой энергии.

Список используемой литературы:

1. Официальный сайт ЕАЭС. ЕЭК представила странам ТС и ЕЭП Концепцию общего рынка электроэнергии. [Электронный ресурс]. URL: http:// www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/10E07E2014E1.aspx

2. Лу Брефор «Электроэнергетика: экспортный потенциал Центральной Азии» // Постоянный представитель Всемирного банка в Казахстане. – URL: http://www.investkz.com/journals/42/100.html

3. Сеферов А.К., Сапаров С., Иллерицкий Н.И. Экономико-правовые проблемы развития энергетического потенциала прикаспийских государств в контексте деятельности ЕАЭС // Энергетика Евразии: новые тенденции и перспективы. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – С. 87.

4.Телегина Е.А., Халова Г.О., Сорокин В.П., Морозов В.В., Студеникина Л.А., Йорданов С.Г., Иллерицкий Н.И. Энергетическая интеграция государств ЕАЭС. Предпосылки, вызовы и возможности. Монография. Часть 1. Под общей редакцией Е.А. Телегиной. – М.: РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, 2016. – С. 150 -153.

Кузьмичев А.Е,
студент 2 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Улыбышев Д.Н.,*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТРУМЕНТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Финансовые рынки и инструменты играют ключевую роль в современной рыночной экономике, обеспечивая капитал для компаний, инвесторов и государств. Взаимодействие участников на финансовых рынках создает динамическую среду, где цены формируются на основе спроса и предложения, а инновации и новые технологии постоянно расширяют возможности для инвесторов и предпринимателей. В данной статье рассматриваются особенности развития современных финансовых рынков и их влияние на развитие экономики. Проведен перекрестный и сравнительный анализ влияния выбора направления развития образования в области финансов. Даны рекомендации по внедрению разработок в развитие современной финансовой структуре.*

Финансовые рынки в широком смысле относятся к любому рынку, на котором происходит торговля ценными бумагами, включая, среди прочего, фондовый рынок, рынок облигаций, рынок деривативов. Финансовые рынки жизненно важны для бесперебойной работы капиталистической экономики. Финансовые рынки играют жизненно важную роль в обеспечении бесперебойной работы капиталистической экономики, распределяя ресурсы и создавая ликвидность для предприятий и предпринимателей. Рынки позволяют покупателям и продавцам легко торговать своими финансовыми активами. Финансовые рынки создают продукты ценных бумаг, которые обеспечивают доход тем, у кого есть избыточные средства (инвесторы/кредиторы), и делают эти средства доступными для тех, кто нуждается в дополнительных деньгах (заемщики).

Фондовый рынок — это всего лишь один из видов финансового рынка. Финансовые рынки создаются путем покупки и продажи многочисленных видов финансовых инструментов, включая акции, облигации, валюты и производные инструменты. Финансовые рынки в значительной степени полагаются на информационную прозрачность, чтобы гарантировать, что рынки устанавливают эффективные и адекватные цены. Рыночные цены ценных бумаг могут не отражать их внутреннюю стоимость из-за макроэкономических факторов, таких как налоги.

Возможно, наиболее распространенными финансовыми рынками являются фондовые рынки. Это места, где компании размещают свои акции, и они покупаются и продаются трейдерами и инвесторами. Фондовые рынки или рынки акций используются компаниями для привлечения капитала посредством первичного публичного предложения (IPO), при этом акции впоследствии торгуются между различными покупателями и продавцами на так называемом вторичном рынке.

Типичными участниками фондового рынка являются (как розничные, так и институциональные) инвесторы и трейдеры, а также маркет-мейкеры (ММ) и специалисты, поддерживающие ликвидность и обеспечивающие двусторонние рынки. Брокеры — это третьи стороны, которые облегчают сделки между покупателями и продавцами, но не занимают фактическую позицию по акциям.

Внебиржевой (OTC) рынок — это децентрализованный рынок, то есть он не имеет физического местоположения, а торговля ведется в электронном виде, на котором участники рынка торгуют ценными бумагами напрямую между двумя сторонами без брокера. В то время как внебиржевые рынки могут осуществлять торговлю определенными акциями (например, небольших или более рискованных компаний, которые не соответствуют критериям листинга бирж), большая часть торговли акциями осуществляется через биржи. Однако некоторые рынки деривативов являются исключительно внебиржевыми, и поэтому они составляют важный сегмент финансовых рынков. Вообще говоря, внебиржевые рынки и сделки, происходящие на них, гораздо менее регулируемы, менее ликвидны и более непрозрачны.

Облигация — это ценная бумага, под которую инвестор дает взаймы деньги на определенный срок по заранее установленной процентной ставке. Вы можете думать об облигации как о соглашении между кредитором и заемщиком, которое содержит детали кредита и его платежей. Облигации выпускаются корпорациями, а также муниципалитетами, штатами и суверенными правительствами для финансирования проектов и операций. На рынке облигаций продаются ценные бумаги, например, банкноты и векселя. Рынок облигаций также называют рынком долга, кредита или фиксированного дохода.

Как правило, на денежных рынках торгуют высоколиквидными продуктами с коротким сроком погашения (менее одного года), которые характеризуются высокой степенью надежности и относительно низким процентным доходом. На оптовом уровне денежные рынки связаны с крупными сделками между учреждениями и торговцами. На розничном уровне они включают взаимные фонды денежного рынка, купленные индивидуальными инвесторами, и счета денежного рынка, открытые клиентами банка. Физические лица также могут инвестировать в денежные рынки, покупая, среди прочего.

Производный инструмент — это контракт между двумя или более сторонами, стоимость которого основана на согласованном базовом финансовом активе (например, ценной бумаге) или наборе активов (например, индексе). Производные ценные бумаги — это вторичные ценные бумаги, стоимость которых определяется исключительно стоимостью первичной ценной бумаги, с которой они связаны.

Другим важным моментом, касающимся функционирования современного финансового рынка, является отрыв финансового сектора от реального сектора экономики. Проблема заключается в том, что финансовый рынок, возникший изначально для удовлетворения потребностей реального сектора, становится самостоятельным механизмом, в котором доминируют спекулятивные элементы. Эмпирическим проявлением этого стали доминирование краткосрочных форм финансирования, относительный рост масштабов финансового сектора и повышение нестабильности финансовых показателей.

К основным причинам отрыва финансового от реального сектора относят либерализацию финансовых рынков, интернационализацию мировой экономики, усиление финансового неравновесия (рост потребительского кредитования и национальной задолженности стран), непроизводственное использование капитала. Также значительное влияние оказывает развитие телекоммуникационных технологий. Появление возможности круглосуточного функционирования в реальном времени дает возможность использовать сотни финансовых продуктов, позволяющих распределять риски между видами экономической деятельности, регионами и часовыми поясами. Новые технологии привели к тому, что изменение ситуаций на рынках стало слишком быстрым для человеческого восприятия. К причинам отрыва финансового сектора от реального следует относить рост благосостояния граждан, что приводит к росту стоимости финансовых активов в расчете на душу населения. Теоретически рост благосостояния должен приводить к росту нормы сбережений, что вызывает рост инвестиций. Но на практике сбережения трансформируются в спекулятивный капитал.

Следствием такого отрыва становятся отсутствие влияния реального сектора на финансовый сектор и снижение эффективности реального сектора экономики. Возможность формирования на финансовом рынке неверных сигналов для реального сектора, возникновение диспропорций в аллокации ресурсов, возрастание угрозы нестабильности и рисков, порождаемых финансовым сектором. Решению проблемы разрыва между реальным и финансовым секторами будет способствовать выработка мер, направленных на противодействие этому процессу. На протяжении длительного пути своего развития любое государство находится под влиянием различных процессов, трансформирующих и модифицирующих его форму. Параллельно с формой государства трансформируются и отрасли государственности.

Этот процесс обусловлен причинно-следственной связью, поскольку иная политическая идеология, государственный режим, форма правления либо иные внешние обстоятельства ставят перед властью, олицетворяющей государство, иные цели и задачи. Поэтому в разные исторические периоды развития конкретного государства его функционал меняется, меняются методы осуществления власти, меняется ее структура, отсюда происходит пересмотр значимости отраслей.

Важнейшее место в классификации финансовых рынков занимает классификация по виду обращающихся активов.

Кредитный рынок. Представляет собой сегмент, в котором объектом купли-продажи выступают свободные кредитные ресурсы и обслуживающие их финансовые инструменты, обращение которых осуществляется на принципах возвратности и платности.

Рынок ценных бумаг. Представляет собой сегмент, в котором объектом купли-продажи выступают все виды ценных бумаг, эмитированных публичными и частными субъектами, в том числе государством, муниципальными образованиями, предприятиями и финансовыми институтами, а также финансовые услуги, связанные с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами. В странах с развитой рыночной экономикой рынок ценных бумаг является наиболее обширным видом финансового рынка по объему совершаемых сделок и многообразию обращающихся на нем финансовых инструментов.

Валютный рынок. Это сегмент, в котором объектом купли-продажи выступают иностранная валюта и финансовые инструменты, обслуживающие операции с ней. Он позволяет удовлетворить потребности хозяйствующих субъектов в иностранной валюте для осуществления внешнеэкономических операций, обеспечить минимизацию связанных с этим финансовых рисков, установить реальный валютный курс.

Рынок коллективных инвестиций. Объектом купли-продажи на этом рынке — даже на общем фоне активов и инструментов, обращающихся на финансовом рынке, — является весьма специфичный и разнообразный товар. Это предопределено тем, что в зависимости от вида коллективного инвестиционного института товаром могут выступать выпущенные ими ценные бумаги, страховая защита, свободные кредитные ресурсы, а также инвестиционные услуги, связанные с указанными объектами. Еще одной классификацией финансовых рынков является классификация по периоду существования и срокам обращения финансовых инструментов.

Список использованной литературы

1. Расчет ИРЛП [Электрон.ресурс]. - URL: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_RU_Technicalpdf.
2. http://www.tengrinews.kz/
3. Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы. - Астана, 2005 – 42 с
4. Ботеновская Е.С. Особенности инновационного развития Европейских стран с малой экономикой / Е. С. Ботеновская // Новости науки и технологий. - 2015. - № 1. - С. 34-42. - (Научные публикации). - Библиогр.: с. 42
5. http://www.stat.gov.kz (дата обращения: 01.2017)
6. Джеломанов Е.В.. Финансовые рынки через призму интеллектуальной собственности / Е. Джеломанов // Наука и инновации. - 2015. - № - С. 51-53. - (Синергия знаний). - Библиогр.: с. 53.

Сандыбай А.Н.
Экономика мамандығы бойынша 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Галиева А.Х,*** *э. ғ.д., профессор*
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

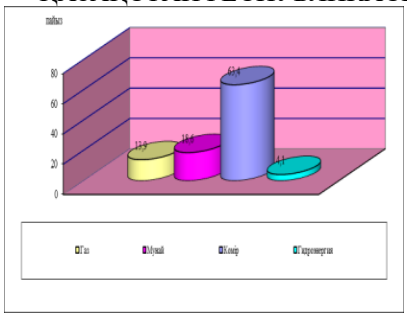
Аңдатпа. *Мақалада отандық мұнай-газ саласының қазіргі жағдайы сипатталды.Мұнай-газ өндірісіндегі шикі мұнай мен табиғи газ өндірістерінің мөлшері талданды. Облыстар бойынша мұнай, газ конденсатын қосқанда өндірісі мен табиғи газдың жалпы шығарылымы келтіріліп, талдау жасалды. Негізгі қызметтегі қызметкерлердің саны келтірілген. Саланың негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысы анықталды.*

Мұнай-газ ресурстарын өндіру секторы Қазақстан экономикасының негізгі дамытушы саласы болып табылады. Бұл сала жалпы ішкі өнімнің, бюджеттік түсімдер мен елге келетін валюталық түсімдердің негізгі бөлігін қалыптастырады. Мұнай-газ ресурстарының дәлелденген қоры бойынша Қазақстан әлемнің жетекші елдердің қатарына енеді. Қазақстан Ресей Федерациясынан кейін ТМД республикалары арасында көмірсутегі қоры бойынша екінші орында тұр. Қазақстан – мұнай және газ әлем нарығындағы ең ірі ойыншыларының бірі. Қазақстанда ең үлкен дәлелденген табиғи газ қоры бар, сонымен қатар елдегі дәлелденген мұнай қоры көрсеткіштері бойынша алғашқы ондыққа кіреді. Оның үстіне соңғы жылдары энергетикалық ресурстарды экспорттау Қазақстандағы экономикалық өсудің негізгі факторына айналды. Құрлықтағыны есепке ала отырып, Қазақстанның көмірсутегі шикізатының алынатын қоры мұнайдың 35 млрд. баррелін (4,8 млрд. тонна) және газдың 3,4 триллион текше метрін құрайды. Әлеуетті ресурстар бойынша республикада мұнай өндірісі болжамды бағалау бойынша 2030 жылға қарай - 120-150 млн. тоннаны құрайтын болады . Жалпы өнеркәсіп саласында кен өндіру өнеркәсібінің үлесі жоғары, әсіресе соның ішінде мұнай мен газды өндіру саласында.

Мұнай-газ өндірісіндегі шикі мұнай өндірісінің үлесі жоғары. Шикі мұнай өндірісінің үлесі 80-не астам %-ды құрайды. 2020 ж. шикі мұнай өндірісінің үлесі 84,6 % болса, 2021 ж. 84,6 % және 2018 ж. 85,8 % дейін артты. 2022 ж. 2016 жылмен салыстырғанда шикі мұнай өндірісінің көлемі 14,3 %-ға артқан. Мұнай-газ өндірісіндегі шикі мұнай өндірісінің көлемі басым. Шикі мұнай өндірісінің көлемі құбылмалы. 2011-2012 жылдары және 2014 жылдан бастап 2016 жылға дейін шикі мұнай өндірісінің көлемі азайып келді. Бірақ 2017 жылдан 2022 жылға қарай қайта өскен болатын. Сәйкесінше мұнай-газ өндірісіндегі үлесі артты. Республиканың мұнай-газ өндірісіндегі шикі мұнай өндірісінің төмендеуі салдарынан жалпы мұнайдың өндірісінің қысқаруына әкелді. Шикі мұнай өндірісінің 2014 жылмен салыстырғанда 2016 жылы 3,4 %-ға төмендеуі жалпы сала деңгейінде өндіріс көлемінің 3,4 %-ға қысқаруына әкелді.

Республиканың табиғи газ өндірісінде ілеспе мұнай-газ өндірісінің көлемі басым. Ілеспе газдың үлесіне республикадағы өндірілетін газдың 50 %-дан астам тиеді. Соңғы жылдары республикада өндірілетін газдың жартысынан астамы ілеспе газ есебінен өндірілді. Ілеспе газ өндірісінің көлемі жыл сайын артып келеді. 2022 жылы 2016 жылға қарағанда ілеспе газ өндірісінің үлесі 51,2 %-дан 59,1 %-ға дейін артқан. 2021жылдан бастап оның өндіріс көлемі артқан. Ілеспе мұнай газ өндірісі көлемі шикі мұнай өндірісіне шамамен 1,5 есеге пропорционалды. 2016 ж. ілеспе газ өндірісінің төмен болуы сол жылы жалпы мұнай өндірісінің төмендеуімен байланысты болды. 2016 ж. шикі мұнай мен ілеспе мұнай газ өндірістері 1,9 %-ға төмендеген. Осыған байланысты ілеспе мұнай газ өндіру көлемінің үлесі жалпы табиғи газ өндірісінде азайған. Қарастырып отырған 4 жылдық мерзім аралығында ілеспе газ өндірісінің көлемі орташа шамамен 7,4 %-ға өскен.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МҰНАЙ – ГАЗ САЛАСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ



2050 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының даму стратегиясында үлкен орынды еліміздің мұнай - газ кешені алады.Мұнай - газ саласы Қазақстан Республикасының энергетикалық қуат көзінің екінші орында. Республиканың энергетикалық баланста мұнай - газ саласының негізгі үлесі көмір салаласынан кейін 18,6% және 14% құрайды .Суретте 1-газ- 14%, 2- мұнай - 18,6% , 3- көмір 63,4 %, 4-гидроэнергия – 4,1 %

Республиканың мұнайлы аймақтарын қарастыратын болсақ. Республика облыстарының ішінде мұнай, газ конденсатын қосқанда, өндіру жағынан алғашқы орында Атырау облысы, одан кейін Маңғыстау мен Батыс Қазақстан облыстары тұр. Шикі мұнай өндірісінде облыстар шеңберінде қарастыратын болсақ,

Атырау облысында жоғары көрсеткішке қол жеткізді. Жамбыл облысынан басқа облыстарда шикі мұнай өндіріледі. Шикі мұнай өндірісі негізінен Атырау, Маңғыстау, Қызылорда және Ақтөбе облыстарында өндіріледі. Шикі мұнай өндірісінде Атырау облысының үлесі жоғары. Оның үлесі 2022ж. 61,1 % -ға жетті, бұл 2016 жылға қарағанда 16,5 % -ға артық. 2020 ж. оның үлесінде 47,1 % болса, 2021 ж. 51,4 % дейін өскен. Атырау облысында 2016 жылдан бастап шикі мұнай өндірісі тұрақты артып келеді. Маңғыстау облысының үлесі өткен жылдарға қарағанда азайған. 2017 ж. оның үлесі 28,6 %-ды құраса, 2022 ж. 26,2 %-ды, 2016ж. 19,4 %-ды және 2020 ж. 23,3 % -ды құрады. Қызылорда облысының жыл сайын шикі мұнай өндірісі мен үлесі де төмендеген. 2015 ж. 17,4 % болса, 2018 ж. 16,2 %-ды, 2021 ж. 13,5 %-ға және 2021 ж. 8,5 %-ға дейін азайған. Бұл облыста негізінен шикі мұнай өндіріледі. Ақтөбе облысында шикі мұнай өндірісі жыл сайын азайып келеді. 2016 ж. 8515 мың тоннадан 2022 ж. 5678 мың тоннаға дейін азайды. Батыс Қазақстан облысында кейбір жылдары өңдірілмей келсе, Шығыс Қазақстан облысында 2015 жылдан бастап шикі мұнай өндірісі мүлдем тоқтатылды. Газ конденсаты 7 облыстың 4-де ғана өндіріледі. Қазақстанда жалпы өндірілетін газ конденсатының 99 пайызы Батыс Қазақстан облысында өндіріледі. Соңғы 8 жылда газ конденсатын өндіру көлемі көп өзгермеген. Маңғыстау облысында газ конденсатын өндіру мөлшері 2022 ж. 2018 жылмен салыстырғанда шашамен 4 есе азайған. Ақтөбе облысында 2016 ж. 7,5 мың тоннадан 2022 ж. 298,9 мың тоннаға дейін артқан.

Мұнай-газ өнеркәсібінде жұмыс жасайтындардың саны соңғы жылдары артқан. Бірақ 2016-2017 жылдары өткен жылдармен салыстырғанда азайған болатын. Соның нәтижесінде мұнай-газ саласындағы жұмыс жасайтындардың үлесі өнеркәсіп саласында жұмыс істейтіндердің арасында төмендеп кейін артқан.Өнеркәсіптің негізгі қызметіндегі қызметкерлердің жалпы санындағы үлесі мұнай-газ саласындағы жұмыс жасайтындардың 1 %-ға өткен жылмен салыстырғанда көбейген. Бірақ жұмыс жасайтындар санының қысқаруына қарамастан осы жұмыс жасайтындардың орташа айлық жалақысы керісінше 2022 жылы артқан. Егер 2021жылы орташа айлық жалақы бұл салада 309128 теңгені құраса, 2022 жылы 393946 теңгеге жетті. Мұнай-газ саласында қызмет ететін жұмысшылардың жалақысының өсуі саланың негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысының өнеркәсіптің негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысына қатынасын өзгертті. Мұнай-газ саласының негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысының өнеркәсіптің негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысына қатынасы .

Қорытындылайтын болсам, мұнай-газ ресурстарын өндіру секторы Қазақстан экономикасының негізгі дамытушы саласы болып табылады. Бұл сала жалпы ішкі өнімнің, бюджеттік түсімдер мен елге келетін валюталық түсімдердің негізгі бөлігін қалыптастырады. Оның үстіне соңғы жылдары энергетикалық ресурстарды экспорттау Қазақстандағы экономикалық өсудің негізгі факторына айналды. Сонымен, мұнай-газ өнеркәсібі елдің негізгі бюджетін толтыратын сала ретінде ғана емес, сонымен қатар жұмыс орындармен қамтамасыз ететін және елге тартылатын инвестициялардың басым бөлігін қалыптастыратын сала болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Рахматуллина Г. Экспорт углеводородных ресурсов Казахстана: современное состояние и перспективы // KAZENERGY. – 2022.

2. Кенжегалиев А., Мамбетов М.Н., Хасанова А.А., Акасова А.А. Современное экологическое состояние окружающей среды Жанажольского месторождения // Нефть и газ. – 2022.

Максутова А.Ж.,
студент 2 курса специальности «Digital-marketing»
Научный руководитель: ***Бикенова А.С.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЛИЧНЫЙ БРЕНД В МАРКЕТИНГЕ: СТРОИМ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ

Аннотация. *Статья "Личный бренд в маркетинге: строим свою уникальность" рассматривает важность личного бренда в современной бизнес-среде. В статье рассматриваются основные стратегии построения личного бренда, в том числе создание уникального имиджа, позиционирование на рынке труда и использование социальных сетей для продвижения. Также обсуждаются инструменты и приемы, необходимые для раскрытия и привлечения внимания к личному бренду в маркетинговой сфере. Статья предназначена для специалистов в области маркетинга, а также для всех, кто стремится развить свой личный бренд в профессиональном контексте.*

В современном мире, где конкуренция на рынке труда и предложений услуг становится все более ожесточенной, создание и развитие личного бренда становится важной частью успешной карьеры и бизнеса. Личный бренд - это то, что отличает вас от других, создает уникальное впечатление и помогает вам достигать успеха в работе, бизнесе и в личной жизни. В маркетинге, понятие личного бренда играет решающую роль. Это своего рода маркетинг себя как продукта, создание уникального имиджа, заинтересованность клиентов и партнеров и умение продавать свои навыки и качества. Важно понимать, что каждый из нас уже имеет личный бренд, но задача заключается в его управлении и продвижении на рынке. Самое известное определение личного бренда принадлежит основателю Amazon Джеффу Безосу:*«Личный бренд — то, что о вас говорят люди, когда вас нет в комнате»*. Плюс в том, что вы можете влиять на эти разговоры — если точно знаете, что из себя представляете и как это можно использовать.

Личный бренд (персональный брендинг) – это впечатление о человеке, которое формируется у людей, которые не имели личного опыта общения с ним. Их мнение складывается из информации, доступной публично (в основном из Интернета). Это набор данных о конкретном человеке, который определяет взгляды окружающих на него и его работу. Персональный бренд – это вы. Это образ, который вы стремитесь показать миру, и то, каким вы хотите быть в глазах других людей. С помощью брендинга можно создать и укрепить этот образ, соответствуя заданным целям. Основой личного бренда являются не только пустые амбиции, а реальные таланты, которые привели к достижению успеха. Личный бренд – это образ, который вы представляете. Он может принести большую пользу, но также может причинить вред. Все зависит от того, как вы представляете себя. Личный бренд выполняет следующие функции:

– формирует положительное впечатление и способствует развитию лояльности у потенциальных клиентов;

– помогает построить доверительные отношения с партнерами и клиентами наиболее эффективным образом;

– позволяет выделяться в сравнении с конкурентами;

– способствует созданию и укреплению превосходной репутации;

– раскрывает весь ваш потенциал, открывая новые возможности и улучшая ваши связи на совершенно новом уровне [1].

Сегодня личный бренд играет ключевую роль в привлечении прибыли, поскольку современные потребители часто оценивают товары и услуги исходя из личности предпринимателя, предлагающего их. В современной экономике управление личным брендом руководителя компании становится необходимым для выживания на рынке, создания уникального образа, привлечения лояльной аудитории, постоянного обновления имиджа и доказательства надежности компании на основе профессионализма и опыта ее руководителя. Поддерживающийся личный бренд способен внушить доверие потребителей и убедить их покупать предлагаемые товары и услуги.

Выявим факторы, подтверждающие важность личного бренда. Благодаря социальным сетям мир стал прозрачнее: про любого человека сегодня можно найти информацию буквально за пару секунд. За то же самое время можно рассказать о себе и своих проектах самой широкой аудитории. Поэтому управление личным брендом становится особенно актуальным: важно выбрать не только где и как, но и что рассказывать.

Развитый личный бренд может стать универсальным ключом для самореализации и помочь в любой области. Благодаря ему вы можете найти новую работу, завязать полезные знакомства, получить роль, продать товар или услугу и усилить бренд вашей компании.

Если вы только начинаете карьеру и готовы заявить о себе миру, личный бренд пригодится, чтобы привлечь внимание. Люди любят следить за новичками, им импонирует та искренность, с которой начинающий блогер признается в своих ошибках. Подписчики участвуют в его личностном становлении, и, следовательно, больше вовлекаются.

Если планируете открывать свой бизнес, то личный бренд поможет вам отстроиться от конкурентов и привлечь лояльно настроенных клиентов. К тому же, сегодня личный бренд больше не конкурирует с брендом компании — напротив, он его поддерживает.

Если хотите добиться быстрого продвижение по карьерной лестнице, без личного бренда тоже не обойтись. Когда речь зайдет о повышении, кого выберет руководитель: сотрудника, который известен только тем, что приходит ровно в 10:00 и уходит в 19:00, или специалиста, который участвует во всех конференциях и пишет статьи для отраслевых СМИ? Очевидно, выберут того, чья деятельность заметнее.

Одно из главных условий при построении личного бренда — оставаться собой. Не транслируйте то, что вам не близко, только потому, что об этом говорят другие. Люди быстро считают фальшь и не станут вас поддерживать. Когда вы искренни и открыты, то обязательно найдете свою аудиторию, это уже вопрос времени[2].

Однако, у личного бренда есть и негативные аспекты: в первую очередь, это высокий уровень внимания со стороны других людей и публичность. Это может быть не столь заметно внутри определенной сферы или на местном уровне. Однако, если человек становится более известным, к нему обращается внимание большого количества людей. Кроме того, при развитии бренда легко нанести вред собственному образу. Чем более известна личность, тем важнее тщательно подбирать слова. Небрежные поступки могут мгновенно поставить под угрозу имидж, и восстановить его будет непросто. Наконец, личный бренд может подвергаться воздействию других людей. Даже несанкционированные слова и анонимные комментарии в сети Интернет могут серьезно нанести ущерб вашей репутации. В создании образа не существует таких понятий, как «хорошо» или «плохо». Важно, насколько это удобно и комфортно для вас, насколько отвечает вашим требованиям и пожеланиям, и насколько это соответствует ожиданиям вашей целевой аудитории.

Считаю неплохо было бы внести дисциплину "Развитие персонального бренда" в университетах, так студенты будут более осведомлены в преимуществах личного бренда в виртуальном пространстве и привлечение внимания к своим достижениям и профессиональным успехам. В неё будут входить такие задачи, которые будут рассматриваться:

1.Маркетинг личного бренда: это дисциплина, которая изучает стратегии и методы построения и продвижения личного бренда. В рамках этой дисциплины студенты изучают основные понятия личного бренда, методы самопрезентации, продвижение в социальных сетях, позиционирование себя на рынке труда и создание ценностного предложения для работодателей или клиентов.

2. Маркетинг персональных компетенций: эта дисциплина фокусируется на развитии профессиональных навыков, необходимых для успешной карьеры в маркетинге и управлении брендом. Студенты изучают такие аспекты, как лидерство, коммуникационные навыки, управление проектами, аналитика, исследования рынка, а также методы управления собственной карьерой.

3. Личная репутация и брендирование: это направление изучает процессы создания и поддержания уникальной личной репутации, основанные на ценностях, навыках и опыте. В рамках этой дисциплины студенты изучают понятия личной эффективности, стратегии установления доверия, а также методы контроля и развития собственного имиджа.

Это позволит студентам учащимся на специальности маркетинг развить свой личный бренд со студенческих времен и даст хороший толчок в профессиональной сфере.

Использование маркетинга в личном бренде имеет решающее значение для успешности и эффективности вашей личной репутации и карьеры. Ниже приведены ключевые аспекты важности использования маркетинга в личном бренде:

1. Целенаправленное позиционирование: Маркетинг позволяет определить вашу уникальную сферу экспертности и методы представления себя на рынке. Позиционирование вашего личного бренда позволяет выделиться среди конкурентов и привлечь внимание вашей целевой аудитории.

2. Эффективное продвижение: Использование маркетинговых инструментов, таких как социальные сети, персональные веб-сайты, блоги и онлайн-платформы, позволяет эффективно продвигать ваш личный бренд. Создание качественного и целевого контента помогает привлечь внимание и создать позитивное впечатление о вас.

3. Управление репутацией: Маркетинговые стратегии помогают создать сильную и положительную репутацию в вашей сфере деятельности. Это включает в себя построение доверия, формирование образа, управление отзывами и контролирование того, как вы представлены в онлайн-и офлайн-средах.

4. Развитие личных отношений: Маркетинг позволяет создать и поддерживать личные отношения с вашей целевой аудиторией. Это включает в себя взаимодействие с последователями в социальных сетях, участие в профессиональных мероприятиях и сетевинге, а также участие в дискуссиях и обмен информацией.

Таким образом, использование маркетинга в личном бренде позволяет эффективно управлять и продвигать ваш имидж, выделять вас среди конкурентов и укреплять вашу репутацию[3].

Личный бренд в маркетинге представляет собой мощный инструмент, который позволяет людям убедительно выражать свою уникальность, создавать репутацию и дифференцировать себя от других. Мы живем в эпоху, где виртуальная репутация играет решающую роль, и личный бренд становится ключевым

активом. Эффективное управление личным брендом требует стратегического подхода, постоянного самообучения, умения адаптироваться к новым трендам и, конечно же, последовательности и последовательной работы. В современном мире не только компании, но и люди должны думать о стратегии построения своего узнаваемого личного бренда. При этом необходимо учитывать такие факторы, как целевая аудитория, свойства и ценности, а также консистентность виртуального и реального образа, чтобы добиться успеха в сфере общения с целевой аудиторией и формировании нужного восприятия о себе в обществе Создание и развитие личного бренда становится важной составляющей личной эффективности и может оказать положительное влияние на личное и профессиональное развитие.

Список используемой литературы:

1. razvitie-lichnogo-brenda.pdf
2. https://changellenge.com/article/lichnyy-brend-zayavit-o-sebe/
3. Музыкант В.Л. Брендинг. Управление брендом: учеб. пособие. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2021. 316 с.

Абдрахманова А.,
магистрант 1 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются методы оценки конкурентоспособности предприятия.*

Приоритетной задачей при оценке конкурентоспособности предприятия является поиск, отбор показателей и критерий конкурентоспособности. Классифицировать методы оценки конкурентоспособности можно по следующим признакам: по содержанию, по форме результатов исследования, по принципу математической связи и т. д. Изучая экономическую литературу по данной тематике, были выделены несколько вариантов методов оценки по рассматриваемой теме.

Продуктовый метод оценки конкурентоспособности предприятия. Данный метод основывается на оценки конкурентоспособности производимой продукции. Рассматриваемый показатель считается комплексным, так как для его отражения необходимо изучить множество параметров процесса производства. Зачастую это технико-экономические параметры. Результатом использования данного метода является формирование системы цена – качество исследуемого процесса производства.

В общем виде, критерии конкурентоспособности разного рода продукции одного предприятия объединяют в интегральный показатель. Для этого используют количественные коэффициенты, в данном случае примером может быть объем продаж определенного вида продукции. Формула конкурентоспособности предприятия представлена ниже[1, с.105]:

(1) где К – коэффициент конкурентоспособности предприятия; ai – удельный вес продаж i – товара в общем числе продаж; ki – конкурентоспособность i – товара.

Следующий метод – матричный. Данный метод начали использовать еще с 1960 года и долгое время пользовались популярностью среди высшего 16 менеджмента компаний, целью которого было в долгосрочном периоде оценить степень результативности процессов производства на рынке. Бостонская консалтинговая группа (Boston Consulting Group) разработала матричный метод оценки конкурентоспособности предприятия основанная на соотношении таких показателей как «Относительная доля рынка» и «Темпы прироста рынка». Данная модель носит двойственный характер. Во-первых, она имеет стратегический потенциал, а во-вторых, является инструментом оценки деятельности компании.

Бостонский матричный метод сохранил в себе особенности продуктового метода, так как за основу оценки берется один показатель ее производительности.

Существенным преимуществом Бостонской модели можно назвать использование объективных показателей, так как это экономит время сбора, обработки и анализа информации, а также повышает точность результатов исследования. Бостонская консалтинговая группа разработала матричную модель продуктового портфеля, с помощью которой возможно оценить привлекательность каждого отдельного товара в портфеле, а также дать оценку диверсифицированной деятельности компании в целом [2, с. 319].

Следующим примером матричного метода служит модель МакКинси (McKinsey), которая, по сути, является матрицей размерностью 3*3, и которая содержит в осях соотношения показателей «Привлекательность рынка» и «Положение на рынке». Основными критериями при построении модели являются следующие параметры:

- доля, которой владеет компания на рынке;
- удельные затраты при производстве;
- качество производимой продукции;
- уровень технологического развития процесса производства;
- показатели прибыльности по сравнению с конкурентами и т.д.

Однако количественная оценка показателей определятся путем сопоставления сумм взвешенных показателей, таких как привлекательность рынка, которая, в свою очередь, формируется с помощью следующих факторов: темпы роста рынка, ее размер, технологическое ноу-хау, возможности войти в рынок и покинуть его, потенциальная и реальная прибыльность отрасли т.д.

Следующая группа методов – Операционные методы оценки конкурентоспособности предприятия. Выделение этой группы методов произошло в результате развития матричного метода оценки эффективной конкуренции. Данная модель отражает уровень организационноуправленческой работы всех подразделений, всех служб.

Дятлов С.А. в своих работах указывает на формирование нового вида конкуренции, так называемой «инновационной конкуренции». Суть данной модели заключается в объединение всех компаний в отрасли в единую вертикально-горизонтальную систему глобальных элементов, которые обуславливается

новейшими методами влияния на спрос и на деятельность конкурентов. Из этой модели появляются новейшие глобальные структуры 17 управления. Также под влиянием новейших моделей управления возникают новые концепции, механизмы управления мировыми экономическими процессами [2, с. 325].

Методы, основанные на оценке материальных и финансовых показателей конкурентоспособности предприятия, на данный момент устарели, так как не учитывают влияние информационных ресурсов, ITразработок, а также интеллектуальный капитал компании. В данном случае факторы конкурентоспособности принято представлять в виде иерархии:

- конкурентоспособность отдельного товара;
- конкурентоспособность продукции фирмы;
- конкурентоспособность группы компании;
- национальная конкурентоспособность (конкурентоспособность страны).

Операционная группа методов базируется не только на статических показателях, но также на изменениях в экономической структуре в целом, анализах динамических показателей.

Эффективность данной методики зависит от анализа ресурсов компании. К этим ресурсам относятся: финансовый и материальные активы компании, кадровый капитал, система управления, маркетинговые стратегии, качество связи между подразделениями и т.д. Если проанализировать эффективность использования всех ресурсов компании, дать качественную и количественную оценку, систематизировать результаты, то результатом такой работы будет комплексная оценка частных показателей эффективности деятельности всех структур, то есть операционная оценка.

Группа комбинированных методов оценки конкурентоспособности объединяет операционную и продуктовые модели. Разделение комбинированных методов от операционных основывается на используемой математической модели.

Динамические методы, при оценке конкурентоспособности предприятия, базируются на изменениях основных экономических показателей фирмы. Динамическая модель состоит из двух частей: в первой определяются ключевые показатели производительности предприятия (рентабельности производства, доля на рынке и т.д.), во второй анализ этих показателей в динамике за определённый период. Преимуществом данной модели является экономия времени на поиск информации, то есть анализируются только определенное число параметров, а не все операционные процессы. При этом рассмотрев данные параметры в динамике, можно повысить точность ее оценки.

Методы оценки стоимости бизнеса основываются на положении о том, что такие индикаторы как объем продаж, прибыль компании, удельный вес затрат от объема продаж, капиталоотдача являются промежуточными показателями. Методы стоимости бизнеса являются по сути интегральными, так как включают в себя рыночную оценку производства, учитывая внутренние и внешние факторы.

Американский экономист М. Портер в своих работах также рассматривал методы оценки конкурентоспособности. Им была разработана модель «пяти сил», основные положения которой рассмотрены ниже:

- Конкуренция на рынке существует не только между производителями, она затрагивает также всех участников рынка – покупателей, поставщиков, потенциальных производителей и т.д.

- При анализе интенсивности конкуренции и прибыльности от деятельности предприятия следует учитывать следующие его параметры: потенциальные игроки рынка, влияние поставщиков и покупателей, появление товаров – субститутов (товаров - заменителей), уровень конкуренции на рынке. Данные пять параметров являются моделью «пяти сил» конкурентной среды М. Портера, которая отражает степень конкурентоспособности в определённой отрасли. Модель представлена на рисунке 2.

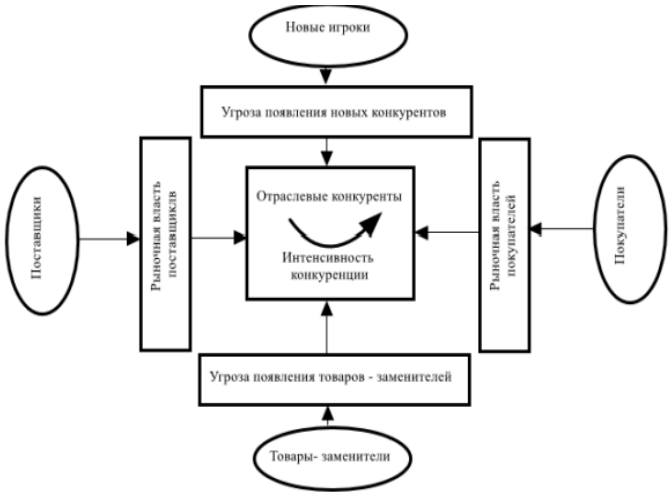


Рисунок 2. Модель «пяти сил» конкурентной среды М. Портера Источник:
Составлено автором по источнику [2]

Входными барьерами называется уровень угрозы и количество усилий, требующие для вхождения на рынок. Угроза вхождения на рынок может считаться незначительной при условии, что входные барьеры невысоки либо новый игрок может ответно среагировать на все препятствия. Популярными входными барьерами считаются: эффект от масштаба, необходимость в финансовом капитале, доступ и влияние на каналы сбыта, диверсификация товара.

Данные барьеры отличаются тем, что на них значительное влияние оказывают изменения внешних факторов (например, изменение средней цены на рынке). Также на входные барьеры могут влиять действующие на данной отрасли игроки рынка, посредством стратегического управления.

Власть покупателей и поставщиков являются также «силами» модели Портера. Между этими параметрами существует конкуренции за прибыль. Уровень влияния покупателей можно проанализировать следующими критериями:

- Плотность потребителей относительно числа выпускаемой продукции на рынке;
- Доля продукции, приобретаемой этими покупателями;
- Степень прибыльности от приобретаемой продукции;
- Уровень информированности. Условия рынка, когда преобладает влияние поставщиков превышает влияния покупателей, объясняется отсутствием товаров-заменителей и концентрацией числа поставщиков.

Производители борются на конкурентном рынке не только в рамках своей отрасли, а также в смежных отраслях, в которых производят товарызаменители. В этой связи, требуется оценивать деятельность производителей товаров-субститутов. Степень угрозы входных барьеров зависит также от деятельности производителей товаров-заменителей, их ценовой привлекательности, качества товара, степени полезности и т.д. Конкурентную борьбу с товарами-заменителями ведут не только отдельно предприятие, но и вся отрасль, что способствует совокупному развитию научно-технической структуры процесса производства, повышает качество продукции и т.д.

Следующей «силой» является степень конкуренции между участниками рынка. На интенсивность конкурентной борьбы влияют такие факторы как специфика рынка, плотность рынка, положение участников и т.д. Увеличение степени конкуренции обуславливается положением, когда у предприятий стабильно увеличиваются затраты, при неизменном уровне производственных мощности. Данная ситуация приводит к снижению рыночной цены, что может поспособствовать возникновению ценовой конкуренции и выходом наиболее неподготовленных участников рынка.

Список использованной литературы:

1 Белостокова, В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке. Управление экономическими системами. 2016. 89с

2 Головачев, А.С. Конкурентоспособность организации: учеб.пособие. Минск: Высш. шк., 2017. 319 с.

Юрковец Т.Д.,
Студентка 4 курса специальности «Электронный маркетинг»
Научный руководитель: ***Шевченко О. В.,*** *ст. преподаватель,*
Учреждение «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ИТ-СЕКТОРА С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Аннотация. *В статье отражены основные особенности продвижения услуг ИТ-сектора и применение инструментов маркетинга. Рассмотрена взаимосвязь инструментов для продвижения услуг, а также их слабые и сильные стороны. Приведены примеры стратегий, которые могут быть использованы в разрезе исследуемой темы.*

Современный рынок информационных технологий (ИТ) является одним из самых конкурентных и динамично развивающихся сегментов экономики. В условиях быстрого темпа изменений и появления новых технологий компаниям, работающим в ИТ-секторе, необходимо активно продвигать свои услуги, чтобы привлечь клиентов и оставаться конкурентоспособными на рынке. Для успешного продвижения услуг ИТ-компаний необходимо использовать специализированные инструменты маркетинга, учитывая особенности данной отрасли.

Одной из основных особенностей продвижения услуг в ИТ-секторе является высокая техничность и специфичность продуктов и услуг. Потенциальные клиенты часто не имеют достаточных знаний и опыта в области информационных технологий, что делает сложным понимание преимуществ и ценности предлагаемых услуг. В связи с этим, для успешного продвижения ИТ-услуг необходимо использовать специализированные инструменты маркетинга, которые помогут разъяснить целевой аудитории особенности предлагаемых продуктов и услуг.

Один из ключевых инструментов маркетинга, который эффективно применяется в продвижении услуг ИТ-компаний, это контент-маркетинг. Создание качественного и информативного контента позволяет привлечь внимание потенциальных клиентов, дать им полезную информацию о предлагаемых услугах и продемонстрировать экспертность компании в выбранной области. Контент-маркетинг позволяет установить долгосрочные отношения с клиентами, увеличить узнаваемость бренда и повысить лояльность аудитории.

Еще одним важным инструментом маркетинга, который широко применяется в продвижении услуг ИТ-компаний, является поисковая оптимизация (SEO). Оптимизация сайта компании под поисковые системы позволяет увеличить его видимость в поисковых результатах, привлечь больше целевой аудитории и увеличить количество запросов на услуги компании. SEO-оптимизация требует постоянного мониторинга и анализа результатов, чтобы корректировать стратегию продвижения и достичь максимального эффекта. Брендан Хаффорд, основатель SEO for the Rest of Us, предлагает использовать тактику moat (или же как её называют иначе – тактику контентного «рва»). Суть данной тактики состоит в том, чтобы покрыть большую часть поисковых запросов типа «Что такое …». (рисунок 1) Н В таком случае можно увеличить траффик официального сайта компании. Наиболее удобным случаем для реализации данной тактики выступает наличие раздела блога на сайте. Таким образом можно показать как экспертность сотрудников компании, так и разъяснить более подробно особенности предлагаемых услуг и используемых технологий. Приятным бонусом может выступить возможность контролировать обратную связь и репутацию организации при условии, если на официальном сайте в разделе блога реализована возможность комментировать статьи. [1]

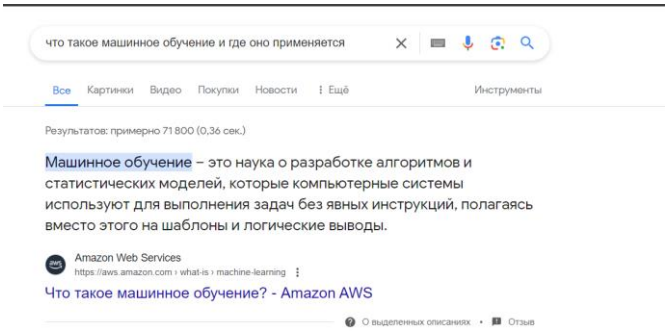


Рисунок 1. Пример тактики «рва»
Источник: собственная разработка автора

Другим важным инструментом маркетинга, который помогает продвигать услуги ИТ-компаний, является социальные сети. Активное присутствие компании в социальных сетях позволяет установить контакт с целевой аудиторией, проводить промо-акции, информировать о новых продуктах и услугах, а

также получать обратную связь от клиентов. Сообщество в социальных сетях помогает укрепить бренд компании, привлечь новых клиентов и удержать существующих.

Таким образом, продвижение услуг в ИТ-секторе требует комплексного подхода и использования специализированных инструментов маркетинга. Контент-маркетинг, SEO-оптимизация, социальные сети – это лишь некоторые из инструментов, которые помогают компаниям привлечь внимание потенциальных клиентов, установить долгосрочные отношения с ними и оставаться конкурентоспособными на рынке. В условиях быстрого развития технологий и увеличения числа конкурентов важно постоянно совершенствовать свои маркетинговые стратегии и адаптировать их под изменяющиеся условия рынка.

Список использованной литературы:

1. 14 маркетинговых стратегий продвижения Tech/IT-компаний, которые обеспечат выдающийся ROI [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://hightime.media/it-marketing-strategy/ – Дата доступа: 18.03.2024.

Саттарова А.А.,
магистрант 1 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В данной статье рассматривается опыт зарубежных стран по развитию малого и среднего предпринимательства.*

Зарубежные страны накопили большой опыт в области господдержки МСП на национальном и региональном уровнях. Япония, Швеция и Австрия, которые более успешно преодолели безработицу в правительстве, создали эффективные механизмы социального сотрудничества между малыми предприятиями и профсоюзами для организации работ, защиты работников и поощрения работодателей.

Поддержка МСБ – залог его непрерывного, поступательного и качественного развития в современных условиях. Наиболее остро данный вопрос стоит в странах с развивающейся экономикой, где субъекты данного вида наиболее уязвимы и нуждаются в поддержке.

По данным, представленным Всемирным Банком на 2020 год, в рейтингелегкого ведения бизнеса в первую десятку вошли: Новая Зеландия, Сингапур, Гонконг, Дания, Корея, США, Грузия, Великобритания, Норвегия, Швеция [1].

МСП составляют значительную часть экономики многих стран. Они считаются основой экономики с учетом того факта, что в некоторых странах на долю этого предпринимательства приходится более 50% валовой продукции. Они также вносят основной вклад в инновации в экономике, отчасти благодаря сотрудничеству с более крупным корпоративным сектором. МСП, которые встраиваются в цепочки поставок крупнейших предприятий, могут бытьпобуждены к улучшать свой собственный человеческий и технологический капитал, тем самым повышая свою производительность.

Тем не менее, вклад МСП в фундаментальные экономические показатели существенно различается по странам: от 4% ВВП в странах с низкими доходами(где сектор, как правило, большой, но неформальный) до 51% ВВП в странах с высокими доходами страны. В развивающихся странах, напротив, более 30% всех фирм, не относящихся к сельскохозяйственному сектору, являются МСП или микропредприятиями. Эти фирмы производят значительную часть ВВП. В Марокко, например, 33% промышленных фирмы - это МСП, на которые приходится 32% производства, 33% инвестиций и 30% экспорта. Вклад МСП значительно выше в Южной Африке. По оценкам, 31% официальных коммерческих структур вносит 52–51% в ВВП. В Гане деятельность предпринимательства еще более заметна, около 32% предприятий Ганы вносят около 10% в ВВП [1].

Рассмотрим зарубежный опыт поддержки и активизации МСБ на примере такой страны, как США.

Экономика США - это сильнейшая экономика мира. В малом бизнесе занято почти половина всего населения страны.

На территории страны действует Администрация малого бизнеса (АМБ). АМБ – государственное учреждение США, которое обеспечивает поддержку, помогает начать, строить и развивать свой бизнес. Данная организация имеет свои офисы во всех штатах и округах [2].

Так же существует сертифицированная девелоперская компания (CDC) – некоммерческая организация, которая призвана помогать малому и среднему бизнесу получать высококачественные займы по следующим направлениям:приобретение оборудования, земли, зданий, инвентаря, оборотных средств, модернизации бизнеса [3].

В случае если владелец бизнеса является иммигрантом, но постоянно проживает на территории США, на него распространяются все действующие программы. Стоит отметить, что для данной категории существуют свои отдельные программы поддержки. Так же государство поддерживает бизнесменов, способствующих диверсификации своих работников. Например, прием на работу представителей разных рас. Благодаря этому бизнесмен получает вычеты в налогах и финансовую поддержку от Правительства [4].

Соглашение между 3-мя странами о поддержке СМСБ заключили США, Мексика и Канада. Данный договор подтверждает важность субъектов МСБ в экономиках стран. Мексика и Канада выступают основными потребителями товаров из США, что однозначно облегчает и расширяет торговлю. По данной программе упрощается таможенная волокита и процедуры торговли, защищает интеллектуальную собственность новаторов, повышает прозрачность иуменьшает бюрократическую зарегулированность [5].

Классификация грантов города Вашингтон представлена на рисунке 1.

Рисунок 1. Основные виды грантов в городе Вашингтон

Примечание - составлен автором на основании источника [3]

Гранты в столице США бывают 4 видов: государственные, федеральные, корпоративные и демографические. Более подробное описание структуры и состава каждого вида гранта в городе Вашингтон, способствующего активизации МСБ в современных условиях, описано ниже.

1. Федеральные гранты поддержки достаточно ограничены по отраслям и количеству, существующие на 2021 год представлены ниже.

1.1 Закрытая площадка операторы Грант (SVOG) – грантоваяпрограмма под эгидой администрации малого бизнеса, обеспечивающая чрезвычайную финансовую помощь объектам, пострадавшим от пандемии COVID-13.

1.2 Программа инновационных исследований малого бизнеса (SBIR) – программа, стимулирующая рост исследований и разработок для федеральных агентств.

1.3 К числу государственных грантов для МСБ на 2021 год относят: база данных государственных стимулов для бизнеса, центры развития малого бизнеса (Sbdc), Управление экономического развития.

1.4 Управление экономического развития (EDA) – агентство министерства торговли США, которое помогает найти финансирование, помещения для офисов и сотрудников, а также выделяет гранты.

1.5 База данных государственных стимулов для бизнеса – база, созданная Советом по общественным и экономическим исследованиям, с цельюпредоставления данных о программах стимулирования малого бизнеса из всех штатов и территорий США.

2. В корпоративные гранты для малого бизнеса входят: Конкурс грантов для малого бизнеса FedEx, Инициатива Visa Everywhere, Национальная ассоциация самозанятых (NASE), Корпоративная грантовая программаPatagonia, Ежеквартальный бизнес-Грант Nav в размере 4 000 долларов США.

2.1 Конкурс грантов для малого бизнеса FedEx - размер выигрыша составляет 50 000 долларов, плюс средства на печать и бизнес-услуги.

2.2 Инициатива Visa Everywhere – инновационная программа, решающая вопросы платежей и торговли.

2.3 Корпоративная грантовая программа Patagonia – 4-20 тыс. долларов некоммерческим инновационным предприятиям с целью защиты и сохранения окружающей среды.

2.4 Ежеквартальный бизнес-Грант Nav в размере 4 000 долларов США

3. Демографические гранты для малого бизнеса. К ним относятся: Эйлин Фишер Женский Бизнес Грант, Янтарный Грант, Гранты Министерства сельского хозяйства США (USDA), Премия Ветерана Малого Бизнеса, Гранты Института Развития Первых Наций.

Сравнительный анализ формальных институциональных условий, важных для развития бизнеса, представленный в таблице 3, позволяет выделить решения, возможные для адаптации в Казахстане.

Таблица 3. Обзор международного опыта, в целях применения в Казахстане

Страна	Опыт	Краткое содержание
1	2	3
Армения	снижение административных барьеров	сокращение количества процедур, их время и стоимость в "открытии бизнеса" (с 4 процедур до 3, с 5 дней до 4), "подключении к электричеству" (с 6 процедур до 2-3), "получении разрешения на строительство" (время – со 42,5 дней до 33, стоимость – с 2,1 % до 1,3-1,6 % складской стоимости) и "выпуске решения по неплатеже-способности" (стоимость – с 3 % до 5 % имущества)
Грузия	предоставление свободы инвестиций и установление справедливой конкуренции	ускоренная приватизация, особенно сферы здравоохранения; принятие закона "Органический закон об экономической свободе", охватывающий экономические и гражданские свободы населения и ограничения государственного вмешательства: снятие ограничения на движение капитала (конвертация валюты, вывоз денежных средства за пределы Грузии) для резидентов и нерезидентов
	предотвращение коррупции в госу-дарственной службе, судебной системе и правоохранительных органах	совершенствование элементов верховенства права; образование в 2000 г. филиала неправительственной организации Transparency International Georgia (TI Georgia), проводящей независимый анализ мер по предотвращению коррупции, мониторинг исполнения инициатив государства по борьбе с коррупцией на всех уровнях

1	2	3
	наибольший уровень прозрачности информации	занимает второе место (после Новой Зеландии) в мире в рейтинге доступа общественности к бюджетной информации; в 206 г создана унифицированная публичная информационная система – государственные органы обязаны вносить данные бюджетов, закупок
Перу	формализация прав собственности	низкая стоимость регистрации неформального имущества (без штрафов), субсидировано государством в виде необходимости для сокращения транзакционных издержек перехода из теневого сектора; система имела наименьшее количество процедур для регистрации имущества, что являлось привлекательным для бедного населения, но в то же время мотивировало его к регистрации через информирование на местном уровне о преимуществах формализации
Малайзия	защита прав собственности, в особенности, интеллектуальной	сокращение времени процедуры передачи прав на имущество с 41 до 2 дней путем внедрения электронной системы регистрации и оплаты госпошлины; вступление в 206 г. в World Intellectual Property Organization (WIPO) и подписание международных соглашений в сфере защиты патентов, товарных знаков и авторского права, что открыло доступ локальным предпринимателям к изобре-тениям и инновациям, находить и регистрировать ниши
Татарстан	функционирование собственной экосистемы по развитию МСП	входят функции финансовой, информационно-консульта-ционной, инновационной, имущественной поддержки предпринимательства; региональным властям переданы полномочия по поддержке экспорта, гарантирования, управления ИТ-парками, агропромпарками, промпар-ками и площадками, бизнес-инкубаторами в регионе
Европейский Союз	региональные институты развития	представлены гос. и неправительств. организациями и частными компаниями; имеют большую автономность от центральных госорганов, гибкость в принятии решений и обеспечивают межрегиональную (внутри страны) конкуренцию за создание условий для бизнеса по принципу "одного окна"; упор делается на межрегиональную кооперацию и коллаборацию для развития единого европейского рынка на принципах "Single Market"
страны юго-восточной Азии (ASEAN)	прозрачное разделение обязанностей между центром и регионами	центральная власть ответственна за создание и формулирование политики, а региональные власти отвечают за ее реализацию, таким образом не допускается пересечение функций
Мексика	распределение мер поддержки пред-принимательства для усиления роста производительности	действуют две программы развития МСП: 1 – предназна-чена для начинающих предпринимателей внутреннего рынка и МСП, работающих в зонах со сложными природ-ными условиями; 2 – ориентирована на существующие МСП, нацеленные на внешние рынки. При этом предлагаемые инструменты традиционны: от обучения до льготных кредитов и гарантирования займов
Примечание – составлена автором по источнику [5]		

Опыт стран Кавказа в части предоставления экономических свобод, снижения административных барьеров, искажения ценообразования и развития конкуренции является наиболее привлекательным, поскольку показывает стимулирование предпринимательской активности в условиях трансформации институтов [4].

Международный опыт передовых зарубежных практик показывает, что качественно проработанная политика развития МСП это выход из бедности и снижение неформальной экономики. По мере роста экономического богатства и перехода от уровня развивающейся страны с доходами ниже среднего к уровню развивающейся страны с доходами выше среднего и высокими, целеполагание смещается в сторону участия МСП в устойчивом экономическом развитии, диверсификации экономики, роста экспорта, инноваций и креативных индустрий.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт проекта «Doing Business». Рейтинг стран. URL: https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings (дата обращения: 24.02.2022)

2. Официальный сайт. Программы государственной поддержки. URL: https://www.rsbu.org/biznes-v-singapure/32-gos-podderzhka- biznesa.html (дата обращения: 24.02.2022)

3. Официальный сайт правительства Соединенных Штатов. URL: https://www.usa.gov/federal-agencies/small-business-administration (дата обращения: 5.03.2022)

4. Моррисон Б. Что такое сертифицированная Девелоперская компания? 21.01.205. URL: https://www.tmcfinancing.com/what-is-a-certified- development-company/ (дата обращения: 5.03.2022)
5. Левинтов Ю. США: программы государственной поддержки бизнеса. URL: https://abroadz.com/ssha-programmy-gosudarstvennoj-podderzhki- biznesa/ (дата обращения: 5.03.2022)

Портнягина В.А.,
студент 4 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Степанова Д.И.****., к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В.Плеханова», г. Москва

FINANCIAL METAVERSES: AN OVERVIEW AND EXISTING PROBLEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION CONNECTED TO ITS DEVELOPMENT

Abstract. *Despite the fact that the existence of metaverses in the context of rapidly developing virtual reality and artificial intelligence technologies concerns an increasing number of spheres of human activity, including financial, legal and social conditions in Russia and many other countries do not allow financial metaverses to develop in an orderly manner. This article examines the mechanism of metaverses in the financial system, describes in detail what banking services can be implemented in metaverses, provides examples of metaverses in the world experience, as well as the situation in Russia in terms of development. In the light of breakthrough digital technologies and financial metaverses are the possible future of the global economy, and the lack of standards can lead to chaotic development of this area, therefore there is a need to identify and prevent potential risks, which will be presented in the article.*

Many experts recognize that financial metaverses are the future of the global economy. At its core, Metaverse is powered by technologies such as virtual reality (VR), augmented reality (AR), blockchain and artificial intelligence (AI). VR and AR create immersive environments, blockchain provides secure transactions, and AI provides intelligent avatars and interactions [1]. This phenomenon exists in various spheres of social systems, including financial ones.

Financial metaverses cover a wide range of opportunities, from investment and trading to digital asset exchange, lending and insurance. They are created to facilitate access to financial services, improve the efficiency and security of financial transactions, as well as the development of new financial instruments.

The ecosystem of the metaverse in banking includes various stakeholders, technologies and services that collaborate to provide innovative financial solutions within the metaverse:

1. Banks and financial institutions: create virtual branches in the metaverse, allowing customers to conduct banking transactions, attend financial education seminars and meet with virtual financial advisors.
2. Blockchain technology: ensures the security and transparency of digital assets and transactions within the banking ecosystem of the metaverse.
3. Fintech Startups: are pioneers of metaverse-oriented fintech solutions.
4. Virtual Financial Advisors: Guide users through investment strategies and financial planning, increasing financial literacy in the metaverse.
5. Regulatory authorities: Monitor and form the regulatory framework for metaverse banking, ensuring compliance and consumer protection.
6. Investors and Capital: Investors inject capital into metaverse banking startups, recognizing the enormous potential of virtual financing [2].

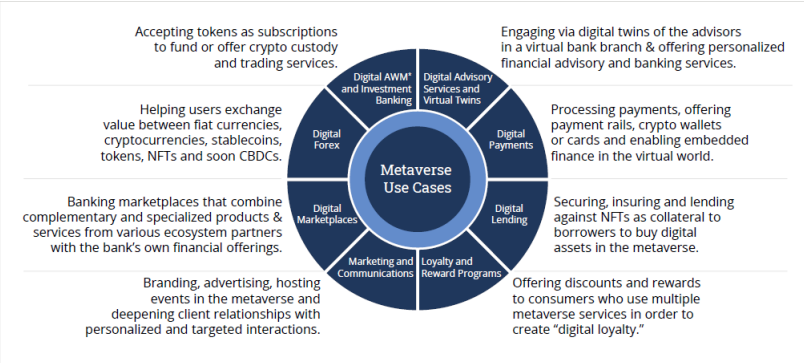


Figure 1. Examples of using Metaverse in banking and financial services [3].

Considering the situation in the world in terms of development, there can be found a few cases of using the metaverse in the world of finance:

- JP- Morgan Chase&Co recently opened its own virtual branch based on the Decentraland cryptocurrency blockchain platform, where they facilitate cross-border payments, creation of financial assets, their storage and trading;
- Industrial Bank of Korea in 2021 announced its intention to create its own metaverse based on IBK Dotori Bank, which will launch financial products optimized for users of the South Korean social network Cyworld Z.

• Siam Commercial Bank is the first banking group to build its headquarters in the Sandbox. The space consists of three zones: a) Virtual Center: a space for events and knowledge sharing. b) Virtual Earth: a space for interaction between partner companies in the framework of project development activities. c) The Center: It helps promote local artists through the NFT Gallery, NFT marketplace and virtual concerts [4].

If we consider the Russian experience of implementing the financial metaverse, then Russian bankers determine their positions regarding the metaverse, which were formed in December 2021 during the plenary session of the online forum "Finopolis" [5]. Given the specifics of the functioning of the banking system and the legal field, there are several problems, without which the projects of the entry of Russian banks into the metaverse are unlikely:

• The uncertain status of cryptocurrencies [6], without which the metaverse cannot exist, it is impossible to assess their impact on the stability of the banking system, supplement the existing principles of information security and counter the risks caused by the implementation of banking activities on the Internet.

• Unresolved issues of information security, personal data security and other issues related to the activities of banks on the Internet – these circumstances will continue to have a deterrent effect on the activities of banks in the metaverse.

• Lack of understanding of the complex impact of the metaverse on bank customers, on people who use the metaverse, the formation of which will require the combined forces of philosophers, psychologists, sociologists and scientists of other specialties [7].

That is why experiments on creating their own branches in the metaverse of different countries of the world, despite the development of metaverses in developed countries, are characterized by the caution and limited scale of the experiment to attract customers, as well as a relatively small range of services provided; recognition of the inevitability of making payments for goods and services in the metaverse using digital currency, cryptocurrency; and the awareness of the need to study legal issues, assess the level of cybersecurity and risks that pose a potential threat to the bank, its stability and reputation.

On the one hand, financial metaverses are created in order to combine various financial markets and instruments into a single digital space, which gives:

• Improved access to financial services at any time and from anywhere;

• Increased transparency of financial transactions, which helps reduce fraud.

• Improving the efficiency of financial transactions reduceы transaction costs, speed up the execution and improve the quality of customer service.

On the other hand, despite the new possibilities and obvious advantages of the metaverses, critics remain skeptical. There are obvious problematic aspects of the metaverse, the possible solution of which is also presented below:

• Compliance and regulation and the complexity of jurisdiction: The metaverse operates across international borders, making it difficult to establish uniform regulatory standards. Virtual worlds exist beyond physical boundaries, making it difficult to accurately keep track of where transactions take place and where legal responsibilities lie.

• Cybersecurity threats: Phishing attempts and malware can disrupt financial services and compromise user data. Fintech firms should invest in robust cybersecurity measures, conduct regular audits, and inform users about best online security practices.

• Confidentiality and ownership of data: User data is often scattered across various virtual platforms and decentralized networks, which raises questions about data ownership and control. Financial institutions must clearly define data ownership rights, implement strict data access controls, and enforce data protection regulations.

• Smart contracts and law enforcement: Smart contracts that automate and independently execute financial transactions are a fundamental component of the metaverse. However, disputes arising from smart contracts may require legal resolution, and their legal applicability remains uncertain in many jurisdictions [8].

In conclusion, the world's dynamics in the banking sector goes beyond opening stores and buying land in the metaverse, and the growing market capitalization of metaverse tokens has prompted many investors and wealthy individuals to seek to better understand Web3 technologies and the economic potential they possess. That's why financial metaverses represent a promising direction for the development of the financial sector, but require attention to security and regulatory issues. The development of financial metaverses faces a number of risks and challenges. In particular, there is a risk of personal data leakage and the possibility of financial fraud. In addition, difficulties arise with the regulation of such new financial instruments, which can lead to instability in the financial system. Nevertheless, these new technologies promise to change the face of financial markets and create conditions for more convenient and affordable financial asset management.

List of used literature

1. "Exploring the Metaverse in Banking: A Transformational Frontier" [Intelivita]: Electronic article. October 10, 2023 / Tuhin Bat. URL: https://www.intelivita.com/blog/metaverse-in-banking/

2. "The metaverse" Matthew Ball, pioneering theorist and venture capitalist. July 19, 2022. URL: https://www.matthewball.vc/metaversebook

3. "What Does the Metaverse Mean for the Banking and Financial Services Industry?" [ISG]: Electronic article. / Owen Wheatley, ISG's Lead Partner of Banking and Financial Services. URL: https://isg-one.com/articles/what-does-the-metaverse-mean-for-the-banking-and-financial-services-industry

4. "Metaverse in banking – How is the technology transforming the future of banks?" [Appinventiv]: Electronic article. January 9, 2024 / Sudeep Srivastava. URL: https://appinventiv.com/blog/metaverse-in-banking/

5. "Набиуллина, Греф, Костин и Авен рассказали о своем отношении к метавселенным" [Ведомости]: Electronic article. December 7, 2021 / Ekaterina Litova, Vadim Arapov. URL: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2021/12/07/899358-rasskazali-otnoshenii-metavselennim

6. "Обзор закона о цифровых финансовых активах и криптовалюте". [КонсультантПлюс]. The Law of August 1, 2020 (Updated on February 3, 2021). URL: https://www.consultant.ru/legalnews/13600/

7. "Метавселенная как новый тренд в сфере информационных технологий и децентрализованных финансов" Cyberleninka, No. 1 2023 [FRiB] / Kosarev Vladimir Evgenievich and Avis Oleg Usherovich, Ph.D., Associate Professors of the Department of Data Analysis and Machine Learning, Financial University under the Government of the Russian Federation. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metavselennaya-kak-novyy-trend-v-sfere-informatsionnyh-tehnologiy-i-detsentralizovannyh-finansov/viewer

8. "Navigating the Metaverse Business and Legal Challenges: Intellectual Property, Privacy, and Jurisdiction" [Journal of Metaverse]: Review Article. January 1, 2023 / Maria Kalyvakia Minnesota State University. URL: https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/2901353

Рожко Д.С.,
студент 2 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,*** *канд. физ.-мат. наук, доцент,*
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В настоящее время информационные технологии (IT) являются одной из ключевых составляющих цифровой экономики. IT влияют на все аспекты бизнеса, от производства до продажи, и ускоряют развитие экономики в целом. В данной работе рассмотрим роль IT в развитии цифровой экономики и оценим вклад IT в экономический рост.*

С развитием технологий информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в последние десятилетия, стали происходить значительные изменения в экономических процессах, что привело к возникновению новой экономической модели, которую называют цифровой экономикой [1].

Одной из основных особенностей цифровой экономики является возможность быстрого и эффективного распространения информации. Благодаря ИКТ компании получают возможность быстро передавать информацию своим партнерам, клиентам и поставщикам, что ускоряет процессы производства и распределения товаров и услуг. Также ИКТ помогают компаниям улучшать свои маркетинговые стратегии и привлекать новых клиентов.

Ещё одним из наиболее важных инструментов IT в цифровой экономике являются облачные вычисления. Облачные вычисления позволяют предоставлять доступ к приложениям и сервисам через интернет, что упрощает их использование и управление. Они также обеспечивают высокую скорость и гибкость в обработке и хранении больших объемов данных.

Другим важным инструментом IT являются Интернет вещей (IoT). IoT включает в себя различные устройства, которые могут подключаться к Интернету и обмениваться данными между собой. Это позволяет улучшить управление бизнесом, повысить эффективность и оптимизировать производственные процессы.

IT оказывают значительное влияние на бизнес в цифровой экономике. Они помогают бизнесам улучшить управление и оптимизировать процессы. Это позволяет бизнесам быстро реагировать на изменения в рыночных условиях, а также увеличить эффективность и снизить затраты.

IT также помогают бизнесам лучше понимать своих клиентов и улучшать качество обслуживания. Анализ данных, собранных от клиентов, позволяет бизнесам определять их потребности и предлагать наиболее подходящие продукты и услуги. Это также помогает бизнесам принимать более информированные решения и управлять рисками.

IT имеют значительное влияние на цифровую экономику. Они создают новые возможности для бизнеса, увеличивают производительность труда и расширяют рынок. IT также увеличивают конкуренцию и стимулируют инновации, что в конечном итоге приводит к росту экономики.

Например, благодаря IT, многие бизнесы могут работать удаленно, что позволяет сократить затраты на аренду офисных помещений и снизить затраты на коммуникации и персонал. Это также помогает снизить транспортные издержки и уменьшить воздействие на окружающую среду.

При помощи IT компании также могут проще и быстрее нанимать сотрудников на работу [2]. Рассмотрим пример сайта rabota.by.

Сайт rabota.by - это один из самых популярных сайтов для поиска работы в Беларуси. Он предоставляет возможность работодателям размещать вакансии и находить подходящих кандидатов для своих вакансий.

IT-технологии, используемые на сайте rabota.by, помогают работодателям найти наиболее подходящих сотрудников для своих вакансий. Например, работодатели могут использовать поиск по ключевым словам, чтобы найти кандидатов, которые имеют необходимые навыки и опыт работы. Также работодатели могут использовать фильтры, чтобы отсеять кандидатов, которые не соответствуют требованиям вакансии.

Один из главных инструментов сайта rabota.by - это база данных резюме, в которой собраны данные о соискателях работы. Работодатели могут использовать поиск по ключевым словам и фильтры для нахождения кандидатов с нужными навыками и опытом работы. Также работодатели могут создавать вакансии и получать отклики соискателей на них.

Сайт rabota.by также предоставляет возможность проводить онлайн-собеседования с соискателями. Это удобно для работодателей, которые не могут встретиться с соискателем лично или которые хотят сэкономить время и улучшить процесс найма. Онлайн-собеседования проводятся в чате на сайте, а также по видеосвязи и позволяют работодателям получить более полное представление о соискателе.

Использование IT в найме сотрудников, таких как сайт rabota.by, позволяет компаниям значительно упростить процесс найма и сократить время на поиск подходящих кандидатов. Это позволяет более эффективно управлять персоналом и повышать производительность бизнеса. Также это дает возможность кандидатам находить подходящие вакансии и развиваться в своей карьере.

Использование ИИ в экономике также является одной из самых быстрорастущих сейчас сфер IT. ИИ позволяет компаниям улучшить свою эффективность, повысить качество продукции и услуг, а также снизить затраты и риски.

Одним из примеров использования ИИ в цифровой экономике является автоматизация процессов бизнеса. ИИ может быть использован для автоматизации многих повторяющихся процессов, таких как управление складом, обработка заказов, обработка платежей и т.д. Это позволяет компаниям снизить затраты на персонал и ускорить обработку заказов и платежей.

Другой областью применения ИИ является анализ данных. Благодаря ИИ компании могут быстро и точно обрабатывать большие объемы данных, выявлять тенденции и паттерны, анализировать поведение потребителей и прогнозировать спрос. Это помогает компаниям принимать более точные и обоснованные решения в отношении стратегии бизнеса, маркетинга и продаж.

ИИ позволяет разрабатывать более точные и эффективные системы управления и контроля, которые могут работать без участия человека. Это создает новые возможности для бизнеса и способствует развитию экономики в целом [3].

IT имеет значительное влияние на общество в цифровой экономике. IT улучшает качество жизни людей, создают новые возможности для образования, здравоохранения и развлечений. Они также способствуют улучшению связи и обмену информацией, что способствует развитию общества.

Цифровая экономика является частью экономики, в которой информационные технологии играют важную роль во всех аспектах бизнеса, включая производство, распределение и потребление товаров и услуг. ИКТ позволяют увеличить эффективность производства и улучшить качество продукции, снизить затраты на производство и распределение, а также расширить рынки сбыта, а ИИ помогает прогнозировать изменения на рынке. Однако, развитие IT также создает новые вызовы и проблемы. Например, кибербезопасность становится все более важной в свете увеличивающейся угрозы кибератак и утечек данных. Также возникают проблемы с концентрацией власти и доминирования нескольких крупных игроков на рынке.

Список использованной литературы:

1. Что нужно знать о цифровой экономике и ее перспективах. Коммерсант. [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3063024 – Дата доступа: 07.03.2023.
2. Сайт по поиску работы и подбору персонала [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: https://grodno.rabota.by – Дата доступа: 07.03.2023.
3. Осипов Г. С. Искусственный интеллект: состояние исследований и взгляд в будущее. [Электронный ресурс]. – 2023. – Режим доступа: http://www.raai.org/about/persons/osipov/pages/ai/ai.html

Романова Е.А.
студент 4 курса специальности «Финансы и кредит»
*Научный руководитель**: Степанова Д.И..,** к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

CROWDSTAFFING И CROWDTESTING: НОВАТОРСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. *Crowdstaffing и crowdtesting – это современные технологии в управлении персоналом, которые помогают уменьшить текучесть кадров, улучшить качество персонала и повысить производительность труда. Их внедрение становится актуальной задачей для многих компаний в свете цифровизации экономики. Цель исследования - продемонстрировать важность использования этих технологий в управлении персоналом.*

Число пользователей интернета продолжает расти в течение последних 5 лет. К 2023 году 63,4% всемирного населения имеют доступ в интернет, что означает, что около 5,3 миллиарда человек пользуются интернетом. Из графика 1 видно, что до 2019 года годовая темп роста пользователей интернета составлял около 39%. Кроме того, начиная с конца 2020 года, количество пользователей интернета увеличилось примерно на 15,6%. Этот значительный рост использования интернета приводит к цифровизации различных сфер общества, включая управление персоналом. Появление HR-Digital является естественной и последовательной тенденцией на мировом уровне. Действительно, цель HR-Digital - следовать последним технологиям, методам и их интеграция в процессы управления персоналом.[1]. Особенно сейчас, в условиях быстро изменяющейся экономической среды, высокой текучести персонала и приоритета удаленной работы, бизнес-организации не имеют другого выбора, кроме как внедрить цифровизацию в сфере управления персоналом, чтобы быть эффективными и хотя бы оставаться на рынке. Одним из последних трендов в этом направлении являются технологии массового участия, особенно массовый подбор персонала и массовое тестирование.

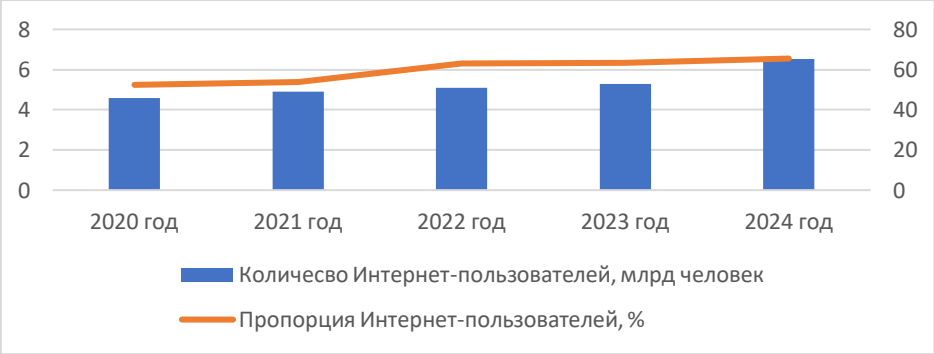


График 1. Использование интернета в мире в 2020–2024 годах. Источник: создано автором на основе данных из отчетов Digital 2020-2024 и исследований GfK.

Методология. Цель данного исследования заключается в анализе преимуществ использования технологий массового подбора персонала и массового тестирования, а также их практического применения. Методология исследования основана на использовании статистического и логического анализа.

Исследование. Crowdstaffing - технология в сфере управления человеческими ресурсами, в которой компания нанимает лояльных клиентов бренда, предлагая взамен их труда статус "особого потребителя", который имеет доступ ко всем тем преимуществам, которые недоступны обычным клиентам. Сотрудникам, подобранным таким способом, доступны привилегии, например, скидки, бонусы, подарки, возможность тестировать новые продукты бренда, участвовать в исследованиях и так далее. Основой процесса crowdstaffing являются комиссионные удержания за каждого кандидата, назначенного на вакантные должности лицом, ответственным за crowdstaffing. Сумма удержаний может колебаться от 33 до 60% от месячной зарплаты принятого сотрудника. Преимущественно crowdstaffing активно практикуется в азиатских компаниях, а также в европейских и американских фирмах, а также набирает популярность и в Российский компаниях. [2]

Возникает вопрос: почему метод HR-Digital считается прорывом и изменением привычного нам понимания метода управления персоналом. Прежде всего, crowdstaffing позволяет снизить затраты на персонал для организаций. В данном случае предоставление выгодной системы для постоянных клиентов становится менее затратным в финансовом плане, чем выплата заработной платы работникам с аналогичными характеристиками. Это преимущество всегда было актуальным для бизнеса. Даже в настоящее время, когда большинство организаций сталкиваются с необходимостью цифровизации, это особенно важно для сохранения бюджета в условиях, когда пандемия не оставляет выбора. Во-вторых,

внедрение этой технологии предполагает формирование соответствующего персонала. Это подразумевает отбор сотрудников с определенными характеристиками для последующей постоянной работы в компании, в отличие от краудсорсинга, который предполагает временное обращение к широкой публике для решения определенной задачи. Наконец, важно отметить, что благодаря установлению общей корпоративной цели, персонал, отобранный с использованием технологии массового подбора, становится более эффективным.[3]

Давайте рассмотрим один конкретный случай внедрения технологии массового подбора персонала на примере одной из самых популярных платформ для трудоустройства - LinkedIn. Как видно на рисунке 1, в 2024 году LinkedIn запустил платформу Crowdstuffing, которая помогает рекрутерам в решении таких проблем, как найм временных работников, работа с несколькими поставщиками персонала и отсутствие видимости наймовых активностей. По сути, эта система массового подбора выполняет несколько этапов для поиска подходящего персонала: отслеживает доступные вакансии, управляет поставщиками персонала и, наконец, выбирает подходящего кандидата. Благодаря этому инновационному подходу теперь у HR-менеджеров есть доступ к более 1000 существующим агентам найма в один клик. Все, что должны сделать рекрутеры, это опубликовать вакансию, пригласить своих посредников трудоустройства или, вместо этого, алгоритм платформы может пригласить лучших поставщиков. Платформа позволяет управлять вакансиями на протяжении всего процесса найма и оповещать HR-рекрутеров, когда происходит совпадение с вакансиями. Благодаря этой платформе массового подбора HR-менеджеры могут публиковать объявления в реальном времени, чтобы ускорить процесс найма. Они также могут планировать и управлять собеседованиями на платформе, что делает всю работу более удобной и простой. Кроме того, если раньше рекрутеры испытывали трудности в отчетности своих действий перед руководителями, то теперь, благодаря системе, которая позволяет отслеживать производительность в реальном времени, эти проблемы отпадают.

Теперь обратим внимание на также эффективную технологию массового тестирования - crowdtesting. По сути, crowdtesting - это лучший способ запуска качественных цифровых продуктов путем проведения масштабного тестирования на соответствие качеству или тестирования пользовательского опыта. Тестирование выполняется большой группой профессиональных тестировщиков или бета-тестеров из разных стран с использованием устройств, которые проводят тестирование "в естественных условиях" и под реальными условиями жизни. Каждый день количество компаний, проектов и идей увеличивается, все производимые продукты нуждаются в обязательном тестировании перед выпуском. По этой причине в офисах не хватает штатных тестировщиков, поэтому бизнес-организации часто предпочитают использовать услуги платформ для массового тестирования, которые предоставляют множество возможностей для тестирования абсолютно любого продукта на разных этапах разработки. В настоящее время такие крупные компании, как корпорация BMW AG, KPMG и многие другие постоянно применяют технологию массового тестирования. [4]

Неудивительно, почему бизнес-организации предпочитают применять crowdtesting для поддержания спроса и эффективности на рынке. Обратим внимание на уникальные особенности, предоставляемые этой технологией. Во-первых, crowdtesting обеспечивает компаниям гибкость. Это означает, что бизнес-организации могут тестировать свои технологии и инновации в любое время суток, когда им это нужно, и быстро получать результаты. Кроме того, crowdtesting дает доступ к разнообразию, так как оно охватывает миллионы людей со всего мира с разным полом, возрастом, предпочтениями, образованием и т. д. В-третьих, благодаря встроенному геолокации организации могут легко исследовать конкретное место, откуда были взяты тесты. [5]

Однако есть и обратная сторона. Затраты на Crowdtesting довольно высоки. Очевидно, что многие стартапы или недавно развивающиеся компании просто не могут позволить себе это, так же как и уже существующие организации хотели бы сократить эти расходы. Более того, важно понимать, что Crowdtesting развивается быстро, и у компаний есть опасения - в будущем расходы могут стать еще больше. По этой причине Google и его отдел по разработке искусственного интеллекта предложили создать искусственный интеллект, который поможет компаниям за гораздо меньшую сумму денег внешне тестировать их продукт, как это делают люди сейчас.

Результаты. В условиях конкуренции на рынке труда и внедрения процесса цифровизации в экономику, организации должны действовать оперативно и переходить на инновационный путь развития, который станет толчком к отходу от традиционных методов. Благодаря преимуществам, предоставляемым массовым подбором и массовым тестированием, эти технологии необходимо внедрить в сферу управления персоналом бизнес-структуры.

Заключение. Таким образом, в связи с цифровизацией экономики, связанной с постоянным внедрением новых технологий и переходом к онлайн-работе организаций, учитывая тенденцию перехода на удаленную работу большинства компаний, развившейся после пандемией COVID-19, появляется новое направление в управлении персоналом - HR-Digital, развитию которого компании подталкивают современные обстоятельства. Массовый подбор персонала и массовое тестирование — это некоторые из последних технологий, используемых организациями в области HR-Digital, особенно азиатскими компаниями, а также европейскими и американскими фирмами. Из исследования ясно, что

вышеупомянутые технологии меняют представление о привычном управлении персоналом и являются прорывом в обеспечении эффективности работы компаний и их сотрудников. Внедрение массового подбора персонала и массового тестирования предоставляет ряд конкурентных преимуществ для компаний на различных рынках. И честно говоря, внедрение этих технологий является одним из критериев эффективности компаний сегодня, когда текущие обстоятельства заставляют компании и их партнеров функционировать онлайн.

Список использованной литературы

1. Havlíček, K., Thalassinos I.E. and Berezkinova, L. 2013 Innovation Management and Controlling in SMEs. European Research Studies Journal, 16(4), 57-70.
2. Суровнева А.А., Докукина И.А. Формирование эффективной модели стратегии развития антикризисного управления // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 8 (73). - С. 572-576
3. Яворский, Н. К. Цифровые технологии в системе управления персоналом / Н. К. Яворский. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 19 (309). — С. 260-262. — URL: https://moluch.ru/archive/309/69896/ (дата обращения: 30.11.2021).
4. Noel, Wurst. "Implementing Innovative Crowdsourced Testing: An Interview with Rajini Padmanaban". Retrieved 12 April 2013.(FOR COMPANIES)
5. "Benefits of Holistic Software Testing - QualiTest Group". qualitestgroup.com. Archived from the original on 2015-09-19. Retrieved 2015-01-20

Юсупов С. Х.
студент 3 курса, МЭ «Бизнес и управление»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.*** *магистр экономических наук*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА И ФРАНЦИИ

Аннотация. *В данной статье представлен сравнительный анализ экономики Франции и Казахстана, являющиеся сегодня тесными партнерами во всех приоритетных направлениях. В работе рассмотрены аспекты развития в таких направлениях, как географическое положение, природные ресурсы, население, структура экономики, основные отрасли промышленности и уровень жизни населения. Страны намерены продолжать тесное сотрудничество и укреплять позиции на международной арене.*

В современном мире экономическое сотрудничество между странами играет ключевую роль в обеспечении роста и процветания национальных экономик. Сравнительный анализ экономики Казахстана и Франции является важным шагом для понимания их сильных и слабых сторон, а также выявления возможностей для взаимовыгодного сотрудничества.

Данное исследование позволит глубже изучить экономические показатели, ключевые отрасли, торговые связи и инвестиционные потоки между двумя государствами, представляющими Центральную Азию и Западную Европу. Казахстан, расположенный в Центральной Азии, известен своим богатым природно ресурсным потенциалом и стремительным экономическим развитием в последние годы. Франция, одна из ведущих экономик Европейского Союза, обладает диверсифицированной промышленностью, развитыми финансовыми рынками и влиятельной позицией на мировой арене.

Сравнительный анализ этих двух уникальных экономик поможет выявить точки соприкосновения, а также области, где возможно углубление взаимовыгодного партнерства.

Давайте в первую очередь остановимся на географическом положении и природных ресурсах Казахстана и Франции. Казахстан занимает обширную территорию площадью 2,7 миллиона квадратных километров, что делает его девятой по величине страной в мире. Страна расположена в Центральной Азии и граничит с Россией на севере, Китаем на востоке, Кыргызстаном , Узбекистаном и Туркменистаном на юге. Казахстан богат природными ресурсами, включая значительные запасы нефти, газа, угля, урана, меди, цинка и других ценных полезных ископаемых. Его уникальное географическое расположение между Европой и Азией способствует развитию транзитной торговли.

Франция же занимает площадь около 643 тысяч квадратных километров , что делает ее одной из крупнейших стран Европы. Она расположена на западе Европы и граничит с Бельгией, Люксембургом, Германией, Швейцарией, Италией, Монако и Андоррой, а также имеет выход к Атлантическому океану и Средиземному морю. Франция является одной из ведущих европейских стран с богатыми природными ресурсами, включая полезные ископаемые, лесные массивы, плодородные сельскохозяйственные земли и протяженную береговую линию.

Что касается населения и географии, Казахстан и Франция существенно различаются по численности населения и демографической ситуации. Казахстан - самая крупная страна Центральной Азии с населением около 20 млн человек. В то время как Франция - одна из самых густонаселенных стран Европы, с населением около 67 млн человек. Казахстан имеет более молодое население, со средним возрастом около 30 лет. Рождаемость выше, а продолжительность жизни ниже, чем во Франции. Национальный состав Казахстана также более разнообразен - здесь проживают казахи, русские, украинцы, узбеки и другие этнические группы. Во Франции же около 80% населения составляют французы, а остальные - выходцы из бывших колоний и стран Северной Африки.

Несмотря на такие различия, обе страны сталкиваются с общей проблемой старения населения и необходимостью поддержания баланса между активным и пенсионным возрастами . Это ставит вызовы перед системами здравоохранения , социального обеспечения и пенсионной системы в обеих странах.

Давайте разберем структуру экономики двух стран. Экономика Казахстана является одной из наиболее динамично развивающихся в Центральной Азии. В своей структуре она сочетает добывающие отрасли, перерабатывающую промышленность, сельское хозяйство и сферу услуг. Ведущую роль в экономике Казахстана играет добыча и экспорт природных ресурсов, таких как нефть, газ, уголь, руды черных, цветных и редких металлов. Именно этот сектор обеспечивает основной вклад в ВВП страны и основную долю экспортных поступлений.

Наряду с сырьевым комплексом, в Казахстане активно развиваются и обрабатывающие отрасли промышленности, в первую очередь машиностроение, металлургия, нефтехимия и пищевая промышленность. Обрабатывающий сектор постепенно наращивает свою долю в структуре экономики, отражая курс правительства на индустриализацию и диверсификацию. Сельское хозяйство , несмотря на небольшую долю в ВВП, также является важной отраслью, обеспечивающей потребности страны в продовольствии и сырье для перерабатывающей промышленности.

Франция обладает диверсифицированной и высокоразвитой экономикой, занимающей ведущие позиции в Европе и мире. Структура ее экономики характеризуется преобладанием сферы услуг, которая составляет около 75% ВВП страны. Ведущую роль в экономике Франции играют такие отрасли, как финансы, транспорт, туризм, образование и здравоохранение.

Промышленность Франции также является важным сектором экономики, обеспечивая около 20% ВВП. Здесь ведущие позиции занимают автомобилестроение, авиастроение, производство продуктов питания, электроника и фармацевтика. Сельское хозяйство, несмотря на относительно небольшую долю в ВВП (около 2%), играет ключевую роль в экспорте Франции, особенно в производстве вина, молочной продукции и зерна.

Важно отметить, что экономика Франции базируется на высоком уровне государственного регулирования, где государство играет значительную роль в перераспределении доходов и поддержке социальной сферы. Это обусловливает высокую долю государственных расходов в ВВП страны, составляющую около 55%. Вместе с тем, Франция стремится к либерализации экономики, приватизации государственных предприятий и снижению налогового бремени для повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Говоря об основных отраслях промышленности, промышленность Казахстана является одним из ключевых секторов экономики страны. Ведущими отраслями промышленности являются горнодобывающая, металлургическая, химическая, машиностроительная и перерабатывающая промышленность. Казахстан обладает богатыми природными ресурсами, такими как уголь, нефть, газ, медь, железная руда, золото и другие, что обуславливает доминирующую роль сырьевых отраслей в структуре промышленности.

Металлургический комплекс представлен крупными предприятиями по производству стали, алюминия, меди, свинца и цинка. Химическая промышленность производит минеральные удобрения, серную кислоту, каустическую соду и другую продукцию. Машиностроение специализируется на выпуске сельскохозяйственной, горной, нефтегазовой и транспортной техники. Пищевая промышленность перерабатывает сельскохозяйственное сырье, производя широкий спектр продуктов питания.

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике как Казахстана, так и Франции, но имеет существенные различия в структуре и приоритетах. Казахстан, будучи страной с обширными сельскохозяйственными угодьями и благоприятными климатическими условиями, специализируется преимущественно на производстве зерновых культур, таких как пшеница, ячмень и кукуруза. Животноводство, включающее разведение крупного рогатого скота, овец и коз, также является важной отраслью.

В то же время Франция, известная своими обширными плодородными землями и виноградниками , уделяет больше внимания производству молочной и мясной продукции, фруктов и овощей, а также виноградарству. Несмотря на различия, сельское хозяйство играет стратегическую роль в обеспечении продовольственной безопасности обеих стран.

Правительства Казахстана и Франции активно поддерживают развитие этого сектора экономики, предоставляя субсидии, налоговые льготы и инвестируя в модернизацию инфраструктуры и технологий. Это способствует повышению производительности, качества продукции и конкурентоспособности национальных сельскохозяйственных отраслей на международных рынках.

Внешняя торговля также является важным аспектом экономики двух стран. Обе страны активно участвуют в мировой торговле, экспортируя и импортируя широкий спектр товаров и услуг. Казахстан, будучи крупным производителем сырьевых материалов, таких как нефть, газ и металлы, в значительной степени зависит от экспорта этих товаров . Основными торговыми партнерами Казахстана являются Россия, Китай, Италия, Нидерланды и Швейцария. Импорт Казахстана в основном состоит из машин, оборудования, транспортных средств, а также потребительских товаров.

В отличие от Казахстана, Франция имеет более диверсифицированную экономику и торговый баланс. Ключевыми экспортными статьями Франции являются автомобили, самолеты, фармацевтические препараты, косметика и предметы роскоши. Основными торговыми партнерами Франции являются Германия, Бельгия, Италия, Испания и Великобритания. Импорт Франции в основном состоит из машин, оборудования, энергоносителей и потребительских товаров. Несмотря на различия в структуре экономики, Казахстан и Франция активно развивают взаимовыгодное сотрудничество в торговой сфере. Объем торговли между двумя странами демонстрирует положительную динамику, а перспективы для дальнейшего развития торговых отношений являются многообещающими.

Сравнивая уровень жизни населения в Казахстане и Франции, можно отметить существенные различия. Франция, являясь одной из ведущих экономических держав Европы, обеспечивает своим гражданам достаточно высокий уровень благосостояния. Средний доход на душу населения во Франции составляет около $41,000 в год, что значительно превышает аналогичный показатель в Казахстане. Средний годовой доход на душу населения в Казахстане составляет всего $7,000 в год.

Разница в уровне жизни также отражается в показателях социального благополучия. Так , по продолжительности жизни Франция опережает Казахстан почти на 8 лет - 82 года против 74 лет соответственно. Кроме того, французы имеют более высокий уровень доступности качественного

медицинского обслуживания, лучшие показатели образования и более развитую социальную инфраструктуру.

Несмотря на значительный экономический рост Казахстана в последние годы, разрыв с высокоразвитыми странами Европы, такими как Франция, в уровне жизни населения все еще остается достаточно широким. Для дальнейшего повышения благосостояния граждан Казахстану необходимо продолжать реформы , направленные на диверсификацию экономики , улучшение социальных услуг и сокращение неравенства доходов.

В заключение, сравнительный анализ экономик Казахстана и Франции показывает, что эти две страны имеют как сходства, так и различия. Казахстан, будучи крупным государством со значительными природными ресурсами, акцентирует развитие таких отраслей, как добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и транспортная инфраструктура.

В свою очередь, Франция, являясь одной из ведущих экономик Европы, сделала упор на промышленное производство, высокотехнологичные отрасли, а также развитое сельское хозяйство и туризм.

Оба государства активно участвуют в мировой торговле, демонстрируя высокие показатели внешнеэкономической деятельности. Несмотря на разные стартовые условия и траектории экономического развития, Казахстан и Франция показывают схожие тенденции в плане повышения уровня жизни населения, совершенствования социальной политики и укрепления позиций на международной арене. Дальнейшее сотрудничество и обмен опытом между этими странами может принести взаимную выгоду и стать стимулом для ускорения экономического прогресса.

Список использованной литературы

1. https://www.orexca.com/rus/kazakhstaneconomy.htm
2. https://www.tadviser.ru/index.php
3. https://m.forbes.kz/life

Сальменбаев Э.Ч.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.,*** *Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Аннотация. *В статье исследуется концепция стратегии диверсификации в производственных системах, уделяется особое внимание ее разработке и реализации как средству повышения роста и устойчивости. Диверсификация как стратегический подход предполагает расширение предложения продуктов или услуг компании на новые рынки, тем самым распределяя риски и извлекая выгоду из новых возможностей. Основой для этого обсуждения является матрица Ансоффа, которая классифицирует стратегии роста на проникновение на рынок, развитие рынка, разработку продукта и диверсификацию.*

Необходимость диверсификации производственных систем обусловлена динамичным характером глобальных рынков и постоянным развитием потребительских потребностей. Компании, которые успешно реализуют стратегии диверсификации, потенциально могут добиться большей доли рынка, снизить зависимость от отдельных сегментов рынка и улучшить общие финансовые показатели. Однако процесс диверсификации сложен и требует глубокого понимания как внутренних возможностей, так и внешних рыночных условий [1].

Разработка стратегии диверсификации начинается с выявления потенциальных рынков и оценки внутренних возможностей удовлетворения новых потребностей рынка. Это стратегическое планирование включает в себя SWOT-анализ (сильные и слабые стороны, возможности, угрозы) для оценки возможности выхода на новые рынки или разработки новых продуктов. Компании должны учитывать свои основные компетенции и то, как их можно использовать для создания конкурентных преимуществ в новых областях [2].

Фаза реализации стратегии имеет решающее значение и включает в себя распределение ресурсов, разработку новых продуктов или услуг, а также установление присутствия на рынке. Компании должны решать проблемы поддержания качества, обеспечения эффективности цепочки поставок и управления культурными сдвигами внутри организации. Эффективные методы коммуникации и управления изменениями необходимы для согласования всех заинтересованных сторон с целями диверсификации.

Несколько тематических исследований иллюстрируют успешное применение стратегий диверсификации. Например, технологическая компания может расширить свою линейку продуктов, включив в нее бытовую электронику, тем самым выйдя на новый сегмент рынка и уменьшив свою зависимость от традиционной модели продаж между предприятиями. Другим примером может быть производственная фирма, решившаяся предложить услуги в дополнение к своим существующим продуктам, предоставляя тем самым комплексные решения своим клиентам [3].

Реализация стратегии диверсификации в производственных системах ставит несколько задач, которые организации должны решить, чтобы обеспечить успешные результаты. Вот некоторые из ключевых проблем [4]:

1. Соответствие основным компетенциям: Диверсификация должна соответствовать основным компетенциям компании. Отход слишком далеко от устоявшихся областей знаний может привести к чрезмерному расширению и размыванию идентичности бренда.

2. Исследование рынка: Комплексное исследование рынка необходимо для выявления реальных возможностей для диверсификации. Неадекватные исследования могут привести к неправильной оценке рыночного спроса или упущению из виду потенциальной конкуренции.

3. Распределение ресурсов: Диверсификация часто требует значительных инвестиций в новые технологии, обучение персонала и маркетинг. Нерациональное распределение ресурсов может привести к напряжению финансов компании и повлиять на текущую деятельность.

4. Культурная интеграция: Внедрение новых продуктов или услуг может потребовать культурного сдвига внутри организации. Сопротивление изменениям среди сотрудников может помешать процессу внедрения.

5. Сложность цепочки поставок: Выход на новые территории может усложнить цепочку поставок, требуя корректировки процессов закупок, производства и распределения.

6. Контроль качества: Поддержание стабильного качества широкого спектра продуктов и услуг может оказаться непростой задачей, особенно при выходе на незнакомые рынки.

7. Соответствие нормативным требованиям: На новых рынках часто действуют другие нормативные требования. Обеспечение соответствия может оказаться сложным и дорогостоящим процессом.

8. Управление рисками: Диверсификация сопряжена с неизбежными рисками, включая потенциальные финансовые потери в случае неудачи новых предприятий. Эффективные стратегии управления рисками имеют решающее значение для смягчения этих рисков.

9. Принятие клиентов: Принятие новых предложений клиентами не гарантируется. Компании должны эффективно доносить ценность диверсифицированных продуктов или услуг до своей целевой аудитории.

10. Измерение эффективности: Установление четких показателей для измерения эффективности диверсифицированных сегментов необходимо для оценки успеха и принятия обоснованных решений.

Решение этих проблем требует тщательного планирования, исполнения и постоянной оценки. Компании, которые смогут успешно преодолеть эти препятствия, могут обнаружить, что диверсификация ведет к увеличению устойчивость и долгосрочный рост.

Выводы: Стратегии диверсификации, если они должным образом разработаны и реализованы, могут предложить производственным системам путь к устойчивости и росту. Ключ к успеху заключается в способности компании понимать свои сильные стороны, распознавать рыночные возможности и реализовывать стратегию с точностью и гибкостью. Поскольку рынки продолжают развиваться, диверсификация остается актуальной и жизненно важной стратегией для компаний, стремящихся преуспеть в конкурентной среде.

Список использованной литературы

1. Oladimeji, M. S. & Udosen, I. (2019). The Effect of Diversification Strategy on Organizational Performance. Journal of Competitiveness, 11(4), pp. 120–131. – URL: https://doi.org/10.7441/joc.2019.04.08;

2. Wohlgezogen F. Strategy implementation. Oxford Bibliographies. – 2021.

3. Ansoff I. Diversification strategies. – Harvard Business Review. – 1957.

4. Zeng A. et al. Methodology for developing a scientific strategy for the diversification of countries. Scientometrics, 2017. – № 112(3). – С. 1689–1714.

Сальменбаев Э.Ч.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.,*** *Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *Исследование посвящено разработке стратегии диверсификации производственных систем, включающей анализ текущего состояния и определение направлений для расширения. Стратегия предполагает инвестиции в новые технологии и продукты, а также освоение новых рынков с акцентом на устойчивое развитие и экологическую безопасность. Эффективность стратегии оценивается через финансовые и экологические показатели, а примеры успешного внедрения представлены в научных работах.*

В современных экономических и управленческих методологиях проблематика диверсифицированной деятельности стала рассматриваться как одно из ключевых направлений, требующих определенной научной и методической доработки. Диверсификация представляет собой разновидность стратегии роста, переход от однопрофильного производства к многопрофильному. Целью такой стратегии является повышение экономических темпов роста, увеличение прибыльности посредством расширения каналов продаж и увеличение продуктового портфеля для минимизации рисков, повышения эффективности использования капитала или для расширения деятельности.

Вклад в углубление научного представления о сущности такого феномена в управлении, как диверсификация, внес И. Ансофф, который одним из первых предложил аналитический инструмент-матрицу «товар-рынок» (1957 г.). Здесь он обозначил понятие «диверсификация» в качестве самостоятельной области управленческой тенденции и перспективы, обосновал её последствия с позиции стратегического развития за счет выхода на новые рынки с новыми товарами. Кроме того, И. Ансофф показал стратегию как процесс, направленный «вперед» или «назад» [1].

Установлено, в частности, что стратегия диверсификации является одной из рациональных альтернатив стратегиям интеграции. Она подразумевает развитие не за счет добавления недостающих звеньев в цепочку ценности, а за счет поиска новых возможностей (управленческих, производственных, стратегических, ресурсных и т.д.) в уже существующей деятельности. То есть, диверсификация может превращать производственную систему в многостороннее сложное комплексное объединение, элементы которого могут быть не связаны друг с другом.

В среде теоретиков менеджмента преобладает мнение, согласно которому экономический потенциал успешно реализованной стратегии диверсификации велик. В то же время, большинство современных исследователей обнаруживает ограниченность доказательной базы и универсальных методов реализации стратегии диверсификации, из-за чего её инвестиционный и организационно-управленческий потенциал до сегодняшнего дня не оценен должным образом.

Одним из пробелов в инструментальном обеспечении данной стратегии является отсутствие общепризнанной модели практического осуществления диверсификации в производственных системах, затрагивающей и производственно-экономическую, и управленческую сферы. Это обусловлено следующими факторами. Во-первых, наработки XX века по выведению единой модели осуществления стратегии диверсификации в своей основе содержат статистическую выборку факта наличия стратегии диверсификации без учета её эффективности. Во-вторых, при наличии единичных примеров успешного опыта осуществления диверсификации производственных систем отечественных организаций, таких как АО НК «КазМунайГаз» и др., предпринималось множество попыток слепого пошагового копирования стратегических планов, не увенчавшихся успехом из-за естественных различий внешней среды, рыночной специфики и т.д.

Таким образом, опыт реализации корпоративных диверсифицированных проектов показал, что преимущества стратегии диверсификации не были изучены и оценены должным образом, и до сегодняшнего дня организации нередко либо отказываются от её применения, либо не доводят до конечного воплощения.

Тем не менее, в настоящее время и в отечественной, и в зарубежной литературе имеется достаточное количество примеров успешной практической реализации диверсификации производственных систем, а также общих рекомендаций по проведению процедур разработки данной стратегии, позволяющих сформулировать основные параметры и выделить основные этапы.

Внедрение стратегии диверсификации в производственные системы нефтегазовой отрасли Казахстана является ключевым аспектом для обеспечения устойчивого развития экономики страны в долгосрочной перспективе. Диверсификация позволяет не только снизить зависимость от колебаний мировых цен на углеводороды, но и стимулировать развитие смежных отраслей, таких как химическая промышленность, возобновляемые источники энергии и производство оборудования.

Научные работы, посвященные этой теме, обычно включают анализ текущего состояния нефтегазовой отрасли, изучение международного опыта, разработку концептуальных основ стратегии диверсификации и предложение конкретных мер для ее реализации. Важным аспектом является разработка методологии оценки эффективности стратегии диверсификации, которая включает в себя как качественные, так и количественные показатели.

Примеры успешного внедрения стратегии диверсификации в Казахстане могут включать разработку новых технологий в области бурения, повышение эффективности добычи, расширение инфраструктуры для транспортировки углеводородов, а также создание новых производственных мощностей для переработки нефти и газа. Также важно уделить внимание развитию человеческого капитала, включая обучение и повышение квалификации специалистов в соответствии с новыми требованиями отрасли.

Для достижения целей диверсификации до 2050 года, Казахстану необходимо будет принять комплекс мер, включающих в себя государственную поддержку исследований и разработок, создание благоприятного инвестиционного климата, а также сотрудничество с международными партнерами и компаниями. Это позволит стране не только укрепить свои позиции на мировом энергетическом рынке, но и обеспечить долгосрочное экономическое благополучие [2].

Исследования, такие как диссертация Екатерины Махновской, могут предоставить ценные данные и рекомендации для разработки и реализации стратегии диверсификации в Казахстане [3]. Также полезным может оказаться изучение алгоритмов внедрения стратегии диверсификации на примере других отраслей, как это было сделано в исследовании, посвященном индустрии гостеприимства.

В области стратегии диверсификации нефтегазовой отрасли Казахстана проводится множество исследований, направленных на анализ текущих тенденций и разработку прогнозов на будущее. Например, отчеты, подготовленные аналитическими агентствами, такими как Mordor Intelligence, предоставляют обширный анализ рынка, включая размер и долю рынка нефтегазовой продукции, тенденции роста и прогнозы на период до 2029 года. Эти исследования могут включать сегментацию рынка по транспортировке, хранению, разведке, добыче и переработке нефти и газа, а также оценку конкурентного ландшафта и ключевых игроков отрасли [4].

Кроме того, стратегические отчеты крупных нефтегазовых компаний, таких как АО НК "КазМунайГаз", содержат информацию о развитии нефтегазовой и нефтегазохимической отраслей, экологической политике и стратегии достижения углеродной нейтральности. Эти отчеты могут предоставлять ценные сведения о текущих инициативах и планах на будущее, которые направлены на устойчивое развитие отрасли.

Исследования также могут фокусироваться на анализе влияния глобальных тенденций, таких как изменение цен на нефть и газ, геополитические события, и их воздействие на казахстанский рынок. Они могут изучать потенциал развития перерабатывающих отраслей и создания полной цепочки создания стоимости нефти и газа, что может создать новые возможности для экономики страны.

Важным аспектом является исследование возможностей для привлечения инвестиций, как отечественных, так и международных, для разведки и разработки новых месторождений нефти и газа. Проекты, такие как Кашаган, одно из крупнейших морских нефтяных месторождений в мире, уже привлекли значительные инвестиции и способствовали росту сектора [5].

В целом, исследования в этой области направлены на выявление наиболее эффективных стратегий для диверсификации нефтегазовой отрасли, что включает в себя анализ рисков и возможностей, оценку внутренних и внешних факторов, влияющих на отрасль, и разработку рекомендаций для устойчивого развития экономики Казахстана.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.

2. Казахстан в мировой экономике: перспективы развития нефтегазового сектора / под ред. А.К. Нурмагамбетова. – Астана: Экономика, 2019. – 144 с.

3. Махновская Е.Е. Разработка и реализация стратегии диверсификации в производственных системах: диссертация ... кандидата экономических наук по спец. 08.00.05. – ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2020.

4. Сидорова Е.А. Инновационные технологии в нефтегазовой промышленности Казахстана. – Алматы: Казахстанская наука, 2021. – 312 с.

5. Международный опыт диверсификации производства в условиях глобализации / под ред. В.В. Красильникова. – Астана: Глобус, 2018. – 198 с.

Сейсекеева Ж.М.,
«Экономика» ББББ 3 курс студенті
ғылыми жетекшісі: ***Бейсекова П.Д.,*** *аға оқытушы*
«Esil University», Астана қ.

АСТЫҚ НАРЫҒЫ МЕН АСТЫҚ ӨНІМДЕРІНІҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Андатпа. *Мақалада астық нарығының ауыл шаруашылығының ғана емес, бүкіл экономикалық кеңістіктің дамыған сегменттерінің бірі болып табылатыны айқындалған. Динамикалық дамудың индикаторы бола отырып, астық нарығы АӨК-тің басқа салалары мен кіші кешендері саласында нысаналы бағдарларға қол жеткізу мүмкіндіктерін көрсетеді. Елдің халық шаруашылығының астық шаруашылығымен сабақтас барлық салаларының экономикасы үшін астық нарығының жүйе құраушы маңыздылығын ескере отырып, оның өсуі және түпкілікті өнімді құрудың барлық кезеңдерінде өндіріс тиімділігін арттыру үшін барынша қолайлы жағдайлар жасау қажет.*

Астық нарығы мен астық өңдеу өнімдерінің орнықты даму стратегиясы шикізат сегментінің нарықтық конъюнктурасын мемлекеттік реттеу арқылы жүзеге асырылатын шаралар жүйесі болып табылады. Астыққа сұраныс көлемін түзетудің нарықтық құралдарын, оның көтерме сатып алушылар мен сатушылар тарапынан ұсынысын, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада қатысушылардың экономикалық әлеуетін елеулі жоғалтуға жол бермейтін, уақыттың әр сәтінде қалыптасып отырған экономикалық жағдайдағы тепе-теңдік жағдайын сақтауға мүмкіндік беретін баға деңгейін қолдану маңызды.

Астық өндірудің жоғары тиімділігі, осы өнімнің сұранысы мен ұсынысының икемділігінің төмен параметрлері және ауылшаруашылық тауар өндірушілері арасындағы бәсекелестіктің өткірлігі астық нарығын ұлттық нарық кеңістігінің экономикалық жағынан тартымды және перспективалы сегменттерінің біріне айналдырады.

Қазіргі заманғы көріністе нарық - бұл шаруашылық жүргізуші субъектілер арасында, оның ішінде сату – сатып алу негізінде инфрақұрылым өрісінде қалыптасатын экономикалық қатынастардың күрделі серпінді дамып келе жатқан жиынтығы. Бұл ұзақ мерзімді кезеңдегі сұраныс пен ұсыныс категориялары арасындағы тепе-теңдікті сақтауға мүмкіндік береді және экзо-және эндогендік сипаттағы әртүрлі факторлардың әсерінен жұмыс істеуі мен әділ бөлу механизмін болжау.

Астық нарығы әртүрлі астық объектісі болып табылатын экономикалық кеңістікті ұйымдастырудың барлық ұсынылған критерийлеріне сәйкес келеді. Астық нарығында сұраныс пен ұсыныс заңдарының жұмыс істеуінің бірқатар ерекшеліктерін атап өтейік:

1) астықты сақтаудың ұзақ кезеңі астықтың тепе-теңдік бағасының сыни төмендеуіне жол бермей, сауда алаңдарына тауар массасын жеткізу көлемін реттеуге мүмкіндік береді;

2) астықтың сауда топтары бойынша тапшылық жай-күйі жабылуы мүмкін

пайдаланудың басқа бағыттары бойынша оның ұсынысы есебінен

бұл түпкілікті өнімнің қымбаттауы немесе ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің экономикалық шығындары;

3) баға бойынша астыққа сұраныстың төмен икемділігі сабақтас салалардағы ұдайы өндіру процестеріне әсер ететін факторлардың әсерімен сүйемелденеді.

Астық нарығының даму стратегиясының негізгі элементі қатысушылардың даму жағдайларын бағыттау Жүргізілген зерттеулер елдің астық нарығын дамытудың негізгі кезеңдерін оның трансформациясының мақсатты қондырғыларының біртектілігі критерийі бойынша белгілеуге мүмкіндік берді.

Даму статысында астық нарығы стратегиялық мақсаттарға жетуге бағытталған:

I – II кезең: ұлттық нарықты азық-түлік және жем-шөп мақсатындағы астықпен толтыру;

III кезең: астық шаруашылығында, оның ішінде саланың экспорттық әлеуетін пайдалану арқылы тауар өндірушілердің даму тұрақтылығын қамтамасыз ету;

IV-V кезең: қосылған құны жоғары астық пен астық өңдеу өнімдерінің экспорттық әлеуетін арттыру арқылы астық нарығының барлық қатысушыларының даму тұрақтылығын арттырумен максималды нәтижелерге қол жеткізуге бағытталуы болып табылады.

Астық нарығын трансформациялаудың барлық кезеңдеріндегі даму стратегиялары оларды қалыптастыру мен іске асырудың бірдей ерекшеліктерімен сипатталады.

Астық және астық өңдеу өнімдері нарығының орнықты даму стратегиясын іске асыру ерекшеліктері:

1) астық шикізатының тауар ағынын пайдалану бағыттары бойынша икемді қайта бағыттау мүмкіндігі;

2) астық нарығының әлемдік конъюнктурасына жоғары тәуелділік;

3) мемлекеттік реттеу тетіктерінің тұрақтылығы;

4) өндіріс, өңдеу және сақтау кезеңдеріндегі астық сапасының реттелуі;

5) астық өңдеу өнімдеріне сұраныстың тұрақтылығы.

Әр түрлі жағдайда белгіленген ерекшеліктердің әрқайсысы даму процесіне әсер етудің әр түрлі күшімен көрінеді.

Астық нарығының салаішілік құрылымдық өзгерістер жасау мүмкіндігі оның өндірістік секторындағы әртүрлі түрлері мен сападағы астыққа сұраныстың трансформациясына сәйкес құрылымдық өзгерістермен айқындалады. Астық нарығының салааралық пропорцияларының теңгерімділігі астық өңдеу зауыттарының өндірістік қуаттарын жүктеуде құрылымдық толтырылуы астықты неғұрлым ұтымды пайдалануды көздеуге тиіс астық шикізатымен қамтамасыз етілуі тиіс.

АӨК астық саласы кәсіпорнының стратегияларын қалыптастыру мен дамыту бойынша жұмыс алгоритмі мынадай элементтерді қамтиды:

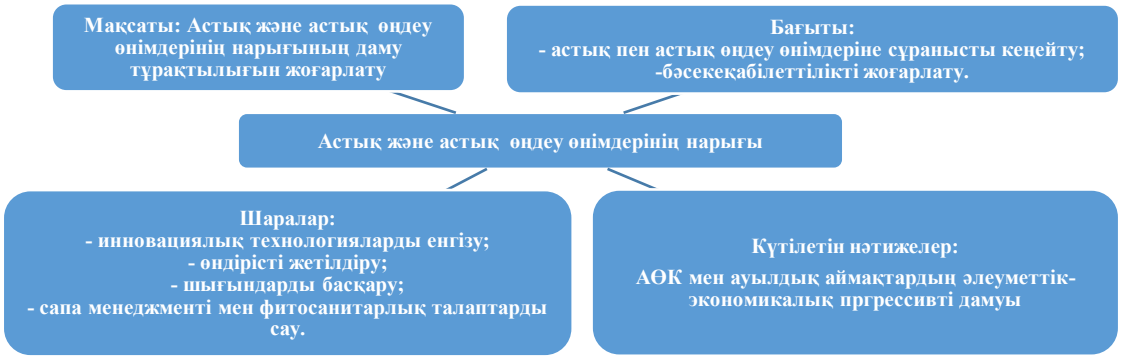
1. Кәсіпорынның тұрақты дамуын қамтамасыз ету мақсатында стратегияның тиімділігін талдау әдістемесі.
2. Қызмет нәтижелерін болжау.
3. «Стратегиялық қызмет өрісін» құру.
4. SWOT талдау.
5. Басқарушылық шешімдер қабылдау.

Кәсіпорынның даму стратегияларын іске асырудың нәтижесі ұйымның негізгі құрылымдары мен басқару функцияларына сәйкес келетін механизмдер жүйесін қалыптастыру болып табылады. Төменде келтірілген механизм жүйесі ұйымдастырушылық, экономикалық және мотивациялық белгілер негізінде біртектілік принципі бойынша құрастырылған. (Кесте. 1).

Механизм түрі	Құрылымдық құрастырушылар
Ұйымдастырушылық	Жоспарлау мен басқаруды ұйымдастыру
	Бақылау механизмі
	Құрылымдық механизмі
	Техника-технологиялық басқаруды ұйымдастыру
Экономикалық	Кәсіпорындардың стратегиялық бағдарламаларын іске асыруды қамтамасыз ету үшін қарыз қаражатының тетігі
	Кәсіпорындарды дамытуды мемлекеттік реттеу тетігі
	Өндіріске инвестицияларды өзін-өзі қаржыландыру тетігі
	Бәсекелестік және баға механизмі
Ынталандыру	Өндірісті ғылыми-техникалық дамытуды ынталандыру тетігі
	Қызметкерлерді ынталандыру механизмі
	Шаруашылықты ынталандыру механизмі
	Кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру тетігі
Ескертпе- автормен дереккөздер негізінде жасалынды	

1 кестеде көрсетілген іске асыру тетіктерінің бұл жүйесі кәсіпорынның әртүрлі жағдайларында стратегиялық мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз ете алады. Мұнда ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің икемді экономикалық шешімдерді таңдау арқылы олар үшін максималды әсермен қолайсыз және нашар басқарылатын факторларды жеңу мүмкіндіктерін тікелей пайдалану қабілетіне байланысты. Сондай-ақ, мемлекеттік деңгейде елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мақсатында жұмыс берушілер мен мемлекеттің тікелей ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің мүдделері үшін жүзеге асырылатын ұлттық астық саясатын жетілдіруге бағытталған шаралар қабылдау қажет. Астық шаруашылығын мемлекеттік реттеудің қолданылатын бағыттарының ішінде экономикалық, әкімшілік және институционалдық әдістерді бөліп көрсетуге болады. Экономикалық реттеушілер арқылы мемлекет өзінің республикалық және жергілікті басқару органдары арқылы тауар өндірушілердің өндірістік процесті жүргізу мүмкіндігін қамтамасыз ететін табыс деңгейін ұстап тұруға, өткізуді ынталандыруға тиіс.

Астық нарығы астық өңдеу өнімдерінің нарығына қатысты бастапқы болып табылады. Дәл осы шарт оның көлемін арттырудың перспективалық мүмкіндіктерін белгілеу қажеттілігін анықтайды. Жалпы астық және астық өңдеу өнімдерінің нарығын тұрақты дамыту тұжырымдамасы 1-суретте көрсетілген.



Сурет 1. Астық және астық өңдеу өнімдері нарығының тұрақты даму тұжырымдамасы

Ескертпе- автормен дереккөздер негізінде жасалынды

Астық және астық өнімдері нарығын стратегиялық дамытудың жалпы өндірістік бағыттарынан басқа келешекте бірқатар шараларды іске асыру қажет:

- қосылған құны жоғары астық өңдеу өнімдерін және оларды шығару жөніндегі өндірістік қуаттарды өткізу нарықтарын кеңейту;
- астық өнімдерінің тауар қозғалысын оңтайландыратын логистикалық орталықтарды дамыту;
- өндірістік және нарықтық инфрақұрылымды дамыту;
- астық өңдеу өнімдерін өткізудің өңіраралық байланыстарын жандандыру;
- астық өңдеу өнімдерінің экспорты бойынша байланыстарды орнату және нығайту;
- астық өңдеу өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру;
- «Қазақстан астық одағы» қауымдастығының қатысушыларымен өзара тиімді байланыстарды дамыту;
- астық нарығына қатысушылардың және астық өңдеу өнімдерінің тұрақты режимде монополиялық жағдайының туындауына жағдай мониторингі.

Қорытындалай келе, астық нарығының дамуын зерттеу және астық өңдеу өнімдерін тұрақты трансформациялау стратегиясы негізінде қатысушылар арасындағы айырбастау қатынастарымен біріктірілген және жеткілікті болған жағдайда тиімді жұмыс істейтін астық шаруашылығының ұйымдастырушылық-экономикалық нысаны, тепе-теңдік бағасының ауытқу амплитудасы шегінде өнімді жеткізу тізбектерінің тұрақтылығын ұйымдық-экономикалық қолдау арқылы олардың қабілеттілігімен анықталады. Астық нарығын және астық өңдеу өнімдерін дамытудың стратегиялық перспективалары астық шаруашылығын трансформациялаудың баламалы сценарийлерін іске асыру тәсілін қолдана отырып әзірленуге тиіс. Өңірлік астық нарығының ауқымын ұлғайтуға тартылуы тиіс негізгі факторлар дәнді дақылдар егілетін егіс алқаптарын кеңейту және астық өнімділігін арттыру болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2019–2020 годы «Агробизнес–2020» от 18 февраля 2019 года, № 151
2. Камысбаев М.К., Молдашев А.Б., Бердыкулова Г.М. Агропромышленное производство Казахстана: вопросы диверсификации как приоритетного направления развития. Проблемы агрорынка. 2022;(3):13-20. https://doi.org/10.46666/2022-3.2708-9991.01
3. Мизанбекова С.К., Калыкова Б.Б., Турашбеков Н.А. Система сбыта зерна как условие стабильности продовольственного рынка. Проблемы агрорынка. 2021;4(4):128-135. https://doi.org/10.46666/2021-4.2708-9991.14
4. Tireuov. K., Mizanbekova. S., Kalykova. B., Nurmanbekova, G. (2018). Towards food security and sustainable development through enhancing efficiency of grain industry. Enterpreneurship and Sustainability Issues, 6(1), 446-455. http://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.1(27)
5. Нургалиева А.А., Сартова Р.Б., Сарсенбаева А.А., Шафеева Л.А. Анализ современного состояния экономики агропромышленного комплекса. Вестник университета «Туран». 2022;(2):125-135. https://doi.org/10.46914/1562-2959-2022-1-2-125-135

Соловьёв Д.А.,
Студент 4 курса специальности "Финансы и кредит"
*Научный руководитель**: Степанова Д.И..,** к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

ATTRACTIVENESS AND PECULIARITIES OF REPLACEMENT BONDS AS A NEW SECURITY ON THE RUSSIAN DEBT MARKET

Abstract. *This article explains how Russian financial system has adapted to the rapidly changing economic conditions, particularly concerning the payments on Euro-bonds. A comprehensive overview of replacement bonds from the side of investment attraction and peculiarities is presented, explaining why these debt securities gained the attention of Russian investors.*

In the recent years Russia's financial landscape has faced challenges concerning the payments on securities the rights for which are accounted in the foreign depositaries, particularly the payments on Eurobonds. In March 2022, national Settlement depositary has officially announced that the interaction between Western depositories and Russian have stopped [1], making it impossible for Russian investors to receive income on the securities accounted in foreign legislative field. Furthermore, investors faced inability to trade such securities on the stock exchange. The restrictions associated with Eurobond service made Russian businesses face the problem of servicing own debt, thus finding themselves in a state of technical default. In order to protect the rights of Russian investors the government issued a Decree of the President of the Russian Federation of 05.07.2022 №430 [2]. According to the decree, Russian legal entities with obligations related to Eurobonds must ensure the fulfillment of the duty to holders of corresponding securities. A year later, the government announced the Decree of the President of the Russian Federation of 22.05.2023 №364 [3], suggesting that emitters have the right to make additional issues of such bonds an unlimited number of times, however the volume of issue must remain similar to the one for which the debt obligations haven't been fulfilled. Additionally, it is very important for Russian investors that the volume of issue possesses the same quality assurance as the Eurobond's ones as well as rating and circulation on the stock exchange.

Replacement bonds, also known as refunding bonds are debt securities that are issued under Russian law that circulates within the Russian infrastructure. Such type of bond an investor can receive in exchange for a substituted Eurobond. These bonds typically come in handy when an issuer decides to refinance or restructure its outstanding debt, often seeking more favorable terms or capitalizing on changes in prevailing interest rates. The primary goal of issuing replacement is to achieve cost savings or optimize debt management. The parameters of the replacement bond must be similar to those of the Eurobond that is "replaced", in particular: by maturity, coupon, cash flow (payment schedule), face value [4]. Such securities are denominated in foreign currency, but return income is channeled in domestic currency through the Russian payment infrastructure at the exchange rate of the Central Bank on the date of the corresponding payment. The return on such securities also depends from the amount of sovereign debt of the initial country's currency and credit spread, which is the difference between corporate and government yield with same maturity date but different credit rating.

The mechanism of replacing a Eurobond is regulated in the legislative field under the Decree of President of 22.06.2022 № 394 [5] and works in the following way: the owner provides the issuer with a current bond security or sends a package of documents confirming the submission of orders to the clearing system in order to relinquish the rights to the old paper and all payments due on it. In return, the organization supplies the owner with a new security. Thus, the replacing mechanism can be divided into three steps: first one being the announcement of the issuer's intention to replace existing bonds and outlining the terms for them. The second step is the exchange offer during which investors are given the option to change their Eurobonds with a precise deadline date and swap terms. And the final stage is the issuance of new bonds. After the end of exchange period, the emission of replacement bonds begins. This process allows to raise additional capital and increase the liquidity of securities. Previously, the issuers of Eurobonds were previously foreign subsidiaries of Russian companies. Now, replacement bonds that are issued by the Russian companies, which makes the turnover and infrastructure correspond to the domestic laws and legal field, allowing to eliminate infrastructure, sanction and liquidity risk.

The primary reason for the increased popularity among Russian investors in such securities is plain simple: the inability to receive payments on assets in foreign currencies. As the Russian organizations took over the debt obligations to Eurobond holders, the bonds are now issued under the domestic law regulations, allowing companies and municipalities to adapt swiftly to changing market conditions: clearer regulations and standardized practices can contribute to the growth of this market segment. Secondly, investors now have the opportunity to trade replacement bonds on the secondary market, which eliminates the liquidity risk, as these securities are now freely traded on the stock exchange. Notably, it is also important to highlight a benefit of investor that payments on replaced bonds vary significantly depending on the volatility of domestic currency, meaning that the yield of this financial instrument opens new possibilities for increased profit and hedging from currency devaluation because the amount of return depends from the exchange rate. Also, there is a possibility of obtaining a long-term ownership benefit after 3 years of bond possession [6]. If the price of the bond increases by the maturity date, for

example, due to the weakening of the ruble to the dollar, then the owner pays is free from paying taxes on the currency reevaluation.

However, it's important to note the challenges that accompany the replacement bond process, including currency risk, credit risk and the fact that payments are made in rubles, which means that the potential income for the instrument will depend on the exchange rate of the domestic currency. Thus, the actual income on security may differ significantly within the change of time depending on the behavior of economy and the rate of ruble to other currencies. With a prolonged strengthening of the ruble, the yield on replacement bonds can possibly decrease, and in the case of high volatility of the exchange rate, it may even become unpredictable.

When it comes to the impact of replacement bonds on the Russian financial market, it's important to note that one of the key issues concerning replacement bonds is the high-interest debt burden faced by the Russian government. Through the issuance of these securities at lower interest rates, the government managed to reduce its interest payments, freeing up substantial funds for crucial sectors like education, healthcare, and infrastructure development. Additionally, the introduction of replacement bonds played a very important role in promoting economic stability and fiscal policy. By refinancing high-interest debt with easier to manage obligations, the country aims to stabilize its economy, reduce the risk of default, and created a favorable environment for investment.

Picture 1 shows the yield to maturity of the replacement bonds for 1 year period. It can be seen that a steady decrease has been observed since August 2023, which can signal that the liquidity on the secondary bond market has become higher due to fact that in 2023 the market was only beginning to flood with replacement bonds issued by domestic companies. Hence, in order to increase the demand for the purchase of securities as well as their liquidity, during 2023 the yield to maturity remained at 8-10% mark. According to the graph, currently the securities are being traded at a 6,5-7% annual mark. The increased inflations and gradual weakening of ruble may also be contribution factors affecting the return on the securities. Additionally, the reasons for decreased yield to maturity may be the fact that the amount of people ready to trade such securities have decreased, even though the demand remains the same but the amount of assets in foreign currency assets has decreased.

Picture 1. Change of yield to maturity of replacement bonds for 1 year period April 2023 – April 2024 (USD) [6]

Thus, if the behavior of the ruble exchange rate will against such currencies as dollar, euro, then the yield of replacement bonds will be lower to the yield of the previously described ruble instruments. At the same time, there is a high probability the ruble will weaken against major world currencies by the end of 2024. In addition, as new issues of Eurobonds are replaced and the outflow of investors who bought securities from foreign offices, more profitable entry points into some replacement bonds may appear. Thus, the purchase of replacement bonds can become a peculiar asset for investors, particularly concerning the question of hedging the assets from the depreciation of the ruble and the possibility of increased profit from volatile exchange rates.

As Russia adapts to the changing economic landscape, the strategic implementation of replacement bonds stands as a key factor in nation's resilience and ability to face the changes in the face of adversity. As the financial markets adapt to the changing dynamics, ensuring a stable economy growth in the future for investors will prove to be the main factor for development and the progress of the financial institutions and the economy as a whole.

List of used literature

1. Ведомости // Euroclear и Clearstream приостановили обслуживание главного депозитария РФ URL:https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2022/03/27/915405-euroclear-depozitariya

2. Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 № 430 “О репатриации иностранной валюты и денежных знаков Российской Федерации резидентами, участвующими во внешнеэкономической деятельности” // Собрание законодательства Российской Федерации. – 11.07.2022. – № 28.

3. Указ Президента Российской Федерации от 22.05.2023 №364 “О внесении изменений в Указ Президента Российской Федерации от 05.07.2022 №430 “О репатриации иностранной валюты и денежных

знаков Российской Федерации резидентами, участвующими во внешнеэкономической деятельности" // Собрание законодательства Российской Федерации. – 11.07.2022. – № 28. – Статья 5083.

4. Banki.ru // Как работают замещающие облигаций и в чем интерес инвестора URL: https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10975268

5. БКС Экспресс // Замещающие облигации — инструмент, о котором должен знать каждый инвестор URL:https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/zameshchaiushchie-obligatsii-instrument-o-kotorom-dolzhen-znat-kazhdyi-investor

6. Журнал Cbonds // Cbonds Review #1 2024 // Как развивается рынок замещающих облигаций // Москва 2024 г.

7. Cbonds // Replacement bond index (Yield to maturity)

Tobulbayeva A.B.,
2nd year undergraduate majoring in Economics
Scientific adviser: ***Abzhan Zh.K.,*** *PhD, Acting Associate Professor,*
«Esil University», Astana

THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AS THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Abstract. *This article explores the relationship between the development of international trade and the economic development of the national economy of Kazakhstan. The article examines various aspects of the relationship, including expanding markets, stimulating investment, reducing prices and disseminating technology. Based on modern research and case studies, we can be concluded that international trade plays an important role in the development of the national economy, contributing to increased production, increased income and improved living standards of the population.*

International trade is one of the key drivers of Kazakhstan's economic growth. Export opportunities allow the country to use its natural resources, such as oil, natural gas, coal, ores and other minerals, to generate income in world markets. International trade contributes to the diversification of Kazakhstan's economy. The development of trade relations with various countries allows a country to depend not only on one industry, but also to diversify the structure of the economy, which helps to reduce risks and ensure sustainability. Openness to international trade contributes to the inflow of foreign investments into the economy of Kazakhstan. Foreign companies interested in exporting goods or investing in various sectors of the economy contribute to business development, job creation and technology transfer. International trade stimulates the development of the trade sector in Kazakhstan. This includes the development of logistics, transport infrastructure, customs procedures and other aspects necessary

for the effective implementation of foreign trade operations. Cooperation with international partners facilitates the transfer of technology and knowledge to Kazakhstan. This helps modernize economic sectors, increase their productivity and competitiveness in global markets. [1]

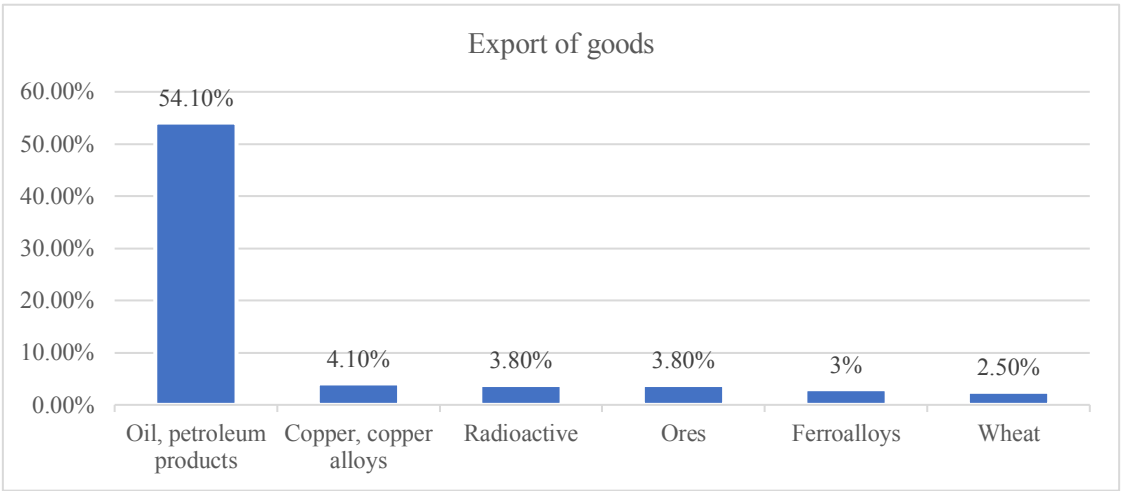
In general, international trade plays a key role in the economy of Kazakhstan, contributing to its growth, development and strengthening integration into the global economic system.

In January-July 2023, the trade turnover of the Republic of Kazakhstan with the EAEU countries amounted to 16,521.5 million US dollars, which is in nominal terms an increase of 5.6% compared to the same period last year.

In January-July 2023, exports of goods amounted to 6380.4 million US dollars (an increase of 32.3%), imports – 10141.1 million US dollars (less by 6.3%).

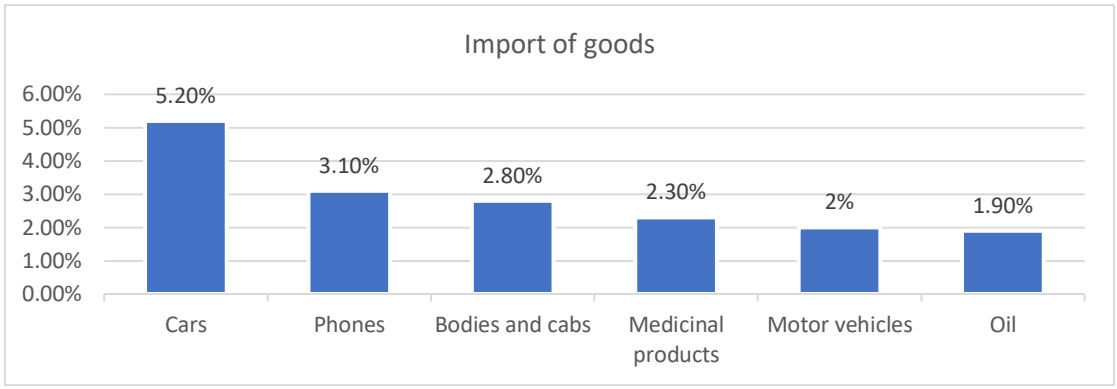
In the total volume of foreign trade turnover of the Republic of Kazakhstan with the EAEU countries, the Russian Federation occupies a large share – 92%, followed by the Kyrgyz Republic – 4.6%, The Republic of Belarus – 3.3% and the Republic of Armenia – 0.1%.

The main share of goods exported by the Republic of Kazakhstan in January-July 2023 falls on such goods as: crude oil and crude oil products obtained from bituminous minerals (54.6%), refined copper and unprocessed copper alloys (4.1%), copper ores and concentrates (3.6%), ferroalloys (3.3%), radioactive chemical elements and radioactive isotopes (3%), wheat and meslin (2.6%). [2]



Picture 1. The main share of goods exported by the Republic of Kazakhstan

The following goods account for the largest share of imports of the Republic of Kazakhstan: passenger cars (5.2%), telephone sets (3.1%), bodies and cabins (2.8%), medicines (2.3%), parts and accessories of motor vehicles (2%), oil and petroleum products (1.9%). [2]

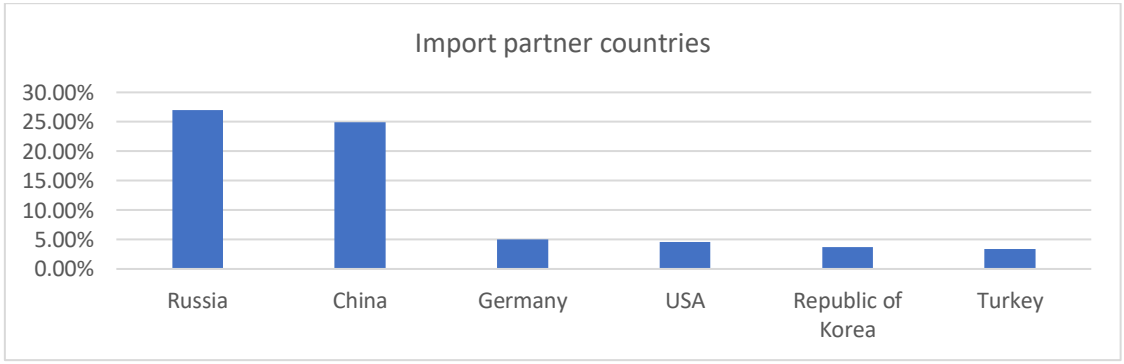


Picture 2. The main share of goods imported by the Republic of Kazakhstan.

The main partner countries of the Republic of Kazakhstan in exports are: Italy (18.5%), China (17%), Russia (13%), the Republic of Korea (6.3%), the Netherlands (5.9%), Turkey (5.3%). [2]

Picture 3. The main export partner countries of the Republic of Kazakhstan.

The main partner countries of the Republic of Kazakhstan in imports are: Russia (27%), China (24.9%), Germany (5%), the USA (4.6%), the Republic of Korea (3.7%), Turkey (3.4%).[2]



Picture 4. The main import partner countries of the Republic of Kazakhstan.

There are several factors in Kazakhstan that contribute to the development of international trade:

1. Kazakhstan is located in the center of Eurasia and is a bridge between East and West. Its geographical location provides the country with strategic importance as a transit and trade hub, which contributes to the development of international trade.

2. The country has extensive natural resources, including oil, gas, mineral resources and agriculture. The export of these resources makes up a significant part of the country's international trade and contributes to its economic development.

3. Kazakhstan actively participates in various trade agreements and integration processes, such as the Eurasian Economic Union (EAEU), the Shanghai Cooperation Organization (SCO) and others. These agreements reduce trade barriers and stimulate trade with partners in the region.

4. Improving the investment climate in Kazakhstan contributes to attracting foreign investment and export development. Business reforms, simplification of business registration procedures and the creation of special economic zones contribute to the development of export-oriented sectors of the economy.

5. Improving transport, logistics and communication infrastructure contributes to more efficient trade. Investments in the development of ports, roads, railways and airports help to reduce the cost of transporting goods and speed up delivery processes.

6. The promotion of digital technologies and e-commerce also contributes to the development of international trade in Kazakhstan. The creation of electronic trading platforms, digitalization of processes and the development of online marketing help Kazakhstani companies expand their presence in global markets. [3]

The improvement of international trade will have a significant positive impact on the national economy of Kazakhstan:

The increase in international trade contributes to the economic growth of Kazakhstan. A significant increase in exports of goods and services will lead to an increase in the gross domestic product of the country's GDP by about 20-30%, relative to the baseline level, as exports will become one of the driving forces of the economy.

Successful international trade can attract additional investments in the economy of Kazakhstan by 15-25%, the percentage range was chosen based on the assumption that improved international trade can stimulate investor interest in the country.

Interaction with foreign partners and technology transfer can contribute to the growth of technological progress by 10-20%, the percentage range was chosen based on the assumption that joint projects and knowledge sharing can contribute to innovative development.

Interaction with foreign partners and technology transfer can contribute to the growth of technological progress by 10-20%, due to the fact that the growth of trade can lead to an increase in income and accessibility of goods and services for the population.

List of used literature

1. "Trade and Development Report" (Annual Report) by the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)- 2023.-p.10-20

2. https://stat.gov.kz / - Bureau of National Statistics

3. https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/about?lang=ru - Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan

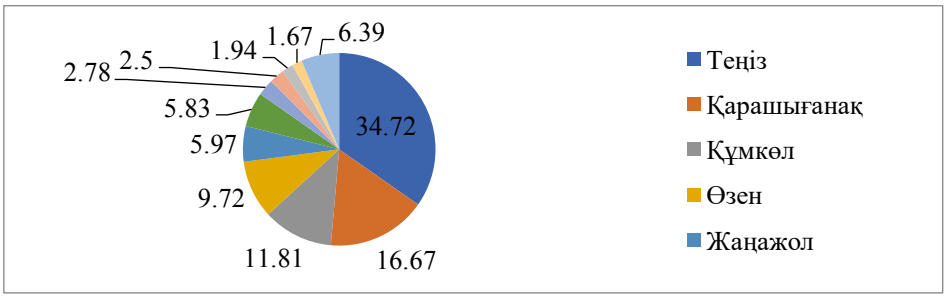
Айтхожина А.И,
"Экономика" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: магистр, аға оқытушы ***Талимова Г.У.***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ КЕШЕНІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Андатпа. *Кез-келген елдің даму деңгейін сол елдің отын-энергетикалық кешенінің қаншалықты дамығандығына қарап бағалауға болады. Атап өткен отын-энергетикалық кешенінің бір саласы- мұнай-газ болып табылады. Жалпы, мұнай-газ кешені Қазақстан Республикасы экономикасының ең маңызды тармақтарының бірі. Сол себепті, осы мақалада Қазақстан Республикасының мұнай-газ кешенінің жалпы тарихын, қазіргі жағдайын, болашағын бағалау, яғни даму перспективаларын,сонымен қатар аталған кешендегі сан қилы мәселелерді қарастыратын боламын.*

Қазақстан экономикасының мұнай-газ өндіру секторы Республиканың экономикасының негізгі және ең қарқынды дамып келе жатқан секторы болып табылады. Ол елдің жалпы ұлттық өнімінің, бюджет кірісінің және валюталық түсімдердің айтарлықтай бөлігін қамтамасыз етеді. Қазақстанның 2030 жылға дейінгі Даму стратегиясында ұзақ мерзімді басымдықтар ретінде энергетикалық ресурстар айқындалған, оларды тиімді пайдалану табыс алу мақсатында мұнай мен газды өндіру мен экспорттауды жылдам ұлғайту жолымен қазақстандықтардың тұрақты экономикалық өсуіне және өмірін жақсартуға ықпал ететін болады. Жоғарыда айтылғандарға байланысты, Қазақстан Республикасының мұнай-газ кешенінің перспективалары мен мәселелерін,сондай-ақ мұнай-газ кешенінің Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуына әсерін зерттеу бірінші орынға шығады.

Қазіргі таңда мұнайдың барланған қоры бойынша Қазақстан әлемдегі жетекші 15 елдің қатарына кіреді. Қазақстанда көмірсутек шикізатының айтарлықтай қоры бар – әлемдік қордың 3,3% құрайды.

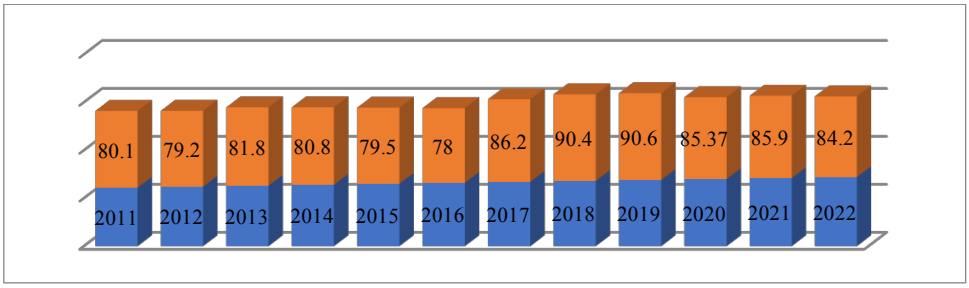


Сурет 1. Ірі мұнай қоры.

Қазақстандағы негізгі мұнай қоры (90%-дан астам) 15 ірі кен орындарында шоғырланған.

Қазақстан Республикасында экономиканың мұнай-газ секторы әлеуметтік-экономикалық дамуды жоғары деңгейге көтере алатын басым сала ретінде белгіленді. Мұнай мен газдың бай қорының болуы, мұнай-газ секторының барынша тұрақты дамуы, әлемдік көмірсутегі нарығындағы салыстырмалы түрде қолайлы жағдай, мұның бәрі мұнай-газ секторының басым сала екендігін айқындайды.Мұнай және газ стратегиялық ресурстар, олардың болуы Мемлекетті басқа табыс көздерін іздеуден ішінара босатуы мүмкін. Таяу Шығыс елдерінің қарқынды әлеуметтік-экономикалық дамуына мұнай мен газдың орасан зор қоры негіз болды, өйткені дамудың жоғары деңгейіне жету үшін саясат мұнай мен газға негізделген.

Қазақстан шикі мұнай өндіру бойынша әлемдегі жетекші елдердің бірі болып табылады. Қазақстан Республикасы табиғи газ қоры бойынша әлемде 15-ші орында және ОПЕК мәліметтері бойынша ТОП 10 мұнай экспорттаушы елдердің қатарына кіреді. Осыған байланысты Қазақстанның мұнай-газ саласын талдау әлсіз және күшті жақтарын анықтау, қауіптер мен оны одан әрі дамыту мүмкіндіктерін бағалау үшін ерекше өзекті болып отыр. Соңғы он жылда өндіріс орта есеппен 10%-ға өсті. ҚР Энергетика министрлігінің мәліметі бойынша 2011 жылдан бері мұнай өндіру көлемі 78-90,6 млн тоннаға дейін өзгерді.



Сурет 2. Қазақстандағы мұнай өндіру динамикасы

Қазақстан Республикасының мұнай-газ саласында туындайтын негізгі мәселелер:

Бүгінгі таңда мұнай-газ шикізатын өндіру және қайта өңдеу саласындағы басты мәселелерге қазақстандық мамандандырылған кадрлардың тапшылығы, көмірсутек шикізаты үшін қайта өңдеу кәсіпорындарының аз саны және көмірсутектерді алу коэффициентінің салыстырмалы түрде аз болуы жатады. Мұнайшылардың Кадрлық тапшылығы барлық уақытта сезілді. Қазір, бұрынғыдай, бұл мәселе шетелден мамандарды басшылық лауазымдарға шақыру арқылы шешіледі. Тиісті деңгейде мамандандырылған білімі мен білімі бар жергілікті жұмысшылар көп емес.

Мұнай-газ шикізатын аз алу мәселесі: Егер Теңіз және Қашаған ескерілмесе, қазақстандық мұнай кен орындарының жартысынан көбі көмірсутектерді өндіру шыңынан өтіп үлгерді және "жетілген" кен орындары болып табылады. Бұл факт ел үшін маңызды мәселе деп санауға болады, өйткені біздің мемлекетімізде ЖІӨ-нің үштен бірі Мұнай-газ өнеркәсібінен түсетін кірістер болып табылады, ал мұнайдың коэффициенті өте аз және 35 пайыз аралығында. Салыстыру үшін, Еуропада бірдей коэффициент кем дегенде 50 пайызды құрайды. Егер Қазақстан қалпына келтіру коэффициентін еуропалық деңгейге дейін көтеру мүмкіндігіне ие болса, онда көмірсутектерді өндіруді жылына тоғыз миллиард баррельге дейін арттыруға болар еді.

Аталған мәселелерді шешу жолдары:

Бұл мәселенің шешімі штаттан тыс қызметкерлерді орташа күрделіліктегі жұмысқа тарту және босату болуы мүмкін, осылайша арнайы білім мен дағдыларды қажет ететін нақты жұмыс үшін білікті кадрлар шығарылуы мүмкін. Кадр тапшылығы мәселелерінің тағы бір шешімі мұнай өндіру мен мұнай өңдеу өндірісін автоматтандыру болуы мүмкін.

«Жетілген» кен орындарынан алынатын өнімнің нақты өзіндік құнын төмендету үшін әрбір ұңғымаға ерекше көзқарас және технологиялық бағдарламаларды түзету және механикаландырылған мұнай өндіруді оңтайландыру қажет.

Мұнай-газ секторында туындайтын негізгі мәселелерді шешу шикізатқа бағытталғанын ескере отырып, бүкіл Қазақстан Республикасының экономикасы үшін өте маңызды. Осыған байланысты кадр тапшылығы, көмірсутектерді өндіру және мұнай өңдеу процестерін реттеу мәселелері бойынша нақты стратегиялар қажет. Бұл стратегиялар мемлекет тарапынан қолдау тауып, бақылауда болуы тиіс, бұл Қазақстан экономикасын дамудың жаңа әлемдік деңгейіне шығарады.

Қазақстан Республикасының мұнай-газ саласының перспективалары:

Қазақстанның мұнай-газ саласының келешегі орасан зор, бірақ оның әлеуеті әлі толық іске асырылған жоқ. Мұнай-газ саласының дамуы Қазақстанға жаңа технологиялар мен құзыреттерді әкелуді, инвестиция тартуды және жаңа өндіріс орындарын құруды, Қазақстанға қосымша саяси салмақ беруді және оның келіссөздердегі ұстанымын жақсартуды жалғастырады. Қазақстанның географиялық орналасуының ерекшеліктері, ашық теңізге шығу мүмкіндігінің жоқтығы және оның кең ауқымды территориясы өнімдерді шетелге экспорттауды да, елдің ішкі өнімдерін жеткізуді де қамтамасыз ететін мұнай-газ тасымалдау жүйесін дамытудың одан әрі перспективаларын ашады. Болашақта Қазақстанның экономикалық қауіпсіздігіне кепілдік беретін экспорттық бағыттарды әртараптандыру бойынша жұмыс жалғасады.Тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында Қазақстан 7,3 миллион тоннаға жуық мұнай экспорттаған. Бүгінде экспорттың жылдық көлемі 64,3 млн тонна мұнайды құрайды.

Сондай-ақ перспективті бағыттарға тақтатас мұнайы, көмір қабатының метаны, табиғи битум сияқты дәстүрлі емес көмірсутектерді игеру, сондай-ақ мұнай және газ кен орындарында өндірілген судан бағалы металдар мен сирек жер элементтерін алу мүмкіндігі жатады. Бұрын игерілмеген ресурстарды экономикалық айналымға тиімді тарту қолданыстағы инфрақұрылымды пайдалану арқылы қосымша пайда алуға мүмкіндік береді. Қазақстанда қазірдің өзінде 200 млн тоннаға бағаланған тақтатас мұнайының перспективалары анықталды. Қазір олар егжей-тегжейлі зерттелуде.

Қорытындылай келе, Қазақстанның мұнай-газ өндіру өнеркәсібі елдің индустриялық дамуының негізі ретінде еліміздің ұзақ уақыт бойы тұрақты дамуын, үлкен валюта түсімдерін қамтамасыз етеді және экономиканың негізгі экспорттық блогын құрайды. Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің "Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ" атты Қазақстан халқына Жолдауында Қазақстанның әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына кіру тұжырымдамасы бойынша алдағы жұмыстың ұзақ мерзімді басымдықтарын белгілей отырып,дәстүрлі өндіруші секторлардың тиімділігін арттырудың маңыздылығын, басқарудың жаңа тәсілдері қажет екенін атап өтті мұнай-газ секторының экспорттық әлеуетін сақтай отырып, көмірсутектерді өндіру және өңдеу .

Осыған байланысты, елдің стратегиялық даму жоспарына сәйкес мұнай-газ кешенінде мұнай-газ кен орындарын одан әрі игеру, мұнай-газ құбырларының құрылысын жандандыру, мұнай-газ өндіру және тасымалдау инфрақұрылымын дамыту қажет. Қазақстан экономикасының мұнай-газ секторын дамытудың негізгі стратегиялық перспективалары мұнай-газ кен орындарын одан әрі игеруде , мұнай, табиғи газ өндіру және оларды тасымалдау инфрақұрылымын жақсартуда , сондай-ақ Қазақстан аумағы арқылы өтетін қосымша магистральдық мұнай-газ құбырларын салуда айқындалады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Егоров О.И., Чигаркина О.А., Баймуканов А.С. Нефтегазовый комплекс Казахстана: проблемы развития и эффективного функционирования. - Алматы, 2003. https://rusneb.ru/catalog/000200_000018_RU_NLR_bibl_1878102/

2. https://astanatimes.com/2023/10/kazakhstans-oil-and-gas-industry-prospects-trends-look-into-future/

3. Қазақстанның мұнай сервистік саласы. Экономикалық зерттеулер институты http://repository.ineu.edu.kz/library/magpdf/2010_6n0506_kamerbaeva_a_a_.pdf

4. Научная монография. Перспективы развития нефтегазовой промышленности Казахстана: методологический подход. А.А.Карибаев http://www.rypravlenie.ru/wp-content/uploads/2017/02/Appendix2_Karibaev4.pdf

Багдатова Д.Б.
студент 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: магистр,старший преподаватель ***Талимова Г.У.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ РЫНКА МАССОВОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Статья посвящена исследованию развития рынка массового жилищного строительства в Казахстане. В работе проводится анализ текущего состояния рынка жилья, выявляются основные тенденции и проблемы, с которыми сталкиваются застройщики и покупатели. Рассматриваются правительственные программы и инициативы, направленные на стимулирование развития жилищного строительства. Основное внимание уделяется исследованию факторов, влияющих на спрос на жилье, а также анализу потенциала роста рынка.*

В современном обществе существует растущая потребность в качественном жилье, вызванная динамичным развитием городов и постоянным увеличением населения. В этом контексте развитие рынка массового жилищного строительства в Казахстане становится ключевым фактором для обеспечения жилищными ресурсами населения. Строительство доступного жилья влияет на повышение качества жизни граждан и обеспечивает стабильность на рынке недвижимости. Развитие данного сектора имеет важное значение не только для экономики страны, но и для социального развития, создания рабочих мест и улучшения условий проживания граждан. С учетом этих факторов изучение и анализ развития рынка массового жилищного строительства в Казахстане является необходимым для определения путей оптимизации процессов строительства, повышения эффективности используемых методов и технологий, а также разработки новых правительственных программ, способствующих ускоренному развитию этой отрасли [1].

На сегодняшний день быстрый рост казахстанской экономики напрямую связан с динамикой роста в строительном секторе. Однако надо понимать, что быстрый темп – показатель весьма относительный. Если оглянуться назад, то с 1971 г. объемы строительства составляли не менее 6 млн кв. метров жилья в год, в 80-е гг. – до 8 млн кв. метров в год, с 1995 г. – около 1,5 млн кв. метров в год. То, что в нынешнее время считается «бурным ростом», в советские времена означало провал строительной отрасли. Казахстанская модель развития строительной отрасли предполагала следующую схему накачки экономики ликвидностью: «Банки – внешнее фондирование – ипотечные кредиты-займы – кредиты строительным компаниям». Основными источниками капитала стали ресурсы, заработанные за счет нефтяного сектора, реализации на внешних рынках природных ресурсов и активного заимствования банков второго уровня за рубежом. В Казахстане от благополучия строительной отрасли зависит очень многое. Не секрет, что идея строительства новой столицы Казахстана, предполагала интенсификацию нового строительства. Темпы роста, заданные в строительном секторе, преобразовывались в основной макроэкономический показатель – темпы роста валового внутреннего продукта. Объемы рынка строительных материалов в РК оценить весьма сложно. Главное препятствие – непрозрачность строительных компаний и всего строительного сектора в целом. А о масштабах вовлеченных средств в строительный сектор можно судить по мультипликативному эффекту: по данным аналитиков, на каждый инвестированный в строительство тенге смежные отрасли получали в три раза больше. В 2000-х гг. структура строительного рынка предполагала слабую устойчивость и зависимость от внешней конъюнктуры. Большинство строительных организаций (85 %) существовали в виде субъектов с числом работников меньше 50 человек. В то же время компаний с числом работников более 250 человек насчитывалось не больше 3,5 %. В эту небольшую прослойку умещались крупные строительные компании, такие как «БазисА», «Куат», BI Group, корпорация «Век». Общее количество работающих в строительных организациях составляло 250 тыс. человек[2].

Жилищное строительство – одно из приоритетных направлений Стратегии развития Казахстана до 2030 г., которое является одной из наиболее важных задач общенационального характера. Согласно информации Бюро национальной статистики РК, за июнь 2023 года в сегменте жилой недвижимости в Казахстане, наблюдался рост как на первичном, так и на вторичном рынке. Основное влияние на рост цен на жильё в 2023 году будут оказывать высокие темпы инфляции в Республике, которые замедляется, но всё же останутся высокими.

По данным Бюро национальной статистики, по состоянию на июнь 2023 года цены новых квартир повысились на 14,9%, перепродажи благоустроенного жилья – на 8,1% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. Совокупный среднегодовой темп роста цен на новое жилье за период 2018-6М 2023 гг. показывает 12,8%, а на перепродажа благоустроенного жилья показывает – 22,0%. За период июнь 2022 г.-июнь 2023 г. средняя стоимость продажи нового жилья поднялась с 423 705 тенге за кв.м. до 486 880 тенге за кв.м., перепродажа благоустроенного жилья – с 465 515 тенге за кв.м. до 503 185 тенге за кв.м. В региональном разрезе цены на первичном рынке жилья за июнь 2023 года значительно подорожали. Дороже всего новые квартиры продавали в г. Астана – в среднем за 587 406 тенге за кв.м. Также в тройке лидеров по ценам — г. Алматы (549 835 тенге за кв.м.) и г. Шымкент (447 618 тенге за кв.м.). В июне 2023

года средняя стоимость за квадратный метр перепродажи благоустроенного жилья в г. Астана составляет 601 654 тенге за кв.м., в г. Алматы – 614 236 тенге за кв.м., в г. Шымкент – 428 013 тенге за кв.м. Исходя из вышеупомянутых данных, 1 квадратный метр нового жилья стоит дешевле перепродажи благоустроенного жилья [3].

Главной причиной является что в основном квартира на первичном рынке продается в предчистовой или черновой отделке и требует дополнительных вложений после покупки. Иногда стоимость ремонта и меблировки доходит до половины стоимости жилья. Причиной этого является увеличение стоимости материалов для ремонта квартир. С начала 2024 года объем строительных работ в Казахстане увеличился на 12,8% по сравнению с январем прошлого года и достиг 123,2 млрд тенге, сообщает Бюро национальной статистики. Особенно активно строились жилые здания, которые составили 15,5% от общего объема работ.

В январе 2024 года он увеличился на 12,8% по сравнению с январем прошлого года и достиг 123,2 млрд тенге. От общего объема по республике частные строительные организации выполнили 76,2% работ, иностранные — 23,4% и государственные — 0,4%. В целом увеличение объема строительства произошло в 16 регионах республики. Лидерами стали Алматинская (в 4,6 раза), Абай (в 2,8 раза), Жамбылская (в 2,2 раза), Кызылординская (в 2,1 раза), Актюбинская (на 46,3%), Карагандинская (на 29,3%) и Акмолинская области (на 18,7%). Общая площадь введенного в эксплуатацию жилья увеличилась по сравнению с январем 2023 года на 3% и составила 1 048 тыс. кв. м, из них 751,7 тыс. кв. м — многоквартирных и 284,5 тыс. кв. м — индивидуальных домов. Лидируют по вводу в эксплуатацию жилья Астана (352 тыс. кв. м), Алматы (157 тыс. кв. м) и Алматинская область (75 тыс. кв. м). Эти регионы совместно занимают 47,6% от всего жилищного фонда страны. Большую часть жилья — 90,3% — ввели в эксплуатацию частные застройщики. В сфере образования построили пять школ и пять дошкольных организаций [4].

Динамика роста строительного сектора, как правило, упирается в ипотеку. Наша просьба к банкирам: сохраните прежние проценты по ипотеке. Всплеск не должен быть таким резким (с 12 % сразу на 23 %), потому что, если ипотека станет недоступной населению, уменьшится поступление средств застройщику. Реализация проектов будет продолжаться с меньшей динамикой, стройка пойдет медленнее. Под удар встанут все строительные компании, но не все смогут его выдержать.

Развитие рынка массового жилищного строительства в Казахстане сталкивается с рядом проблем, включая:

1. Недостаток доступного жилья: Недостаток жилья, особенно в крупных городах, приводит к высоким ценам на недвижимость, что делает ее недоступной для многих граждан.
2. Низкая доступность кредитов: Недоступность и дорогостоящие ипотечные кредиты ограничивают спрос на новое жилье среди населения.
3. Недостаток инфраструктуры: Некоторые новые жилые комплексы могут сталкиваться с недостатком развитой инфраструктуры, такой как дороги, школы, магазины и медицинские учреждения.
4. Низкое качество строительства: Возможны проблемы с качеством жилья из-за недобросовестных застройщиков.
5. Бюрократические препятствия: Длительные процедуры получения разрешений на строительство могут замедлять развитие проектов и увеличивать их стоимость.
6. Неэффективное использование земли: Недостаточное планирование использования земли может привести к неэффективному использованию районов под жилищное строительство.

Для решения этих проблем можно предложить следующие подходы:

1. Стимулирование строительства жилья: Предоставление налоговых льгот или других поощрений за строительство жилья поможет увеличить предложение жилой недвижимости и снизить цены.
2. Финансовая поддержка: Введение программ государственной поддержки, например, субсидий на ипотечные кредиты, может повысить доступность жилья для широких слоев населения.
3. Развитие инфраструктуры: Государство может инвестировать в инфраструктуру для новых жилых комплексов, что сделает их более привлекательными для покупателей.
4. Строгий контроль качества: Введение жестких норм и стандартов качества строительства поможет предотвратить некачественную застройку.
5. Упрощение бюрократических процедур: Оптимизация процесса получения разрешений на строительство может ускорить проекты и снизить их стоимость.
6. Улучшенное планирование использования земли: Разработка долгосрочных планов зонирования и использования земли поможет эффективно распределять ресурсы для строительства жилья.

Сочетание данных подходов может помочь решить проблемы жилищного строительства и сделать жилье более доступным и качественным для населения.

Список использованной литературы

1. https://xn--80aai1dk.xn--p1ai/files/documents/44-redaktor/nauka/izdaniya/dzholbas.pdf
2. https://bakertilly-ca.com/ru-kz/insights/analiz-rynka-zhiloj-nedvizhimosti-v-kazahstane-za-1p-2023-goda/
3. https://kz.kursiv.media/2024-02-16/tksh-stroitelstvo-zhilya/
4. https://budexport.by/kazahstan/

Байкен Ә.А.
Студент 2 курса специальности «Экономика»
*Научный руководитель: **Әбжан Ж.Қ.** PhD, и.о. доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *Статья обсуждает концепцию устойчивого энергетического развития Казахстана в контексте глобальных тенденций и местных условий. Основное внимание уделяется необходимости перехода от традиционных источников энергии, таких как нефть и газ, к альтернативным источникам энергии.*

Как было показано в первой главе, казахстанская экономика в силу своего мощного сырьевого потенциала довольно сильно зависит от внешних цен на нефть. Подобная ситуация характерна для многих добывающих стран. Концепция устойчивого развития Казахстана включает также и энергетическое развитие. Так как энергетика сама по себе является не только ресурсным фундаментом для всех отраслей человеческой деятельности, но и большим сектором экономики страны.

Казахстан в силу своего сырьевого потенциала является государством нефтеэкспортером. Общая доля казахстанского экспорта нефти в мировом потреблении составляет 1,4%, в то время как доля населения страны около 0,24% от общего населения земного шара[1].

Мировое сообщество развивает инициативы по внедрению альтернативных источников энергии, что соответствует ориентирам устойчивого развития и энергетической политики в целом. Существующие ориентиры складываются из текущих потребностей: (i) энергобезопасность; (ii) энергоэффективность; (iii) экологическая безопасность[2]. Необходимо отметить, что учитывая достаточное количество природных ресурсов важно акцентировать внимание на истощаемости природных богатств страны. вследствии чего возникают новые вызовы, ответ на которые предполагает разработку комплексной программы энергетики Казахстана. включая развитие возобновляемых источников энергии.

Казахстан, как и другие государства, изучает возможности по аккумулированию и интеграции альтернативной энергетики в состав энергетической системы. Текущие трудности по интеграции возобновляемой

энергетики в структуру энергетического комплекса носят системный характер. Это означает, что существенным препятствием стоит, безусловно, фактор сырьевого богатства. Территория страны обладая значительными природными ресурсами, снижает стимулы по освоению альтернативных источников энергии. В экономической литературе подобная проблематика носит устоявшееся название «голландская болезнь». Действительно обладая, пусть и не соизмеримыми с такими странами как Саудовская Аравия, природными ресурсами Казахстан на душу населения стоит рядом с крупными странами по запасам углеводородов (табл. 6).

Таблица 7: Рейтинг стран по запасам углеводородного сырья на душу населения.

№	Страна	Запасы нефти и газа на душу населения, долл	Запасы нефти и газа в денежном выражении, млрд долл.	Годовая добыча нефти и газа в млн. т. нефтяного эквивалента	ВВП по ППС на душу населения в 2011 году, тыс. долл.
1	Катар	6 014 456,00	10 578,00	185,00	98,90
2	Кувейт	4 142 198,00	11 336,00	146,00	41,70
3	ОАЭ	1 639 019,00	12 312,00	200,00	47,70
4	Туркменис	1 545 314,00	7 791,00	70,00	7,80
5	Венесуэла	1 146 147,00	33 215,00	145,00	12,60
6	Саудовская Аравия	1 120 277,00	30 749,00	638,00	24,40
1…6.	Казахстан	235 911,00	3 781,00	92,00	13,00
17.	Россия	164 580,00	23 528,00	1 106,00	16,70

Источник: Расчеты РИА Рейтинг, British Petrolium, IMF, ООН, ОРЕС

Безусловно, такие запасы на душу населения являются как преимуществом, так и некоторым недостатком в виду «голландской болезни», т.е. возможным снижением стимулов к развитию иных отраслей экономики, в том числе обрабатывающих.

Рациональное природопользование должно играть существенную роль в активизации стимулов по освоению альтернативных источников энергии и концепции устойчивого энергетического развития. В виду такой постановки вопроса для Казахстана важным является сохранение роли крупного игрока на сырьевом энергетическом рынке.

Важнейшим фактором освоения альтернативных источников энергии является государственная поддержка. В виду высокой капитальной стоимости

проектов и рисков альтернативной энергетики такая мера послужит толчком в подобных мероприятиях. Следует отметить, что государственная поддержка должна осуществляться в тесном взаимодействии с инвесторами на основе государственно-частного партнерства в проектах на паритетных началах, где «риски несут те, кто более способен их нести». Это означает, что потенциальные инвесторы берут на себя именно те риски, которыми они могут управлять.

Концепцией устойчивого энергетического развития были поставлены следующие задачи до 2050 года:

Создание в стране институциональной среды, способствующей развитию «зеленой экономики»;

Подготовка баланса на перспективу использования возобновляемых источников, а также традиционных источников энергии для Казахстана;

Проектирование распределительной системы источников энергии, с минимальными потерями в сетях передачи энергии;

Развитие нефтегазовой отрасли с привязкой на внутренние проблемы достаточности продуктов переработки углеводородов;

Модернизация и технологическое перевооружение текущих энергетических мощностей;

Развитие атомной промышленности;

Развития финансовой инфраструктуры, в целях поддержки проектов энергетического сектора;

Открытое взаимодействие с научно-исследовательскими центрами по проектам энергетики.

Список использованной литературы

1. “УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В КАЗАХСТАНЕ” - Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований[1].

2. “Тенденции развития энергетики Казахстана. Анализ энергетики Казахстана” - статья, которая проводит анализ состояния энергетической отрасли Казахстана[2].

3. “Экологическое образование - основа устойчивого развития Республики” - статья, которая обсуждает важность экологического образования в контексте устойчивого развития

Барлыбаева А.Ж.
студент 1 курса магитсратуры по специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.,*** *к.э.н.,и. доцент,*
Учреждение «Esil University», г.Астана

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. *Цель исследования – изучение и обоснование критериев и показателей обеспечения продовольственной безопасности страны – одной из многоаспектных проблем, имеющей международный и национальный характер, затрагивающей многие социальные группы населения. Отражены проблемы, связанные с макроэкономической ситуацией, эффективностью производства и уровнем доходности населения республики. Приведены данные по развитию сельскохозяйственного производства, доходам и качеству питания.*

Продовольственная безопасность занимает особое место в системе национальной безопасности Казахстана так как доступность пищи является основным показателем деятельности человека. Это необходимо каждый день для каждого жителя страны, а уровень и качество питания населения характеризуют степень его социально - экономического развития и определяют здоровье и долголетие человека на 70%.

Продовольственная безопасность обеспечивается потенциалом производства основных видов продовольствия на мировом и национальном уровнях, прежде всего зерна. В последующие годы значительно возросли критерии продовольственной безопасности страны: запасы транспортировки зерна в крупных зернопроизводящих странах – не менее 20 миллионов тонн; не менее 80% от общего объема необходимой продукции собственного производства; потребление населением продуктов питания калорийностью не менее 3000 ккал / чел. за один день; потребление продуктов питания на уровне 20% от общего потребления всех жителей страны- создание продовольственных фондов [4]. Производство, ресурсы и потребление зерна, а также состояние зернового рынка берутся за основные показатели продовольственной безопасности в мире в целом и в каждой стране.

Проблемы продовольствия в мировом масштабе комитет ФАО по международной безопасности, разрабатывающий стратегические и тактические подходы к решению проблемы, для описания уровня продовольственной безопасности в мире использует показатель, выражающий отношение мировых запасов зерна к мировому потреблению.

Одним из факторов обеспечения является эффективное функционирование крупнейшего социально значимого сектора национальной экономики – агропромышленного комплекса [5]. На долю искусства и ремесла сельского хозяйства и переработки приходится шестая часть валового внутреннего продукта страны. Потребительский рынок формируется более чем на 70% за счет продуктов питания и товаров, производимых из сельскохозяйственного сырья. Аграрный сектор является базой для развития многих отраслей промышленности и сферы услуг населению. За последние десять лет идет устойчивый процесс развития национального агропромышленно - профессионального производства.

Отмечая, что реализация программ развития сельского хозяйства является устойчивой, отметим, что в настоящее время производство зерна остается экономически невыгодным. О недостаточном уровне показателей рентабельности технологических процессов производства продуктов питания в Казахстане и США данные анализа современных расхождений в формировании затрат и цен в разрезе цепочек свидетельствуют. Сегмент производства сельскохозяйственной продукции в РК более рентабелен, чем в США можно сказать, что нет, а рентабельность других звеньев технологического перераспределения в нашей стране высока. В свою очередь, резкие колебания цен на зерно приводят к нестабильности финансовых результатов производителей [6]. По республике в 2022 году собрано более 14,8 млн га зерновых и зернобобовых культур, или 93,4% от общей уборочной площади, что значительно превысило темпы сбора урожая прошлого года: в 2021 году 10,3 млн га или 67,6% уборочных площадей.

Залогом достижения продовольственной безопасности является прежде всего стабильность основных внутренних источников продовольствия по социально значимым видам продовольствия и сельскохозяйственного сырья для их производства и наличие резервных запасов в необходимом объеме. При этом основу продовольственной безопасности страны составляет ее устойчивое самообеспечение продовольствием, которое на протяжении многих лет традиционно является актуальной и одновременно более серьезной проблемой для Казахстана. Определяя уровень продовольственной безопасности, необходимо принимать во внимание следующие составляющие: объем и устойчивость производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продуктов питания; содержание продовольствия населения по научно обоснованным нормам потребления продуктов питания- потребности в продуктах питания; уровень продовольственной самодостаточности, рассчитанный на основе научно обоснованных норм потребления продуктов питания отдельными группами населения с учетом природных и экономических условий жизни, а не норм потребительской корзины. Безусловно, важнейшим условием обеспечения

продовольственной безопасности является общий уровень функционирования национальной экономики. Он также определяет базу развития агропромышленного комплекса, создание специальных макро - экономических условий, возможность импорта продовольственных продуктов и сельскохозяйственного сырья в крупном объеме, платном для их производства.

Подводя итоги, можно уверенно заявить, что глобализация экономики обусловливает необходимость совершенствования управления развитием предприятий зернопродуктового комплекса в интегрированной цепи агропромышленного комплекса. Методические аспекты экономической категории "продовольственная безопасность " позволили выявить факторы ее обеспечения на мировом и государственном уровнях и роль зернового рынка в национальной модели продовольственной безопасности, выявить основные причины и последствия отраслевого кризиса. Эффективное внутриотраслевое взаимодействие способствует стабилизации ситуации в отечественном зернопродуктовом комплексе.

Также активное развитие крупномасштабных специализированных зон по производству интеграционных процессов и отдельных видов сельскохозяйственной продукции в агропромышленном производстве, стимулирование кооперативов.

Список использованной литературы

1. Алтухов, А.И. Продовольственная безопасность и импортозамещение – основные стратегические задачи современной аграрной политики / А.И. Алтухов, В.В. Дрокин, А.С. Журавлев // Экономика региона.- 2015. - No3. - С. 256-266.

2. Тиреуов, К.М. Продовольственная безопасность как важный фактор социально-экономического развития страны / К.М. Тиреуов, С.К. Мизанбекова, И.Т. Мизанбеков // Аграрная экономика. Национальная академия наук Беларуси. – 2020. - No 3. – С. 63-72.

3. Мизанбекова, С.К. Направления эффективного развития рынка зерна в аспекте решения проблем продовольственного обеспечения / С.К. Мизанбекова, И.П. Богомолова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. - 2017- No 3 (73). - С. 294-303.

4. Болатова, Б.Ж. Обеспечение продовольственной безопасности Казахстана / Б.Ж. Болатова, Г.Т. Кунуркульжаева, А.А. Курманалина // Проблемы агрорынка. – 2019.- No3. – С.49-57.

5. Жанадилов, А.Ю. Продовольственная безопасность, как элемент системы национальной безопасности Республики Казахстан / А.Ю. Жанадилов // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. –No 11.-Ч.2. – С. 284-285.

Быкова К.В.,
студент 4 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Степанова Д.И..,*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

SUBSIDIES AS A TOOL OF GOVERNMENT SUPPORT FOR THE COMPANIES IN THE ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *State support for companies, particularly in the electronic industry, varies across regions in Russia, with subsidies being a common form of assistance at both federal and regional levels. The article examines the subsidization mechanism in the Central Federal Region, detailing the relevant state authorities, application processes, and subsidy types. In light of the complex economic landscape, direct subsidization emerges as a crucial means of supporting electronic industry projects. Proposed improvements include expanding subsidy categories, streamlining application processes, establishing support centers, and adjusting grant payment terms.*

The financial mechanism of public-private partnership in Russian Federation is a multi-faceted and complex system, but, moreover, it's a flexible tool recognized throughout the world that provides companies different opportunities to avoid a lot of risks and become more popular in the domestic market. For the state public-private partnership mechanism also helps to distribute risks and to stimulate national GDP growth. In modern Russia, the financial mechanism of public-private partnership includes a lot of types of financial support including tax incentives, state orders, subsidies and grants, infrastructure support.

Despite various budgetary tools, subsidies have remained the most popular form of public partnership, constituting at least 25% of the annual budget and 50% of state support, as per recent data from the Russian Federation's Accounts Chamber [1]. Subsidies are crucial for public-private partnerships, allowing the government to allocate funds for modern projects. The Ministry of Industry and Trade consistently increases subsidies annually and expands eligible industries.

During the last eight years the amount and range of subsidies increased in 4,5 times. To illustrate, in 2021 the program: "State financial support for companies in the electronic industry of Russian Federation" was established. This sector of the economy has become a priority in the last two years due to the economic situation in the world, and plays a big role in import substitution in Russian Federation. Therefore, it is more relevant than ever to study, analyze, improve this mechanism and write an article on this topic. For this reason, the article will examine and focus on that industry [2].

However, not every company in this field has the right to participate in competitive events for the subsidy. There are a number of strict requirements that must be met not only by the organization but also by the project being implemented. In order to become a subject of state financial support under the programs of support of the electronic industry of the Russian Federation, the organization needs to confirm its status and branch of operation, for this purpose the company must meet the following requirements [3]:

- The average size of the organization should be a minimum of 20 people
- The organization must be systemically important or should have been established at least 3 years ago.
- The organization has experience in implementing at least 1 similar project, resulting in an Intellectual Output
- The organization has no debts
- The organization does not receive any other public funding for the project Russian organization, the share of offshore in capital is <=50%
- Not in the process of liquidation, reorganization or bankruptcy

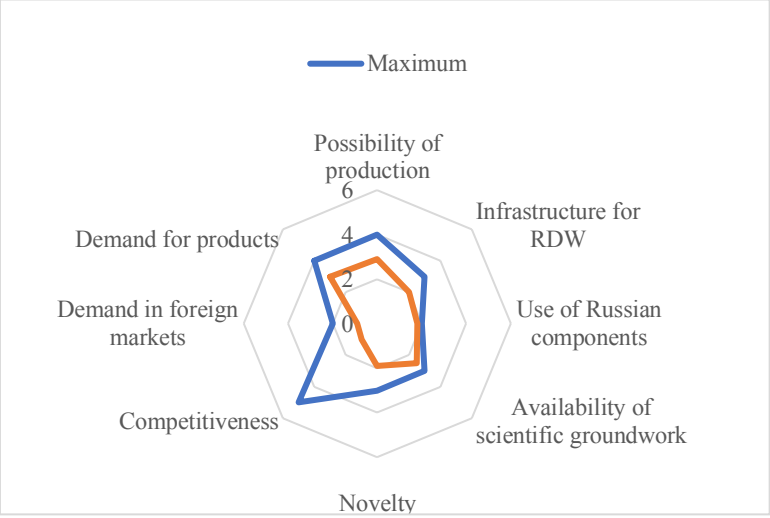
Moreover, for state funding of companies in the electronics industry based on subsidies, the company needs to launch a project to create and implement a new product:

- The minimum share of extra-budgetary funding to be paid by the company is 10% of the subsidy during the reporting period.
- Meanwhile, the company should take into account that the maximum amount of subsidy, which provides per year is 7,500 million rubles, while the minimum amount is only 50 million rubles.

Subsidization of organizations in the electronics industry of the Russian Federation has been carried out since 2021 by state authorized structures, and more precisely by the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. The legal basis for subsidizing electronics companies in the Russian Federation is the following: Resolution of the Government of the Russian Federation 1252 and Resolution of the Government of the Russian Federation 1366. On the basis of this acts and the information examined, it is evident that the Ministry of Industry and Trade in Russia conducts competitive procedures three times a year. The procedure of the competition is as follows [4]:

1. Collection of applications
2. Opening and examination of applications
3. Submission of the documents to the Expert Council
4. Expert Council
5. Rating

After competitive events and rating-based evaluation, Ministry of Industry and Trade decides whether to provide financial support or not. Below will be given the average results of the electronic companies that applied for subsidy in 2022, which have launched a comprehensive project to develop and organization of serial production of electronic component base and modules [5] (Picture 1).



Picture 1. Results of project selection for subsidies in 2022 in Russian Federation
Source: composed by the author.

Despite the popularity of subsidies as a tool of the state support, this mechanism has a number of problems, which complicates the process of interaction between companies and state authorities, participation in the various integrated activities. Below will be listed major activities that complicate the subsidization mechanism:

- Complicated documentation process of a complex project for subsidy [6].
- Lack of direct communication with state authorities that provide grants (lack of any hotline or single e-mail to which questions on the confirmation and provision of documentation could be asked) [7].
- The issue of delayed allocation of budget funds post-subsiding results poses a challenge.

Despite tender activities occurring in the first half of the year with results available within two to three months, most funds reach companies only in December. This poses a problem as per laws mandating fund utilization within a month or financial year, deeming future use inefficient.

By studying and analyzing existing problems in the operation of the subsidizing mechanism in the modern Russia, a number of procedures and algorithms can be identified that will help to improve it:

- Simplify the documentation process of applications for subsidies or the availability of fill-in templates in the public domain.
- Establishment of information and counselling centers to assist in document processing or other matters. These centers will help representatives of the companies to straigthen out with this really complicated documentation by coming or calling to this center an asking various tricky questions [9].
- Extension of the fiscal year or adjustment of funding terms (Extension of the fiscal year by at least a month, impacting various economic areas, or adjusting the timing of budget funds provision based on subsidy outcomes, a more practical and localized approach.)

To sum up, it can be clearly seen that despite the fact that it's quite difficult to get financial support from the government and public-private partnership mechanism is really huge and multifaceted, it is really important process that is beneficial for both companies and government too. This helps the company to significantly reduce costs and optimize risks when launching projects, as well as occupy a larger share of the market [10]. As for the state, the benefit here is that the state can significantly accelerate GDP growth, as well as get rid of unnecessary risks and costs. The public-private subsidy mechanism encounters challenges for companies, yet with attention and financial support, these issues can be resolved. While some solutions are outlined, further governmental tools and legal understanding can implement other strategies.

List of used literature

1. Варнавский, В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. - М. Наука, 2015- 315 с.
2. Инвестиционный портал города Москвы. URL:https://investmoscow.ru/business/tax-incentives-for-existing-enterprises
3. Постановление Минпромторга № 1380 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на финансовое обеспечение части затрат на разработку

конкурентоспособных нишевых аппаратно-программных комплексов для целей искусственного интеллекта” URL:http://government.ru/news/43068/

4. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.12.2015 № 1366. “Об утверждении перечня отдельных прав и обязанностей публичного партнера, которые могут осуществляться уполномоченными им органами и (или) юридическими лицами в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами”

5. Постановление Правительства РФ от 17 февраля 2016 г. № 109. “Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским организациям на возмещение части затрат на создание научно-технического задела по разработке базовых технологий производства приоритетных электронных компонентов и радиоэлектронной аппаратуры”

6. Золотарева А.В. Анализ основных проблем бюджетной поддержки коммерческих организаций// Москва, 2019.

7. Kuznetsov S. Evaluation of Subsidies Efficiency for Electronic companies in Russia // International Conference on Industrial Engineering and Operations Management, 2019.

8. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 10.07.2023) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".URL:https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/0d2c0d7f3af20b7a039a96257a513111518fa6a7/

9. Федерально-государственное законодательство в сфере государственно-частного партнерства. URL:https://www.economy.gov.ru/material/departments/d22/gosudarstvenno chastnoe partnerstvo/

10. Федеральный закон от 05.12.2022 N 466-ФЗ "О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов". URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_433298/

Акылбаева Д.Ж.,
студент 4 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Муканова М.А.,*** *магистр,ст.преп*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКУ РК

Аннотация. *В данной работе исследуются меры государственной поддержки, направленные на внедрение цифровых технологий в экономику Республики Казахстан (РК). Анализируются финансовые механизмы, используемые правительством для стимулирования цифровизации отраслей. Рассматриваются инструменты, такие как субсидии, и создание инновационной инфраструктуры. Также оценивается эффективность и подводятся итоги данной статьи.*

Внедрение потенциально новых цифровых технологий в различные хозяйственные процессы оказывает значительное влияние на экономику государства. Расширяющиеся возможности использования информационно-коммуникационных технологий влияет на создание и развитие технологий управления, бизнеса и прочее. Трансформация экономической деятельности от традиционных методов к цифровым насыщает их информационными потоками данных. Изменения касаются не только технологии процесса производства, но и трансформация структурных подразделений.

Финансовый сектор один из первых секторов, в который ускоренными темпами внедряют современные цифровые технологии. Главными трендами цифровизации в финансовом секторе становятся:

- активный переход финансовых организаций на электронное обслуживание, при котором нет необходимости посещать учреждения. В банковской сфере под цифровыми технологиями понимается интернет банкинг и мобильный банкинг, и на данный момент объем пользователей свыше 12 миллионов человек. На данный момент объем электронных платежей (транзакций) превысило платежи денежными средствами;

- цифровые технологии проявляются также во взаимодействии госорганов с банками, при котором переход на электронный формат осуществляется более эффективно. Данное взаимодействие позитивно сказывается как на предоставления финансовых услуг банками, так и получение государственных услуг. Например, в настоящее время успешно реализуется онлайн-подтверждение банками поступлений в бюджет страны т.е. поступление налогов, пошлин, административных штрафов и других обязательных платежей в бюджет. Благодаря такой совместной работе больше нет необходимости связываться с государственными органами для подтверждения поступления и получения государственной услуги о снятии задолженности;

- взаимодействие финансовых организаций между друг другом, либо с другими участниками рынка, осуществляется за счет предоставления доступа к интерфейсу для совместной реализации новых сервисов для клиентов. Так, отдельные банки РК являются агрегатами различных финансовых услуг, но они предоставляют их не только своим клиентам, но и других банков. Сотрудничество между банками позволяет клиентам использовать банкоматы или терминалы других банков, что однозначно повышает удобство использования финансовых услуг. [1]

Главным проявлением цифровизации является удобство получения финансовых услуг: скорость получения, доступность, а также легкость.

Одним из ключевых факторов, влияющих на развитие экономики, а также позволяющих сохранить глобальную конкурентоспособность цифровизации. Но для эффективного внедрения цифровых технологий требуется формирование различных регулирующих механизмов, которые в свою очередь помогут постепенно внедрить технологии в жизнь граждан страны.[2]

Таблица 1 - Внедряемые государственные программы

Государственная программа «Цифровой Казахстан» (Утверждена Постановлением Правительства Казахстана за № 827 от 12 декабря 2017 года)	**Программа нацелена на повышение уровня жизни граждан страны за счет внедрения и использования цифровых технологий;**
	Внедрение удаленной идентификации граждан;
	Основной целью данной Программы является ускорение развития экономики Казахстана, а также улучшение качества жизни жителей страны за счет перехода экономики на новую траекторию по развитию в условиях цифровизации, а именно цифровизацию экономики.
НАО «Правительство для граждан» (Программа первого президента РК Назарбаева Н. А. от 20 мая 2015 года «План нации 100	Сбор биометрических данных населения для эффективного и качественного оказания государственных услуг;
	Формирование единой платформы с использованием инновационных и клиентоориентированных подходов, позволяющей получить услуги и сервисы, необходимых услуг получателям;

конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ»)	Внедрение проактивного принципа предоставления государственных услуг, оказание их единым провайдером через удобные современные каналы.
«Система обмена банковскими сообщениями» (СОБС) («Описание системы платежей и процедур обмена и форматов сообщений» утверждено приказом РГП «КЦМР» от 21 июня 2019 года	Аналог системы SWIFT
	Предполагает обеспечение передачи данных между банками по корреспондентским счетам.
Система мгновенных платежей «Sunqar» (проект НБ РК)	Система позволяет переводить денежные средства между клиентами разных банков по номеру мобильного телефона к 24/7;
Примечание - составлено автором на основании данных [3]	

Модернизация информационно-коммуникационных технологий является необходимым шагом по сокращению дистанции между организацией, предоставляющей финансовую и иную услуги и клиентом. Хотя при таком развитии событий обостряется конкуренция между поставщиками услуг, главным для людей является качество обслуживания, которое растет по мере его развития.

Несмотря на быструю интеграцию цифровизации, необходимо быть готовым к ее последствиям. Модернизация, с помощью «цифры», существующих технологий позволяет создать новые пути деятельности, а также радикально изменить производительность отрасли. Например, рассматривая тренд по замещению труда людей инновационными технологиями, а именно роботизация и использование искусственного интеллекта. Технология RPA (robotic process automation) - заменяет труд людей в сферах, связанных с бухгалтерским учетом или иными рутинными операциями. [4]

Внедряемая система «Sunqar» позволит осуществлять мгновенные платежи и переводы денежных средств по всей стране. Перевод будет происходить если номер мобильного телефон идентифицирован, другими словами он должен быть прикреплен к платежной карточке, лицевому счету, либо быть «доверительным». Основной задачей системы является предоставление возможности оплачивать покупки в любом месте и в любое время.

На реализацию таких государственных программ выделены денежные средства как из бюджета страны, так иные привлечения. В рамках «Цифрового Казахстана» предусмотрено выделение 109 млрд тенге из бюджета (таблица 2).

Таблица 2 - Объем денежных средств, направленных на реализацию «Цифрового Казахстана», тыс. тенге

Год	**Объем выделенных средств из бюджета, тыс. тенге**	
2018	20 103	128 тыс. тенге
2019	15 791	384 тыс. тенге
2020	32 691	920 тыс. тенге
2021	20 923	618 тыс. тенге
2022	19 173	092 тыс. тенге
Примечание - составлено автором на основании данных [5]		

Вторым способом финансирования является вложения субъектов квазигосударственного сектора. Объем предполагаемых инвестиций составляет 169 млрд тенге, при этом ожидается к 2025 году возврат вложенных средств увеличится в 4,8-6,4 раза к общему объему инвестиций.[5]

Таким образом, реализация данных проектов предполагает значительный экономический эффект, а также рост конкурентоспособности среди субъектов рынка, положительное воздействие на население и его уровень жизни. Воздействие данных программ будет ярко выражаться после 2022 года, т.е. модернизация образования, медицины и инвестиционной привлекательности. В долгосрочной перспективе существенно сократится разрыв между развитыми странами мира.

Список использованной литературы

1. https://kapital.kz/finance/74139/osnovnyye-trendy-tsifrovizatsii-finansovogo-sektora.html
2. https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-sarykol-audany-akimat/press/article/details/104699?lang=ru
3. https://adilet.zan.kz/
4. https://www.elibrary.ru/item.asp?edn=ioggbw
5. https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-sarykol-audany-kimat/documents/details/201926?lang=ru

Мысникова А.С.
студентка 3 курса, ОП «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Шереметова Н.В.*** *магистр экономических наук*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. *В данной статье рассматривается актуальная проблема теневой экономики в Казахстане в контексте процессов цифровизации. Исследуется влияние цифровых технологий на формирование и развитие теневого сектора экономики в стране, а также анализируются возможности цифровизации для борьбы с этим явлением. Особое внимание уделяется роли государственных и коммерческих инициатив в этом процессе и перспективам использования новых технологий для уменьшения теневого сектора и повышения прозрачности и эффективности экономики Казахстана.*

Цель - изучение теневой экономики в Казахстане и как она меняется в связи с использованием цифровых технологий. Мы хотим понять, какие факторы влияют на ее развитие, и предложить способы борьбы с ней.

Объект исследования - теневая экономика в Казахстане, то есть вся неформальная экономическая деятельность, которая происходит вне официальных каналов и контроля государства.

Предмет исследования - взаимосвязь между теневой экономикой и процессом цифровизации в Казахстане.

В современном мире цифровизация становится все более важным фактором, проникающим в различные сферы общества и экономики. В связи с этим возникает необходимость изучения влияния цифровой трансформации на теневую экономику Казахстана. Это особенно актуально в контексте текущих экономических реформ в стране, направленных на стимулирование роста и улучшение бизнес-климата.

Цифровизация открывает новые возможности, а также создает новые вызовы для борьбы с теневой экономикой. Использование технологий, таких как цифровые платформы и электронные платежи, может способствовать сокращению объемов теневой экономики. Однако, угрозы кибербезопасности становятся все более серьезными, что может усложнить борьбу с нелегальными экономическими процессами.

Изучение влияния цифровизации на теневую экономику Казахстана также поможет разработать эффективные стратегии для сокращения социальных проблем, связанных с неравенством, коррупцией и недостаточным финансированием государственных программ. Таким образом, данная тема представляет актуальный исследовательский интерес в контексте современной экономической и социальной динамики Казахстана.

Теневая экономика, также известная как "подпольная" или "неформальная" экономика, представляет собой сектор экономики, который функционирует вне официальных регулирований и контроля государственных органов. Этот сектор включает в себя различные виды деятельности, которые не учитываются в официальной статистике и не облагаются налогами или иными обязательными платежами.

Теневая экономика может включать в себя различные виды деятельности, такие как нелегальная торговля, незарегистрированные предприятия, неофициальное трудоустройство, уклонение от уплаты налогов, контрабанду и другие незаконные или полулегальные виды бизнеса.

Основные причины существования теневой экономики включают в себя недоверие к официальным институтам, сложности в получении лицензий и разрешений на бизнес, высокие налоговые ставки, бюрократические препятствия, а также стремление избежать нормативных требований и ограничений.

Теневая экономика имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. С одной стороны, она может способствовать выживанию и экономическому развитию в условиях ограничений и недостатка возможностей. С другой стороны, она может приводить к ухудшению конкурентоспособности официального сектора, снижению уровня налоговых поступлений в бюджет и увеличению социальной неравенности.

Борьба с теневой экономикой часто является важной задачей для правительств, так как она может негативно влиять на экономическую стабильность и развитие страны.

Что составляет теневую экономику:

Почти половина теневой экономики (примерно 56%) связана с тем, что люди не платят налоги, как положено, а также с несоответствиями в торговле между странами.

Оставшиеся около четверти (примерно 26%) связаны с деятельностью компаний, которые работают неофициально, то есть не учитываются официально.

Таблица 1. Снижение теневой экономики по отраслям за 2020год.

Отрасль	Снижение теневой экономики (%)
Торговля	10,7
Транспорт и складирование	17,0

Сельское, лесное и рыбное хозяйство	9,7
Строительство	8,3
Промышленность	6,5

Составлено автором на основе данных источника[1]

Из предоставленной информации следует, что по предвыборной программе партии "Нур Отан" в Казахстане была поставлена задача снижения доли теневой экономики в ВВП с 29% в 2016 году до 25% в 2019 году. В стратегическом плане развития до 2025 года предусмотрен индикатор снижения этой доли до 20%. Для достижения этих целей правительством реализуется План мероприятий по противодействию теневой экономике на 2019–2021 годы.

Основными направлениями этого плана являются:

- Цифровизация налогового и таможенного администрирования.
- Развитие безналичного расчета.
- Противодействие легализации доходов, полученных преступным путем.
- Совершенствование законодательства.

По итогам 2019 года в бюджет дополнительно поступило 1,5 трлн тенге, в том числе около 916 млрд тенге на цифровизацию налогового и таможенного администрирования. Кроме того, была введена в эксплуатацию информационная система "Электронные счета-фактуры", которая привела к дополнительному поступлению в бюджет 290,2 млрд тенге. Система маркировки товаров также была апробирована, что привело к увеличению доходов, в частности, в два раза в случае меховых изделий.

Введение онлайн-ККМ и использование модуля "Виртуальный склад" также способствуют борьбе с теневой экономикой, приводя к дополнительному поступлению в бюджет средств. Расхождения по зеркальной таможенной статистике снизились благодаря электронному обмену таможенными декларациями между Казахстаном и Китаем.

Итак, цифровизация играет ключевую роль в снижении теневой экономики в Казахстане, увеличивая прозрачность и эффективность финансовых процессов, что в свою очередь способствует увеличению доходов бюджета.

Правительство постановлением от 14 июля 2023 года утвердило Комплексный план мероприятий по противодействию теневой экономике на 2023 – 2025 годы

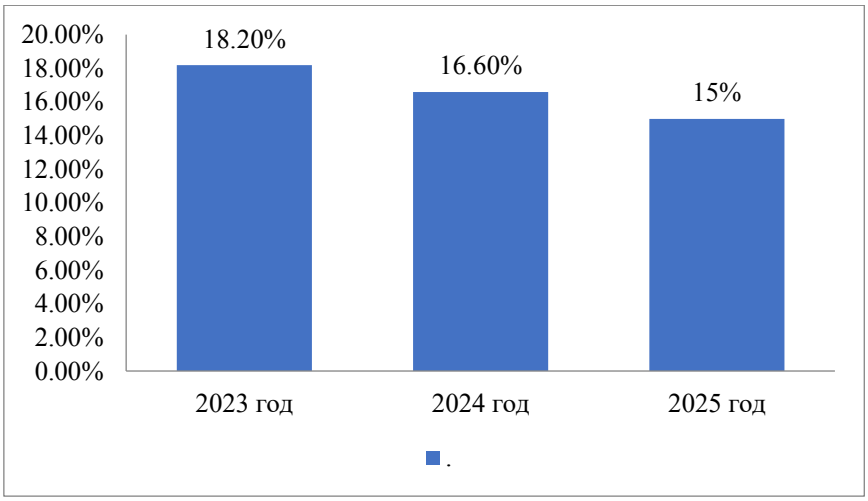


Рисунок 1. Утвержденный комплексный план мероприятий по противодействию теневой экономике (2023 – 2025 годы) Составлено автором на основе данных источника[1].

Согласно данным Бюро национальной статистики уровень теневой экономики в 2021 году составил 19,75%. Результатом внедрения Комплексного плана должно стать снижение уровня теневой экономики в 2023 году до 18,2%, в 2024 году – 16,6%, в 2025 году – 15%.

Таблица 2. Основные направления досчетов в структуре теневой экономики. Составлено автором на основе данных источника[2].

Какие проблемы нужно решать:	
Уплата налогов, таможенных пошлин и иных платежей в бюджет:	Нужно следить за тем, чтобы компании и люди платили все налоги, которые они должны вносить в государственный бюджет. Если кто-то уклоняется от уплаты налогов, это может уменьшить доходы государства и создать неравенство в обществе.
Количество рисковых предприятий и объем	Нужно контролировать количество компаний, которые работают в рискованных секторах экономики, и стимулировать использование

безналичных транзакций:	безналичных платежей. Рискованные компании могут чаще участвовать в теневой экономике, а безналичные транзакции обычно легче контролировать и отслеживать.
Доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте (ВВП):	Нужно поощрять развитие малого и среднего бизнеса, так как они являются важной частью экономики. Если малые и средние компании не включены в официальную экономику, это может увеличить теневую экономику.
Соблюдение трудовых прав граждан:	Необходимо соблюдать законы о труде, такие как минимальная заработная плата, оплата за переработку и безопасные условия труда. Нарушение трудовых прав может привести к неравенству и ухудшению условий жизни работников, что может способствовать развитию теневой экономики.
Достоверность и прозрачность статистической системы:	Статистические данные должны быть точными и прозрачными, чтобы мы могли лучше понимать состояние экономики и принимать эффективные меры для борьбы с теневой экономикой. Если данные недостоверны или скрыты, это может затруднить разработку политики и контроль за экономическими процессами.

Теневая экономика остается серьезной проблемой для многих стран, включая Республику Казахстан. Введение комплексных планов и мероприятий по борьбе с ней является необходимым шагом для обеспечения устойчивого экономического развития и справедливости в обществе.

Основные направления досчетов, такие как уплата налогов, поддержка малого и среднего бизнеса, контроль за трудовыми правами граждан и борьба с незаконной торговлей, играют ключевую роль в снижении уровня теневой экономики.

Необходимо уделить особое внимание развитию прозрачных и эффективных статистических систем, которые позволят более точно оценивать масштаб проблемы и эффективность принимаемых мер.

Совместные усилия государственных органов, бизнес-сообщества и граждан важны для успешной борьбы с теневой экономикой и создания благоприятной экономической среды для всех участников общества.

Наконец, постоянная работа по преодолению теневой экономики является необходимым условием для достижения устойчивого и инклюзивного экономического развития, что будет способствовать укреплению экономической стабильности и благополучия страны в целом.

Список использованной литературы

1. Доля теневой экономики в Казахстане снизилась до 23,62% [Электрон. ресурс]. – 2020. – URL: https://kapital.kz/economic/88210/dolya-tenevoy-ekonomiki-v-kazakhstane-snizilas-do-23-62.html
2. Комплексный план по противодействию теневой экономике до 2025 года утвердили в Казахстане [Электрон. ресурс]. – 2023. – URL: https://www.zakon.kz/pravo/6400670-kompleksnyy-plan-po-protivodeystviyu-tenevoy-ekonomike-do-2025-goda-utverdili-v-kazakhstane.html
3. Цифровые технологии: эффективный путь по борьбе с теневой экономикой [Электрон. ресурс]. – 2023. – URL: https://tsnik.kz/news/tsifrovye-tekhnologii-effektivnyy-put-v-borbe-s-tenevoy-ekonomikoy/?month=11&year=2023
4. Национальный статистический комитет Республики Казахстан (stat.gov.kz)
5. Как правительство боролось с теневым оборотом и ростом цен в Казахстане в 2022 году [Электрон. ресурс]. – 2022. – URL: https://www.nur.kz/politics/kazakhstan-economy/2003567-ozvucheny-itogi-2022-goda-v-sfere-borby-s-tenevym-oborotom-i-rostom-tsen-v-kazahstane/
6. Банки и финансы [Электрон. ресурс]. – 2020. – URL: https://kz.kursiv.media/2020-07-14/v-kazakhstane-namereny-sokratit-tenevuyu-ekonomiku-do-20/
7. Политика и экономика [Электрон. ресурс]. – 2022. – URL: https://www.nur.kz/politics/kazakhstan-economy/2003567-ozvucheny-itogi-2022-goda-v-sfere-borby-s-tenevym-oborotom-i-rostom-tsen-v-kazahstane/
8. Борьба с теневой экономикой: план утвердили в правительстве[Электрон. ресурс]. – 2020. – URL:
9. https://tengrinews.kz

Магауия А.А.,
«Экономика» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: PhD, доцент м.а. ***Әбжан Ж.Қ.,***
Астана қ. «EsilUniversity» мекемесі

АСТЫҚ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ТИІМДІЛІГІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Аңдатпа. *Мақалада астық нарығын дамыту тиімділігіне тікелей немесе жанама әсер ететін ішкі және сыртқы факторлар айқындалды және олардың астық өндіру мен өткізуге, экспорттық ресурстарды құруға және әлемдік нарықта астықтың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға теріс әсерін азайту жөніндегі шаралар жүйесі ұсынылады.*

Астық нарығын дамыту тиімділігінің деңгейіне бірнеше факторлар әсер етеді. Агроазық-түлік нарығына оның ішінде астық нарығының дамуына әсер ететін факторлардың барлығын сыртқы және ішкі деп бөлуге болады (1сурет). Сыртқы факторларға астық өндірудің табиғи жағдайлары, биологиялық, жақын және алыс шет елдердегі астық нарығының конъюнктурасы, мемлекеттік реттеу жүйесі, сондай-ақ кредиттік ресурстарға баға жүйесінде көрініс табатын макроэкономикалық саясат жатады.

Астық нарығына әсер ететін ішкі факторлар техникалық, экономикалық, әкімшілік-құқықтық, ұйымдастырушылық болып айқындалады. Астық - күнделікті сұранысқа ие өнімдер, сондықтан бұл нарықтың маңызды сипаттамасы, ең алдымен, отандық өндірушілер қалыптастыратын тауарлық ресурстардың көлемі болып табылады [1].

Астық нарығы тауарлық ресурстарды ұлғайтуға ықпал ететін және оған кедергі келтіретін әртүрлі факторлардың әсерінен жұмыс істейді. Өндірілген астықтың мөлшері тиісті тауар ресурстарына сәйкес келмейтінін ескеру қажет: оның бір бөлігі өндірістік мақсаттарда пайдаланылады, тасымалдау және сақтау кезінде жоғалады, өндірушілердің үй шаруашылықтарында нарықтағы айналымсыз тұтынылады. Сонымен қатар, астық өндіру көрсеткішінің серпіні отандық тауар ресурстары көлемінің өзгеруінің жеткілікті сенімді индикаторы болып табылады. Соңғысын пайдалану есебінен Ұн-жарма және құрама жем салаларының негізгі бөлігі қалыптасады.

Бұрын айтылғандай, астық нарығының дамуына астық өндірудің табиғи жағдайлары, биологиялық факторлар, жақын және алыс шет елдердегі астық нарығының конъюнктурасы, мемлекеттік реттеу жүйесі, сондай-ақ мемлекеттің макроэкономикалық саясаты кіретін нарықтың өндірістік және айырбастау саласына тән сыртқы жалпы факторлар әсер етеді.

Кесте 2. Астық нарығының тиімділігіне әсер ететін факторлардың жіктелуі

Астық нарығының тиімділігіне әсер ететін факторлар	
Сыртқы	Ішкі
Табиғи	Техникалық
Биологиялық	Экономикалық
Астық нарығының конъюнктурасы	Әкімшілік-құқықтық
Әлеуметтік-саяси	Ұйымдастырушылық
Мемлекеттік реттеу жүйесі	
Мемлекеттің макроэкономикалық саясаты	

Астық нарығының тиімді және тұрақты дамуы, ең алдымен, топырақ пен климаттық жағдайлардың алуан түрлілігімен ерекшеленетін елдің аумағы бойынша астық дақылдарының орналасуын едәуір саралауға байланысты табиғи факторларға байланысты. Өсірілетін дәнді дақылдардың түрлері мен сорттық жиынтығы негізінен табиғи әлеуетке байланысты, олардың биологиялық ерекшеліктеріне байланысты оның сандық және сапалық параметрлеріне белгілі бір талаптар қойылады. Мәселен, республиканың солтүстік өңірлері-Ақмола, Қостанай және Солтүстік Қазақстан облыстары бидай астығын өсірудің негізгі мамандандырылған аймақтары болып табылады. Жоғары ақуызды қатты және күшті бидай сорттарын өндіру қажеттілігін ескере отырып, бидай алқаптарын оңтайландырған жөн, арпа, сұлы, бұршақ дақылдары астындағы дақылдарды көбейткен жөн, сонымен қатар жаңа аудандастырылған сорттарды, сапалы тұқым материалын, дақылдарды ауыспалы егісте қолайлы предшественниктер бойынша ұтымды орналастырған жөн. Бірақ бұл іс жүзінде жасалмайды[2].

Астық нарығының даму тиімділігіне әсер ететін маңызды фактор биологиялық фактор болып табылады. Биологиялық фактор - астық өндірісін қарқындату, дақылдардың өнімділігін, астықтың жалпы түсімін және оның сапасын арттыру саласында ең аз ресурстарды қажет ететін және ең тиімді, өйткені сорттың мүмкіндіктері топырақ-климаттық ресурстарды ұтымды пайдалануға ықпал етеді. Дәл осы биологиялық фактор арқылы химизацияның, мелиорацияның, кешенді механикаландырудың заманауи жетістіктері делдал болады. Алайда, астық өндіретін шаруашылықтарда дәнді дақылдардың жаңа сорттары мен будандарының генетикалық әлеуетін іске асырудың толықтығы мен уақтылығы көбінесе

отандық селекцияның жетістіктерін енгізуге ықпал етпейтін тұқым шаруашылығының жағдайына, сондай-ақ тұқым нарығының тиімділігіне байланысты.

Жаңа сорттар мен будандардың тұқымдарына сұраныс кәсіпорындардың экономикалық жағдайына, егіншілік мәдениетінің деңгейіне байланысты. Көп жағдайда орташа қарқындылықтағы тұқымдарға артықшылық беріледі, олар тіпті төмен агротехникалық фонда өте жоғары болмаса да, орташа астық сапасы бар дәнді дақылдардың салыстырмалы түрде тұрақты өнімділігін қамтамасыз ете алады. Тек салыстырмалы түрде аз экономикалық күшті шаруашылықтар жоғары қарқынды сорттарды таңдайды. Сұранысқа осындай сараланған көзқарас отандық селекционерлерге жоғары сапалы дәнді дақылдардың жаңа сорттарын, негізгі аурулар мен зиянкестерге қарсы иммундық аймақтарды құру, топырақтағы қоректік заттардың салыстырмалы түрде төмен концентрациясын тиімді пайдалану міндетін қояды[3].

Жоғарыда айтылғандай, қазіргі жағдайда, сондай-ақ болашақта тұқым шаруашылығын құрудың аймақтық принципіне артықшылық беріледі, өйткені ол дәнді дақылдарды кеңінен өсіру үшін табиғи-экономикалық жағдайлардың алуан түрлілігін толығымен ескереді және өнімділіктің өсуіне ғана емес, сонымен қатар астық сапасының жоғарылауына ықпал ететін 4-5 жаста сортты ауыстыруды қамтамасыз етеді. Тұқым шаруашылығының мұндай ұйымы дамыған тұқым нарығының қалыптасуына оң әсер етеді, бұл дәнді дақылдардың перспективалы сорттары мен будандарын тарату үшін, демек, астық сапасын жақсарту үшін маңызды.

Макроэкономикалық жүйенің жұмыс істеуінің экономикалық өсу, толық жұмыспен қамту, тұрақты баға деңгейі, кәсіпорындарға экономикалық еркіндік беру, табысты әділ бөлу, төлем балансының оңтайлы болуы сияқты көрсеткіштері дамудың басым мақсаттарын таңдау кезінде мемлекеттің экономикалық саясатында көрініс табады. , ал бұл мақсаттарды жүзеге асыру, түптеп келгенде, есепке алу елдегі әлеуметтік тұрақтандырудан көрінеді, бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің дамуына және астық нарығының жай-күйіне игі әсер етеді [4]. Осылайша, нарықты дамытудың жалпы факторлары астық нарығының шаруашылық жүргізуші субъектілеріне – жеткізушілерге де, тұтынушыларға да қатысты сыртқы болып табылады, өйткені олар ауыл шаруашылығы кәсіпорындары жұмыс істейтін және сатып алу-сату процестері жүзеге асатын сыртқы ортаны жасайды.

Жалпы ауыл шаруашылығы өндірісінің және астық өндірісінің маусымдылығы, атап айтқанда, алынған өнімді өндіруге және сатудан түсетін түсімді жүзеге асыру кезеңінің сәйкес келмеуі сауда мәмілелерін кредиттік қамтамасыз ету - төлем-есеп айырысу операцияларының уақтылығы туралы мәселені өткір қояды. Нарықтың бұл инфрақұрылымдық блогы экономиканың жаңа жағдайында астық нарығына қатысушылардың негізгі бөлігіне қызмет көрсетуге ең дамымаған және бейімделмеген болып шықты [5].

Банктер, лизингтік компаниялар, басқа несиелік нарық операторлары белгілеген жоғары несиелік мөлшерлемелер ірі және экономикалық тұрғыдан мықты астық өндіретін шаруашылықтардың шағын тобына ғана қол жетімді болды. Соңғы уақытқа дейін бұл тұтастай және толығымен мемлекеттік несиелеуге қатысты болуда. Аграрлық секторды несиелендірудің мұндай жағдайы өнеркәсіптен айырмашылығы, тұрақсыз экономика жағдайында несиенің қаншалықты тез өтелетінін нақты есептеу мүмкін еместігімен түсіндіріледі. Өнеркәсіпшілер несиелерінің басым бөлігін өндірісті дамытуға бағыттайтын болса, ауыл шаруашылығы кәсіпорындары үшін несие ең алдымен өмір сүрудің жолы, содан кейін ғана өндіріске инвестиция салу мүмкіндігі болып табылады.

Бұған қосымша мемлекеттің нарықта жүзеге асыратын негізгі функциялары мыналар болуы керек: нарықтық механизм мұны істей алмайтын бөлігінде макроэкономикалық және құрылымдық тепе-теңдікті сақтау; шаруашылық жүргізуші субъектілердің мінез-құлқы мен қатынастарының нормалары мен ережелерін әзірлеу және іске асыруға кепілдік беру арқылы экономикалық тәртіпті ұйымдастыру және қамтамасыз ету; даму стратегиясын әзірлеу, қолайлы инвестициялық және кәсіпкерлік ахуалды құру; сыртқы әлемдегі ұлттық бизнесті қолдау, әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында отандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін қолдау және арттыру мақсатында оның қызметін үйлестіру; экономикалық және азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету, қауіп-қатерлерге және тұрақсыздық факторларына қарсы тұру.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1 «Азық-түлік келісімшарт корпорациясы» ҰК АҚ 2021–2030 жылдарға арналған даму жоспарын бекіту туралы ҚР үкіметінің 30.12.2020 ж № 945 қаулысы.

2 Алтухов А.И. Сельскохозяйственному производству страны необходима новая концепция размещения и специализации //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2019.-№8.- С.9.

3 Бабин В. Бережливое производство как внутренний фактор устойчивого развития аграрного экспорта АПК: экономика, управление. - 2020. -№1.- С.16-27.

4 Изтаев, А.И. Инновационные технологии и логистика перерабатывающих производств АПК-Алматы: ТОО «ФП», 2019. - 752 с.

5 ИзтаевА.И. Инновационные технологии и логистика перерабатывающих производств АПК / А.И. Изтаев, Т.К. Кулажанов, А.Д. Сапарбаев.- Алматы: ТОО «Фортуна Полиграф», 2019. - 752 с.

Шпакович У.
студентка 2 курса, ОП «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Шереметова Н.В.*** *магистр экономических наук*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *Данная статья рассматривает роль экономической дипломатии в поддержке предпринимательской деятельности, выявляя ее значимость в современном мировом экономическом контексте. Обсуждается влияние экономической дипломатии на развитие международных бизнес-отношений, преодоление препятствий для предпринимателей и формирование благоприятной экономической среды. Освещены также аспекты укрепления экономической безопасности, стимулирования инноваций и технологического прогресса, а также поддержки малого и среднего бизнеса через дипломатические усилия. В заключении подчеркивается важность дальнейшего развития и усовершенствования экономической дипломатии для создания благоприятных условий для предпринимательства и экономического роста на мировой арене.*

Экономическая дипломатия играет важную роль в современном мире, особенно в контексте предпринимательской деятельности. Стремительное развитие глобализации и увеличение международных экономических связей заставляют государства и предпринимателей активно использовать дипломатические инструменты для продвижения своих интересов на международной арене. Исследователи отмечают, что «…внешняя политика Казахстана всегда была направлена на создание благоприятных внешних условий для устойчивого социально-экономического развития страны. Ее неизменными приоритетами были развитие экономического сотрудничества с соседями по региону, диверсификация экспортных маршрутов, привлечение иностранных инвестиций и открытие новых рынков для казахстанских товаров» [1].

Однако, несмотря на потенциальные выгоды, существуют ряд проблем, связанных с эффективностью экономической дипломатии в поддержке предпринимательской деятельности. Среди них – сложности в установлении и поддержании взаимовыгодных экономических отношений между странами, противоречия интересов различных групп и отраслей внутри страны, а также конкуренция с другими формами дипломатии, такими как политическая или военная.

Целью данной статьи является рассмотрение роли экономической дипломатии в содействии предпринимательской деятельности, выявление основных проблем и поиска путей их решения. В частности, мы сосредоточимся на анализе того, как экономическая дипломатия способствует развитию международных бизнес-отношений, помогает в преодолении препятствий для предпринимателей и формирует благоприятную экономическую среду как на международном, так и на национальном уровнях.

Экономическая дипломатия служит эффективным инструментом для установления и развития международных бизнес-отношений. Дипломатические мероприятия, такие как торговые миссии, бизнес-форумы и переговоры о свободной торговле, способствуют созданию партнерских связей между предпринимателями из разных стран. Примером может служить подписание торговых соглашений или проведение инвестиционных форумов, которые открывают новые возможности для бизнеса и способствуют росту международной торговли.

Ключевыми целями казахстанской экономической дипломатии являются:

– поддержка казахстанских компаний на внешних рынках;

– привлечение в Казахстан иностранных инвестиций, способствующих трансферту технологий и созданию новых рабочих мест;

– согласование норм и правил ВТО и ЕАЭС с экономическими интересами Казахстана.

Успешность и эффективность экономической дипломатии определяется сочетанием трех факторов – дипломатического, экономического и международно-правового. Например, за 2023 год подписано 34 международных договора, из них межгосударственных – 12, межправительственных – 15 и межведомственных – 7 документов [2].

Экономическая дипломатия помогает предпринимателям преодолевать различные препятствия при развитии своего бизнеса за рубежом. Это включает в себя устранение тарифных и нетарифных барьеров, упрощение процедур ввоза-вывоза товаров, защиту интеллектуальной собственности и обеспечение правовой защиты бизнеса. Путем ведения диалога с другими странами и организациями экономическая дипломатия способствует созданию благоприятных условий для развития предпринимательства.

Так, в частности 17 ноября 2023 года в Астане состоялось крупное международное инвестиционное мероприятие «Kazakhstan Global Investment Roundtable 2023» с участием более 1000 делегатов, представителей ведущих международных компаний и отечественного бизнеса, инвесторов и экспертов. На полях Форума было проведено более 60 встреч, состоялось подписание 28 документов на общую сумму порядка 1,8 млрд долл.

Экономическая дипломатия играет ключевую роль в формировании благоприятной экономической

среды как на международном, так и на национальном уровнях. Путем проведения переговоров и заключения соглашений по вопросам экономической политики, таких как налогообложение, торговля, инвестиции и регулирование, государства могут создавать условия, способствующие росту бизнеса и привлечению иностранных инвестиций. Исследователи отмечают, что внешнеполитическая деятельность Республики Казахстан постоянно совершенствуется исходя из международной обстановки, новых вызовов и угроз, а также актуальных внешнеполитических реалий. На сегодняшний день Республика Казахстан имеет дипломатические связи со 186 государствами мира, а география наших дипломатических отношений охватывает 109 загранучреждений в 71 государстве [3].

Эти аспекты подчеркивают важность экономической дипломатии в содействии предпринимательской деятельности. Однако, чтобы эффективно использовать ее потенциал, необходимо учитывать специфику каждого рынка, а также устанавливать взаимовыгодные отношения с другими странами и активно участвовать в международных экономических процессах.

Экономическая дипломатия играет ключевую роль в обеспечении экономической безопасности государства и его предпринимателей. По состоянию на декабрь 2023 года заключено 67 инвестиционных контрактов с общим объемом инвестиций на сумму 696 млрд тенге, рассмотрено более 450 заявок на предоставление инвестиционных преференций. Заключено 6 Соглашений об инвестиционных обязательствах с предприятиями группы ERG [4]. Посредством дипломатических усилий можно строить союзы и партнерства, направленные на снижение экономических рисков и обеспечение стабильности в условиях изменчивого мирового рынка. Кроме того, дипломатические усилия могут направляться на предотвращение экономической агрессии, в том числе через международное сотрудничество в сфере кибербезопасности и борьбы с финансовым преступлением.

Экономическая дипломатия способствует обмену знаниями, технологиями и инновациями между странами, что является ключевым фактором для развития бизнеса. Посредством налаживания международного сотрудничества в научных и технологических областях, государства и предприниматели могут получать доступ к передовым технологиям, ресурсам и рынкам, что способствует повышению конкурентоспособности и инновационности национальной экономики [5].

Экономическая дипломатия может быть направлена на создание условий для развития малого и среднего предпринимательства как внутри страны, так и за ее пределами. Это может включать в себя проведение обучающих программ, семинаров и конференций для представителей малого и среднего предпринимательства, а также оказание консультационной и финансовой поддержки для экспортно-ориентированных предприятий. Такие усилия способствуют расширению рынков сбыта для малого бизнеса и способствуют его устойчивому развитию.

Развитие этих аспектов экономической дипломатии усилит ее влияние на предпринимательскую деятельность, содействуя созданию более благоприятных условий для развития бизнеса как на международном, так и на национальном уровнях.

Выводы

В контексте современной глобализированной экономики, роль экономической дипломатии в поддержке предпринимательской деятельности является неотъемлемой. В ходе данной статьи были рассмотрены основные аспекты влияния экономической дипломатии на бизнес-среду, включая развитие международных бизнес-отношений, преодоление препятствий для предпринимателей и формирование благоприятной экономической среды.

Путем проведения торговых миссий, подписания торговых соглашений и проведения бизнес-форумов экономическая дипломатия способствует развитию международных бизнес-связей и созданию партнерских отношений между предпринимателями различных стран. Кроме того, дипломатические усилия направлены на устранение тарифных и нетарифных барьеров, обеспечение правовой защиты бизнеса и стимулирование инноваций, что способствует росту конкурентоспособности и эффективности предпринимательской деятельности.

В заключение, следует подчеркнуть, что для достижения максимального эффекта от экономической дипломатии необходимо учитывать специфику каждого рынка, активно взаимодействовать с другими странами и участвовать в международных экономических процессах. Только таким образом можно создать благоприятные условия для развития предпринимательства и содействовать устойчивому экономическому росту как на мировой, так и на национальном уровнях.

Список использованной литературы

1. Кузьмин Н. Экономическая дипломатия Казахстана в новой реальности / https://time.kz/blogs/hocu-skazat/2020/09/14/nikolaj-kuzmin-ekonomicheskaya-diplomatiya-kazahstana-v-novoj-realnosti

2. Брифинг официального представителя МИД Казахстана А.С. Смадиярова о внешнеполитических результатах в 2023 году (Астана, 25 декабря 2023 года) / https://www.gov.kz/memleket/entities/mfa/press/news/details/677518?lang=ru

3. Модернизация 3.0 – экономическая дипломатия / Казахстанская Правда / https://kazpravda.kz/n/modernizatsiya-30-ekonomicheskaya-diplomatiya/

4. Машаев А. Казахстанские власти видят в МСБ новый драйвер экономического роста / https://kz.kursiv.media/2023-04-06/kazahstanskie-vlasti-vidyat-v-msb-novyj-drajver-ekonomicheskogo-rosta/

5. Садыков Б. Развитие МСБ: почему предпринимательский класс важен для экономического прогресса Казахстана / https://www.inform.kz/ru/razvitie-msb-pochemu-predprinimatel-skiy-klass-vazhen-dlya-ekonomicheskogo-progressa-kazahstana_a4056049

Темирболатова Д.М.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.,*** *Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ МОДЕЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА

Аннотация. *В статье рассматривается франчайзинг, как модель ведения бизнеса. В настоящее время франчайзинг приобрел общее признание и стал особенно актуальным во всем мире. Много стран создали для развития франчайзинга выгодные условия и достигли значительного роста количества фирм, которые используют данную модель ведения бизнеса.*

Франчайзинг – это предпринимательская деятельность, согласно которой на договорной основе одна сторона (франчайзор) передает другой стороне (франчайзи) за вознаграждение право использования: знаков для товаров и услуг, фирменного наименование, услуг и производства товаров, технологического процесса, специализированного оборудования.

Франшиза – право на работу в сети под конкретной торговой маркой ТМ (Trade Mark), включая все вышеуказанные понятия. Договор коммерческой концессии – договор между франчайзором и франчайзи, регламентирующего использование франшизы. Наглядный пример в рисунке 1.

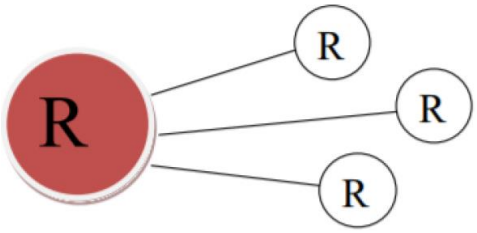


Рисунок 1 – Работа франчайзинга [1].

Франчайзинг следует понимать следующим образом [1]:

– форма организации и осуществления предпринимательской деятельности на основании кооперации материальных и финансовых ресурсов и усилий различных предприятий;

– сделка, при которой производитель или единоличный распространитель продукции или услуги, которые защищены товарным знаком, дает эксклюзивные права на распространения на определенной территории своей продукции или услуг независимым предпринимателям (розничным торговцам) в обмен на получение от них платежей (роялти) при условии соблюдения технологий производственных и обслуживающих операций.

Правовые и деловые взаимоотношения между субъектами франчайзинга определяются франчайзинговой соглашением, по которому одно лицо (франчайзор), которая имеет разработанную систему ведения определенной деятельности, дает разрешение другому лицу (Франчайзи) использовать эту систему в соответствии с требованиями франчайзора в обмен на вознаграждение (компенсацию). Эта система называется франшизных система, или франшиза (от англ. franchise – привилегия, льгота, особое право).

Одним из ключевых понятий в системе франчайзинговых отношений является франшиза (франчайзинговый пакет), то есть полная бизнес–система, включая пособия по ведению работ, программное обеспечение, документацию и другие материалы, которые франчайзор передает франчайзи. Наличие франшизы позволяет последнем работать достаточно эффективно, даже при отсутствии предыдущего опыта и знаний в определенной сфере бизнеса [2].

Франчайзинговая система как особый метод ведения коммерческой деятельности строится с самого начала таким образом, чтобы франчайзор получил выгоду от быстрого роста при ограниченном риске, а франчайзи – от того, что входит в проверенную коммерческую систему, то есть получил уже опробован и достигнутый успех на рынке. Этот метод относится к франчайзингу второго поколения и чаще всего называется деловым франчайзингом, или франчайзингом бизнес–формата. Предприятия гостеприимства применили этот метод первыми.

Франчайзор заинтересован в привлечении в свою рыночную сеть новых партнеров. С этой целью он готовит для заинтересованных лиц документы, наиболее важным из которых является Стандартный пакет франчайзингового предложения (UFOC – Uniform Franchise Offering Circular). Этот документ предоставляет франчайзи информацию о том, кто является франчайзор, какой характер имеет его бизнес.

Правоотношения между франчайзором и франчайзи закрепляются подписанием договора. В договоре франчайзинга франчайзор предоставляет франчайзи право на использование своего фирменного знака, технологии и методов работы, системы резервирования, отработанных маркетинговых процедур, системы

скидок и т.д. Обязательным условием такого договора является участие франчайзора в формировании рыночной стратегии франчайзи.

Франчайзинг распространяется на любую хозяйственную деятельность, для которой разработаны процессы производства, переработки и продажи товаров и услуг.

Франшиза – это полная бизнес система, которую франшизор продает франчайзи. Другим названием для подобной системы служит франчайзинговый пакет, который обычно включает пособия по ведению работ и другие важные материалы, принадлежащие франшизор [3].

Любой вид бизнеса можно превратить во франшизу. Международная Ассоциация Франчайзинга (мировой центр распростанения франчайзинга. Является независимой, некоммерческой организацией располагающейся в Вашингтоне) выделяет около семидесяти отраслей хозяйства, в которых можно использовать методы франчайзинга [4]. Такие как: обучение, образование, кафе и рестораны, фотостудии, риэлтерские услуги, прокат специального оборудования, туристические агенства и т.д.

Франчайзор – это компания или человек, который передаёт лицензию или право использовать свой товарный знак, ноу–хау и операционные системы. Например, франчайзор создаёт успешный продукт или услуги, аренда автомобилей на недлительный срок. Франчайзор исследует и развивает бизнес, вкладывает свои средства на его продвижение, создаёт положительный облик и узнаваемое имя («брэнднэймг»). После того как компания доказала прибыльность своей бизнес концепции и успешные тенденции этого бизнеса, она может начать предлагать бизнесменам, которые хотят повторить подобный успех, купить ее франшизу.

Франчайзи – это лицо или компания, которые приобретают возможность обучения и помощь в создании бизнеса у хозяина торговой марки, и выплачивает сервисную плату (роялти – компенсация расходов франчайзера, за оказанную помощь) за использование товарного знака, ноу–хау и системы ведения работ франчайзера. Покупатель сам оплачивает затраты на создание бизнеса. Очень часто франчайзор предоставляет очень выгодные условия (скидки) на важные поставки (материалы, расходные средства). Эти условия (скидки) всегда дают возможность франчайзи покупать продукты у поставщика по более низкой цене, и таким образом это стоит дешевле, чем развивать бизнес без самостоятельно. Франчайзи делает первоначальный взнос за помощь по созданию и открытию бизнеса. Франчайзи принимает на себя обязанность выплачивать ежемесячные взносы за право пользование торговым знаком и бизнес системой и за поддержку, обучение и консалтинг, предоставляемые франчайзором. Если все идет по плану, то франчайзи ведет прибыльный бизнес, и его прибыль превосходит затраты.

На сегодняшний день франчайзинговые системы можно разделить по многим критериям. Самая популярная классификация согласно:

1) продукту, который реализуется через франшизу, франчайзинг бывает: торговый франчайзинг, сервисный франчайзинг, производственный франчайзинг, и смешанный;

2) ноу–хау франчайзера: франчайзинг дистрибуции продукта, франчайзинг бизнес–формата;

3) организации системы: прямой франчайзинг, субфранчайзинг, развитие территории и мастер–франчайзинг.

Выводы. Франчайзинг может быть ключом к установлению эффективного партнерства и защиты капитала в условиях инфляции и нестабильной экономики. Компании, развивающиеся по системе франчайзинга, оказались более жизнеспособными. Согласно данным Международной Ассоциации Франчайзинга во время коронавирусного кризиса потерпели неудачу только 6% предприятий развивающихся по франчайзингу. В то время как, более 30% компаний малого и среднего бизнеса, работавших самостоятельно разорились.

Список использованной литературы

1. Оффициальный сайт консалтинговой компании компании Franchise Group [Электронный ресурс]. – URL: http://franchisegroup.com.ua (Дата обращения: 23.03.2024).

2. Дедиков С.В. Франшиза // Финансы. – 2015. – № 7. – С. 47–49.

3. Майер А. Франчайзинг как наиболее успешная система ведения малого бизнеса // Клуб франчайзи: журнал о бизнесе по франшизам. – 2020. №1. – С. 7–17.

4. Официальный сайт ООО «Топфранчайз». – [Электронный ресурс]. –URL: https://topfranchise.ru (Дата обращения: 24.03.2024).

Темирболатова Д.М.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.,*** *Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Статья о востребованных франшизах в Казахстане, условиях сотрудничества и правилах оформления бизнеса. Эти сведения позволят выбрать выгодные для инвестирования направления в бизнесе, ознакомиться с правилами регистрации предприятия, получения прибыли, выхода на новые рынки.*

Республика Казахстан относится к государствам с развивающейся экономикой. В стране открываются новые возможности для формирования различных сфер бизнеса.

Важно знать, что продвижение франшиз в Казахстане позволяет внедрять бизнес-практики, технологии, инструкции по привлечению товаров, услуг на рынке. В стране действуют крупные бренды франчайзинга: Cola, KFC, Pizza Hut, McDonald's и многие другие.

Деятельность, связанная с франчайзингом на территории Казахстана, контролируется законом РК от 24.06.2002 о регулировании комплексной предпринимательской лицензии, гл. 45 Гражданского кодекса РК.

О нюансах правомерного использования товарных знаков говорится в специальном нормативном акте, утвержденном парламентом страны.

В Казахстане лицензии на франшизы выдаются в сферах торговли, образования и пр. По оценкам экспертов, рынок в стране заполнен недостаточно, имеются перспективы для развития. В Казахстане действуют программы поддержки данного сектора бизнеса.

В рейтинг лучших франшиз в Казахстане входят предложения относительно ресторанов европейской и местной кухни, образовательных программ для детей и взрослых, помощи в ведении домашнего хозяйства, центров красоты, мероприятий по оздоровлению, организаций быстрой доставки лекарств и пр.

К хорошим программам относят предложения по открытию – детских садов, предприятий сферы общепита с доставкой, клининговых служб, кофеен, фастфуд-заведений, сети доставки воды, фитнес-студий, салонов красоты, автомастерских [1].

Рассмотрим новые выгодные для инвестирования направления для формирования различных сфер бизнеса по франшизе в Казахстане [2, 3]:

1) Футбольная академия SANLIN. Франшиза сети футбольных школ открыта в Казахстане спортсменом К. Жангазиевым в 15 городах страны. Программы рассчитаны на детей 4-16 лет. Обучение ведется по утвержденной системе на круглогодичной основе. Для участия в бизнесе необходим паушальный взнос 800 000 тнг. Планируемая окупаемость: 8-12 месяцев.

Занятия проводятся в закрытых залах и на футбольных полях. Разработчики предлагают готовую бизнес-модель, оказывают помощь в выборе помещений для филиала, наборе персонала, администрировании заведения. Методики преподавания от иностранных специалистов и представителей Казахстана.

2) Пиццерия NEXXIO PIZZA. Франшиза пиццерии предусматривает открытие заведения общественного питания. В сети действует больше 14 организаций в 8 городах страны. Основатели предприятия подготовили систему автоматизации и управления пиццериями Nexxio IS. Средний период обустройства 1 заведения – около 60 дней.

Потребуется взнос 4 000 $, инвестиционные вложения – от 30 000 $. Окупаемости можно достигнуть от 18 месяцев. Необходима площадь 80-100 кв.м. Организаторы оказывают помощь в выборе поставщиков оборудования, обучении сотрудников, закупке сырья и пр.

3) Фастфуд Salam Bro. Проект Salam Bro предусматривает открытие сети бургеров, хот-догов. Представителям потребуется сделать взнос 30 000 $, запланировать инвестиции 55 000 $. Окупаемости проекта можно достигнуть за 12-18 месяцев.

По рабочей франшизе можно получать прибыль по доставке, организации фуд-кортов и пр. Ставка делается на доступную еду, доставку хот-догов, бургеров.

4) Бар сладостей Marmelad Bar. Франшиза предусматривает открытие сети баров сладостей, розничных точек Marmelad Bar. Сырье, продукты будут поступать от поставщиков по специальным ценам. Франчайзер предлагает инструкции по обучению сотрудников, развитие системы лояльности, маркетинговой стратегии, дизайну организаций.

Потребуется паушальный взнос 30 000 $, инвестиционные вложения – от 55 000 $. Организаторы планируют достижение окупаемости за 12-18 месяцев. Программа протестирована в разных регионах страны, предусматривает быстрый старт.

5) Бокс-фитнес-клуб Bronx. Программа предусматривает открытие сети бокс-фитнес-клубов. Предприятие основано в 2015 г. и предлагает партнерство с другими бизнесменами. Потребуется взнос 3 000 000 тенге.

Эксперты утверждают, что окупаемости можно достигнуть за 11 месяцев. Владельцы сети оказывают помощь в выборе помещений, наборе персонала, подготовке маркетинговой стратегии, составлении финансового плана, привлечении посетителей, разработке программ и пр. По условиям до достижения самоокупаемости партнеры могут не выплачивать роялти.

6) Фитнес-клуб Invictus Fitness. Франшиза сети фитнес-кубов уровня премиум предусматривает оснащение современным оборудованием, применение эффективных методик для тренировок. Размер инвестиций – от 350 000 $. Окупаемости можно достигнуть от 30 месяцев, размер роялти составляет 10% от оборота.

Программа включает – менеджмент команды управляющих, IT-настройки, поддержку ресурсов, обучение, наем персонала, разработку маркетинговых программ, помощь в поиске локации в Казахстане и пр.

7) Сеть ресторанов ABR. Франшиза сети ресторанов группы ABR предусматривает открытие подразделений в регионе. Уже действуют более 30 предприятий в Астане, Алматы. Размер инвестиций и взноса определяется в зависимости от формата заведения. Франшиза предусматривает достижение окупаемости от 24 месяцев.

Представители фирмы предлагают консультации по проекту, согласование бизнес-плана, помощь в подборе поставщиков, заказе оборудования, запуске, расчету бюджета и пр.

8) Центр коммуникативного развития «НИКА». Проект предусматривает открытие центра коммуникативного развития. Сеть образовательных центров «НИКА» работает в Астане с 2009 г. В задачи компании входят: развитие грамотной и красивой речи, подготовка к переговорам, презентациям, продажам, улучшение навыков общения.

Партнерам в Казахстане предлагают работу под именем бренда, доступ к программам курса, методикам тренингов для взрослых и детей, организацию системы продаж.

9) Сеть кофеен-кондитерских «Мадлен». Программа предполагает развитие сети кофеен, кондитерских под брендом «Мадлен». Под маркой действует более 25 точек в городах Казахстана. Около 18 из них функционируют в формате кофеен-кондитерских.

Компания предлагает партнерам помощь в бизнес-планировании, обучении сотрудников, предоставление готовых бизнес-решений, помощь в подготовке маркетинговой стратегии, рекламных акций и пр.

10) Детский футбольный клуб SUNKAR. Франшиза детского футбольного клуба предусматривает внесение инвестиций в размере от 440 000 тенге. Роялти составляет от 24 000 тенге, вступительный взнос – от 600 000 тенге. Площадь для спортивных учреждений – от 80 кв. м. Организаторы оценивают окупаемость проекта – от 4 месяцев.

По проекту организуется сеть футбольных клубов для детей 3-7 лет. Доступны форматы сотрудничества по франшизе стандарт и VIP. Возможная прибыль достигает в месяц 1 000 000 тенге. Предлагается программа, помощь в организации, наборе тренерского состава. Развитие клубов возможно не только в Казахстане, но и в следующих регионах – Россия, Узбекистан, Киргизия, Беларусь и др.

Выводы. Востребованные франшизы в Казахстане представлены в сферах общественного питания, обучения коммуникативным навыкам, занятий спортом для взрослых и детей, развития интеллектуальных школ и пр.

Рынок готовых программ и сотрудничества занят не полностью. Есть ниши, где можно развиваться, получать прибыль. Альтернативой началу собственного предприятия может стать покупка готового бизнес-проекта. При правильном применении проверенные франшизы принесут запланированную прибыль.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт ООО «Топфранчайз». – [Электронный ресурс]. –URL: https://topfranchise.ru
2. Официальный сайт международной бизнес площадки «FranchBee» по продажам франшиз на территории РК. – [Электронный ресурс]. – URL: https://franchiza.kz
3. 50 франшиз для открытия бизнеса в Казахстане. – [Электронный ресурс]. – URL: https://businessmens.ru/article/franshizy-v-kazahstane

Абдрахманова А.,
магистрант 1 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация.*В данной статье рассматривается теоретические основы конкурентоспособности предприятия.*

Понятие конкуренции берет свои корни из бытового языка, так длительное время данное слово использовалась в отношении соперничества двух и более лиц. В экономической теории при трактовке данной категории используется поведенческий подход. Так конкуренцию принято рассматривать как некое свойство человека, которое отражается в его экономическом поведение, тяге к соперничеству. [1, с. 36].

Конкуренция, как экономическое понятие, носит не одно толкование. Само слово «конкуренция» («concurrentia» в переводе с латинского) означает дословно «столкновение».

А.Смит представлял конкуренцию как объединённое стремление продавцов контролировать рынок. Из этого следует, что конкуренция – это реакция системы рынка на внешние факторы с целью установления контроля над рынком самими участниками рынка. [1, с. 39].

М.Портер, в свою очередь, рассматривал конкуренцию как главный определяющий фактор успешной деятельности компании. При конкурентной борьбе выявляются факторы, способствующие ее эффективности.

На конкуренции основывается функционирование рыночных механизмов в общей схеме рыночных отношений.

Конкуренция способствует улучшению следующих процессов:

- Координация производства продукции с потребностями покупателей;
- Эффективное распределение ресурсов производства;
- Эффективное распределение доходов (прибыли) между производителями на рынке, в соответствии с конечными экономическими и финансовыми результатами предпринимательской деятельности.

Существуют три основные экономические категории, которые влияют на функционирование любого рынка:

- цена товара
- соотношение спроса и предложения;
- конкуренция на рынке.

Конкуренцию на рынке определяют как положение, при котором фирмы конкурируют между собой за потребителей своей продукции.

Выделяют три подхода при определении понятия «конкуренция»: поведенческий, структурный, функциональный [2, с 25].

При рассмотрении поведенческого похода выделяют определение конкуренции, которое выдвинул А.Смит – «честное борьба между продавцами за более выгодные условия продажи». Поведенческий подход в неоклассической теории отражает определение конкуренции как соперничества за ограниченные экономические блага. Американский экономист неоклассической школы П. Хайнэ выделял следующее определение: «Конкуренцией называется склонность иметь доступ к большему числу редких благ» [2, с 28].

Содержание понятия «конкуренции» в соответствии со структурным подходом состоит из следующего определения: «Конкуренция – это тип рынка, где существует большое число независимых покупателей и продавцов, которые могут свободно входить в этот рынок и покидать его»

[5,с.16].

Функциональный подход при определении сущности понятия конкуренции фокусируется на ее роли в развитии производственных сил, ее влияние на национальную экономику и мировые процессы.

В настоящее время наравне с понятием «конкуренция» используется понятие «конкурентоспособность». В экономической теории пока не существует общепризнанной трактовки определения «конкурентоспособности», ее методам оценки.

В общем виде конкурентоспособность представляет собой возможность соперничать на рынке товаров. Организация экономического сотрудничества и развития выдвинула следующее содержание конкурентоспособности: «Возможность фирмы, отрасли, регионов, стран наладить сравнительно высокий уровень доходов, сохраняя при этом открытость для международной конкуренции».

В таблице 1 представлены трактовки понятия «конкурентоспособность» [5, с.20].

Таблица – 1 Определения термина «конкурентоспособность»

Автор	Определение
М.Портер	Конкурентоспособностью называется особенность товара, субъекта рыночных отношений конкурировать на рынке наравне с аналогичными товарами, конкурирующими субъектами рыночных отношений.
М.Гельвановский	В общем виде, конкурентоспособность – это умение обладать свойствами, которые являются преимуществом для субъекта экономического конкурирования.
Р.Завьялов	Сосредоточенное воплощение производственных, научно технических, экономических, управленческих, организационных и других способностей товаропроизводителя, выраженных в свойствах товара и услугах, которые противостоят в конкурирующей борьбе среди аналогичных товаров и услуг на рынке.
Р.Ф.Фатхутдинов	Свойство товара или услуг, выраженное уровнем потенциального удовлетворения определенной потребности по отношению с аналогичными объектами на данном рынке
Кравченко О.С.	Особая управленческая деятельность, позволяющая производить продукцию или услуги, которые могут конкурировать на рынке по средствам использования экономических, организационноуправленческих, производственных, научно-технических, маркетинговых и других инструментов хозяйственной деятельности. Конкурентоспособным предприятием называется предприятие, где все звенья производства продукции, начиная от приобретения сырья, заканчивая сбытом товара организованы таким образом, чтобы продукция или услуги могли конкурировать с аналогичными товарами на рынке.
Рубин Ю.Б.	Способность компании, которая выражается в потенциальной возможности планировать, организовывать, производить и сбывать продукцию или услуги, которые являются более привлекательными на рынке среди аналогов по ценовым и неценовым критериям.
Сергеев И.В.	Умение наиболее эффективным образом использовать производственные, кадровые и финансовые ресурсы для того, чтобы производить конкурентную на рынке продукцию.
Ермолов М.О.	Отражение различий в производстве одного игрока на рынке относительно его конкурентов по уровню удовлетворения продукцией потребителем, качеством производства, степенью организационно- управленческого развития, кадровым потенциалом, и т. д.
Коно Т	Совокупность характеристик, отражающих следующее: часть рынка, принадлежащая производителю, степень эффективности производства, маркетингу и сбыту продукции, умение высшего звена управления достигать корпоративных целей.
Е.Дж. Визер	Возможно компании контролировать долю на рынке.
П.У.Зулькарпаев, Л.Р.Ильясова	Конкурентоспособность предприятия – это способность фирмы захватить определенную часть рынка, и увеличивать или уменьшать эту его часть.
Источник: составлено автором по источнику [4]	

Обобщая вышеуказанные понятия, можно сказать, что конкурентоспособность предприятия – это совокупность факторов, которая отражает количественную оценку деятельности предприятия, его экономический, производственный, организационно-управленческий потенциал, а также преимущество среди своих конкурентов на рынке.

Качество продукции производимой предприятием будет отражать ее конкурентоспособность в том случае, если организовано эффективное управление всеми ресурсами, а также фирма может противодействовать конкурентным предприятиям на рынке. Поэтому для раскрытия понятия «конкурентоспособность предприятия» следует остановиться на понятии «конкурентоспособность продукции». Данный вид взаимоотношений называют ресурсно-техногенным.

На конкурентоспособность товара влияют внутренние и внешние факторы рынка. Свойства товара, информационная среда, в которой она формируется, ее характеристика, соответствующая условиям отрасли, технология производства, непосредственный процесс создания товара – все эти факторы и обуславливают обратные взаимоотношения между понятиями «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность предприятия». Это информационно-технологический вид отношений. Модели вышеуказанных связей представлены на рисунке 1.

Юданов А.Ю. определял понятие «конкурентоспособность продукции» уровнем привлекательности для потенциального потребителя [4,с. 174]. Из этого следует, что потребитель играет важную роль в теории конкурентоспособности предприятия: при приобретении товара он обращает внимание не на свойства и характеристики как таковые, а на субъективные параметры. Потребителями могут быть, как и обычные люди, так и другие предприятия. И так как во втором варианте цели потребителя-фирмы и производителя продукции совпадают – получить коммерческую прибыль, ценность товара будет легче оценить. Из этого следует, что ценность продукции имеет прямо-пропорциональную зависимость от прибыли, которую она приносит.

Оценить какую прибыль обычный потребитель получает от продукции довольно сложно. Это вопрос ценности и полезности товара для каждого отдельного покупателя.

При определении понятия «конкурентоспособность», экономисты основываются на термине «конкуренция», выделяя его как «экономическое соперничество». В общем виде, конкурентоспособность предприятия представляет собой превосходство перед другими производителями, которые занимаются выпуском аналогичного товара.

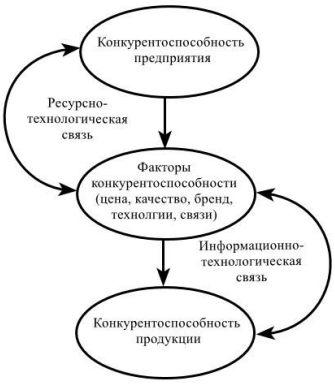


Рис. 1 - Модель взаимоотношений между конкурентоспособностью предприятия и продукции
Источник: Составлено автором по источнику [3]

Выделяют три признака высокого уровня конкурентоспособности предприятия:

- Потребители удовлетворены продукцией, готовы повторно приобрести ее;
- Акционеры, партнеры фирмы удовлетворены, не имеют претензий;
- Работники ценят свою принадлежность к данной фирме.

Оценка конкурентоспособности фирмы возможна только по отношению к другим фирмам, относящимся к тому же рынку, к той же отрасли, либо это фирмы, выпускающие аналогичные товары (услуги). Из этого следует, что конкурентоспособность фирмы – это относительное понятие, то есть фирма в рамках регионального рынка является конкурентоспособной, а в рамках мирового рынка – нет[3, с.180].

Список использованной литературы

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – Москва, 2015. - 36 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В. М., АннХ. Маркетинг: Учебник для вузов. – Питер, 2016. 75 с.
3. Социально- экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу. 2017. 225 с.
4. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии. Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентных стран мира. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу. 2018. 115 с.
5. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности. Молодой ученый. 2017. - 174 с.

Черненкова А. А.,
Студентка 3 курса специальности «Мировая экономика»
*Научный руководитель:**Замбинова Г.К.** к.э.н.,и.о. доцент*
Учреждение «Esil university», г. Астана

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Автор в данной статье освещает актуальные проблемы и перспективы использования инновационных технологий в экономической деятельности Казахстана. Автором проводится анализ существующих вызовов, таких как ограниченное финансирование и ограниченный доступ к передовым технологиям, и предлагают рекомендации для их решения. Подчеркивается необходимость усиления государственной поддержки инноваций, развития инновационной инфраструктуры и стимулирования частного сектора к инвестированию в инновации. В заключении отмечается, что развитие инновационных технологий является стратегическим приоритетом для Казахстана и ключом к достижению устойчивого экономического роста и конкурентоспособности.*

В современном мире инновационные технологии играют ключевую роль в развитии экономики, повышении конкурентоспособности и улучшении качества жизни граждан. Казахстан, будучи страной с быстроразвивающейся экономикой и стремящимся к модернизации, не остается в стороне от этой глобальной тенденции. Использование инновационных технологий в различных сферах экономики становится все более актуальным в контексте поиска новых источников роста и устойчивого развития [1].

Однако, несмотря на потенциал, Казахстан сталкивается с рядом проблем и вызовов в сфере инноваций, включая недостаточное финансирование и поддержку инновационных проектов, ограниченный доступ к передовым технологиям, а также недостаточную интеграцию инноваций в экономические процессы. В связи с этим целью данной статьи является анализ современного состояния инновационных технологий в экономической деятельности Казахстана, выявление основных проблем и предложение путей их решения. В основе данного анализа лежит стремление к формированию рекомендаций для усиления инновационного потенциала страны и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Текущая ситуация.

На сегодняшний день в Казахстане проводится значительная работа по развитию инноваций и созданию инновационной экосистемы, что непосредственно отражено в различных нормативно-правовых актах, включая Общенациональный приоритет №8, установленный Указом Президента от 26 февраля 2021 года [2], а также в Национальном плане развития и Концепции цифровой трансформации. Основные меры государственной поддержки инноваций охвачены в Предпринимательском кодексе, включая софинансирование венчурных фондов и предоставление инновационных грантов.

Важно отметить положительную динамику инновационной активности предприятий в стране, что подтверждается ростом показателя до 11% в 2022 году и увеличением объема инновационной продукции до 1,9 трлн. тенге. При этом Казахстан продемонстрировал улучшение своих позиций в международных рейтингах, в частности, поднявшись на 81 место в Глобальном индексе инноваций [3].

Однако, несмотря на положительные тенденции, стоит обратить внимание на необходимость усиления работы по результативности инноваций. В этом контексте, на первом заседании Совета по технологической политике была принята и поддержана новая фокусная инновационная политика, основанная на приоритезации технологических направлений, таких как MedTech, AgriTech и GreenTech, что способствует кросс-отраслевому развитию экономики.

Таким образом, активные меры государственной поддержки и новые стратегические подходы позволят Казахстану дальше укреплять свои позиции в области инноваций, обеспечивая устойчивый экономический рост и повышая конкурентоспособность на мировой арене [4].

Итак, на протяжении последних лет правительство Казахстана активно проводит политику стимулирования инноваций в экономике. Однако, несмотря на эти усилия, страна продолжает сталкиваться с рядом проблем, затрудняющих эффективное внедрение инновационных технологий.

Одной из главных проблем является недостаток финансирования инновационных проектов. Инвестиции в научные исследования и разработки в Казахстане остаются недостаточными по сравнению с другими странами, что замедляет развитие инноваций в экономике.

Казахстан сталкивается с ограниченным доступом к передовым технологиям из-за недостаточного уровня инновационной инфраструктуры и развития научных кадров. Это создает препятствия для технологического прогресса и ухудшает конкурентоспособность отечественных предприятий на мировых рынках.

Еще одной проблемой является недостаточная интеграция инноваций в экономические процессы. Многие инновационные разработки не находят практического применения из-за недостаточной координации между научными институтами, бизнес-сектором и государственными органами.

Несмотря на эти проблемы, в Казахстане существует потенциал для развития инноваций в экономике. Страна обладает богатыми природными ресурсами, стратегическим географическим положением и

молодым, образованным населением, что создает благоприятные условия для развития высокотехнологичных отраслей [5].

Для улучшения ситуации в области инноваций в экономике Казахстана необходимо предпринять ряд мер:

1. Увеличение государственного и частного инвестирования в научные исследования и разработки.
2. Создание стимулов для привлечения и удержания талантливых научных кадров.
3. Развитие инфраструктуры инноваций и технопарков.
4. Повышение эффективности взаимодействия между государственными, научными и бизнес-структурами для стимулирования инноваций.

Применение этих мер позволит Казахстану активизировать инновационные процессы, повысить конкурентоспособность экономики и обеспечить устойчивое экономическое развитие в будущем.

Выводы

В ходе анализа современного состояния инновационных технологий в экономической деятельности Казахстана были выявлены как существующие проблемы, так и потенциальные пути их решения. Несмотря на значительные усилия правительства в сфере поддержки инноваций, страна сталкивается с рядом вызовов, включая недостаточное финансирование инновационных проектов, ограниченный доступ к передовым технологиям и недостаточную интеграцию инноваций в экономические процессы.

Одним из ключевых выводов является необходимость усиления государственной поддержки инноваций путем создания более эффективных механизмов финансирования, стимулирования частного сектора к инвестированию в инновации и содействия международному технологическому трансферу. Кроме того, важно продвигать политику, направленную на улучшение инновационной инфраструктуры, образования и кадрового потенциала, а также на улучшение условий для развития стартап-сообщества и привлечения талантливых молодых специалистов.

В целом, на сегодняшний день Казахстан активно развивает инновационные идеи, стремясь создать благоприятную экосистему для инноваций и наукоемкой экономики. Этот процесс подкреплен широкой законодательной базой, включая Указ Президента о приоритете построения инновационной экономики и включение задач поддержки инноваций в различные планы развития страны. Предпринимаются меры государственной поддержки, такие как софинансирование венчурных фондов и предоставление инновационных грантов. В 2022 году Казахстан продемонстрировал рост уровня инновационной активности и объема инновационной продукции. Однако, несмотря на достижения, стране предстоит сосредоточиться на улучшении результативности инноваций, в чем помогут новые подходы и стратегии, такие как фокусная инновационная политика, ориентированная на приоритетные технологические направления, обеспечивающие кросс-отраслевой рост экономики.

Список использованной литературы

1. Инновации / Данные от Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан / https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/9?lang=ru
2. Об Общенациональных приоритетах Республики Казахстан до 2025 года / Указ Президента Республики Казахстан от 26 февраля 2021 года № 520. / https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000520
3. Туканов Р. 10 "инновационных" казахстанских изобретений / https://informburo.kz/stati/10-innovacionnyh-kazahstanskih-izobreteniy.html
4. Указ Президента Республики Казахстан от 26 февраля 2021 года № 521 «О внесении изменений в Указ Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 «Об утверждении Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан» / https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=35648083
5. Бримжанова А. Эра цифровых инноваций в Казахстане / Информационно-познавательный портал Dauletten.kz / https://dauletten.kz/ru/articles/era-tsifrovykh-innovatsiyi-v-kazakhstane

Фролов Н.В.
Студент 2 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель ***Замбинова З. Б.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. *В данной статье представлены основные проблемы, которые охватывает мировая экономика, и с чем сталкивается правительство стран. Помимо указанных проблем, в статье представлены пути решения проблем мировой экономики. А также рассмотрены действующие проблемы на территории Казахстана. На основе данных с государственных сайтов, проделан анализ показателей импорта и экспорта в Казахстане за 2022-2023 год, что позволило определить экономическое положение на мировой арене.*

Мировая экономика постоянно меняется и развивается под влиянием различных факторов, включая политические решения, экономические кризисы и технологические инновации. Санкции являются одним из ключевых инструментов воздействия на экономику стран и могут иметь серьезные последствия для мировой экономики в целом.

Общий обзор состояния мировой экономики предоставляет контекст для более глубокого понимания проблем, с которыми она сталкивается, и путей их решения. На момент составления статьи мировая экономика столкнулась с рядом вызовов, влияющих на ее устойчивость и развитие. Следовательно, тема о проблемах мировой экономики актуальна на данный момент. Исходя из этого, целью представленной статьи является – провести анализ текущего состояния мировой экономики: оценить текущую экономическую ситуацию, выявить ключевые тренды, проблемы и возможности их решения. Оценить экспорт и импорт продукции в Казахстане. И показать значимость Казахстана на мировом рынке.

Основная часть. Мировая экономика – главный объект исследования в данной статье. За последние 5 лет, Казахстан и многие страны мира столкнулись с серьезными проблемами, который оставили свой след в экономике. Факторами, влияющими на мировую экономику, могут быть: мышление населения, торговые связи, политические конфликты, теракты, эпидемии и пандемии, климатические условия и стихийные бедствия. Как показал анализ исследования, даже определенные «мелочи» могут нанести серьезный удар на мировую экономику и экономику стран.

Основные проблемы, с которыми столкнулась мировая экономика за последние 5 лет:

На протяжении последних нескольких лет мировая экономика испытывала переменчивый рост. Различные регионы и страны демонстрировали различные темпы экономического развития. Несмотря на достижения в развивающихся странах, некоторые индустриальные нации столкнулись с низкими темпами роста и вызванными пандемией COVID-19 экономическими трудностями.

Вопросы неравенства, как внутри стран, так и между ними, продолжают быть серьезным вызовом для мировой экономики. Разрывы в доходах, образовании и доступе к ресурсам приводят к социальным напряжениям и могут замедлить темпы экономического развития. Влияние технологического прогресса на рынок труда также усиливает эти неравенства, создавая новые вызовы для рабочей силы.

Торговые войны, протекционизм и нестабильность в глобальной торговле представляют собой значительные риски для мировой экономики. Вмешательство в торговые отношения может снизить объемы международной торговли, повлиять на цены и обмен технологиями, что в итоге может отрицательно сказаться на общем экономическом росте.

Изменение климата и исчерпание природных ресурсов приобретают все более острой актуальности. Экологические проблемы, такие как увеличение выбросов парниковых газов и утрата биоразнообразия, могут привести к серьезным последствиям для мировой экономики. Стремление к устойчивому развитию и экологически ответственным практикам становится неотложной задачей для мирового сообщества.

Решение этих вызовов требует координированных усилий от государств, международных организаций, предпринимателей и общества в целом. Поддержка инноваций, развитие устойчивых технологий, регулирование торговых отношений и активная социальная политика – вот ключевые направления, которые могут способствовать устойчивому и сбалансированному развитию мировой экономики. Мировая экономика сталкивается с рядом сложных вызовов, но при правильных стратегиях и совместных усилиях существует возможность справиться с этими проблемами. Реализация устойчивых и инновационных практик, поддержка социального равенства и международного сотрудничества – вот те принципы, которые могут стать основой для построения более устойчивого и справедливого будущего мировой экономики.

Основные пути решения проблем мировой экономики:

Инновации являются двигателем экономического роста и эффективным средством устранения дисбалансов. Развивая передовые технологии, страны могут улучшить свою конкурентоспособность, создать новые рынки и повысить производительность. Инвестиции в научные исследования, технологические стартапы и развитие инновационных индустрий способны диверсифицировать экономику и смягчить негативные последствия торговых напряжений.

Государственные и частные инвестиции в исследования и разработки необходимы для стимулирования инноваций. Регулирование и налоговые льготы могут поощрять предприятия к вложениям в научные проекты. Важно создавать благоприятные условия для сотрудничества между академическими учреждениями, компаниями и государственными структурами.

Международное сотрудничество и дипломатия:

Мировая экономика столкнулась с проблемами, которые не могут быть решены национальными усилиями. Международное сотрудничество становится ключевым элементом для борьбы с изменением климата, борьбы с бедностью и обеспечения мира. Совместные инициативы, такие как международные соглашения, торговые договоренности и обмен технологиями, могут способствовать справедливому и устойчивому развитию.

Для эффективного международного сотрудничества необходимы механизмы дипломатии, способные решать конфликты и сглаживать разногласия. Регулярные переговоры на высоком уровне, создание многосторонних форумов и поддержка дипломатических усилий способствуют созданию сбалансированных и устойчивых отношений между странами.

Социальная политика и образование:

Государственные социальные программы, направленные на поддержку уязвимых слоев населения, могут помочь снизить социальное неравенство. Это включает в себя меры по обеспечению доступа к здравоохранению, образованию, жилью и социальной защите. Прозрачная и эффективная система распределения социальных льгот содействует созданию справедливого общества.

Образование играет решающую роль в формировании квалифицированной и адаптивной рабочей силы. Инвестиции в образовательные программы, обучение новым технологиям и развитие навыков, необходимых для современного рынка труда, способствуют повышению производительности и конкурентоспособности страны на мировой арене.

Эффективное внедрение этих стратегий может создать благоприятные условия для решения проблем мировой экономики, обеспечивая устойчивый и сбалансированный экономический рост.

Таблицеа 1. Влияние глобализации на экономику и безопасность Казахстана

Область	Влияние глобализации
Экономика	Рост международной торговли и инвестиций, увеличение экспорта и импорта товаров и оказываемых услуг, развитие международных финансовых рынков.
Культура	Обмен культурными ценностями, распространение мировых тенденций и стандартов, сохранение и развитие национальной идентичности, развитие и «пропаганда» исторической культуры страны.
Безопасность	Увеличение угроз транснационального терроризма, распространение оружия массового поражения, нарушение границ и суверенитета государств.
Инвестиции	Увеличение иностранных инвестиций, развитие международных бизнес-партнерств, повышение квалификации специалистов, создание новых рабочих мест и повышение уровня жизни населения стран.
Технологии	Быстрое распространение информационных технологий, доступ к новым знаниям и опыту, улучшение коммуникаций и связей.

Глобализация открывает новые возможности для экспорта казахстанских товаров и услуг на международные рынки. Это способствует росту экономики и привлечению иностранных инвестиций.

Казахстан активно участвует в различных международных экономических организациях и интеграционных процессах, таких как Евразийский экономический союз и Шанхайская организация сотрудничества. Это позволяет стране укрепить свое экономическое положение и развиваться в условиях глобализации.

Глобализация способствует передаче технологий и инноваций между странами. Казахстан может использовать новые технологии для улучшения своей экономики и повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Внешняя торговля Казахстана 2023: импорт и экспорт

Внешнеторговый оборот Казахстана в 2023 году оставался важным фактором экономического развития страны. Стабилизация мировых цен на сырьевые ресурсы и расширение торговых связей способствовали увеличению объемов экспорта и импорта, что отражает успешную интеграцию Казахстана в глобальную экономику. Согласно последним данным, экспорт из Казахстана в октябре 2023 года составил 6,9 миллиардов долларов США, что на 623,9 миллиона долларов США больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Импорт также показал рост, достигнув 4,86 миллиардов долларов США, что на 195,8 миллионов долларов США больше по сравнению с предыдущим годом. Статистические данные представлены в рисунке 1.

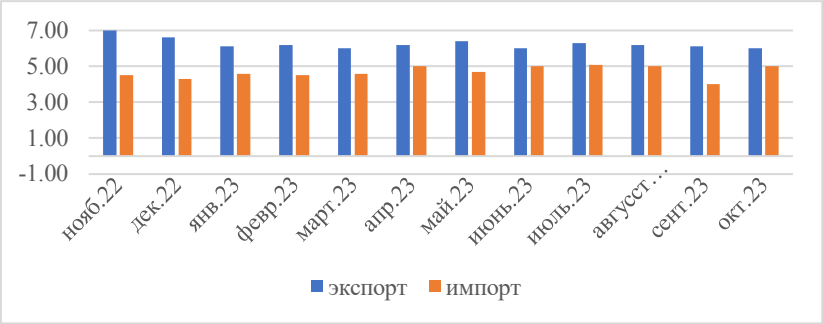


Рисунок 1. Экспорт и импорт

Подводя итог рассмотрению и анализу проблем мировой экономики, можно сделать следующие выводы:

Существуют основные проблемы мировой экономики: глобальный экономический рост, неравенство и социальная дифференциация, торговые напряжения и глобализация, экологические вызовы.

В статье представлены основные пути решения вышеперечисленных проблем: Первая- инновации и технологический прогресс, что в свою очередь делится на роль инноваций в устранении экономических дисбалансов, и поддержка, и стимулирование исследований и разработок. Второй путь решения: международное сотрудничество и дипломатия, опять же делящаяся на два пункта- важность международного сотрудничества для решения глобальных проблем, и эффективные механизмы дипломатии и сотрудничества. Ну и третий путь решения: социальная политика и образование. Роль социальных программ в уменьшении неравенства, значение образования для формирования квалифицированной рабочей силы:

Определено влияние глобализации на экономику и безопасность Казахстана.

А также проведен анализ и представлен в виде диаграммы по пункту: внешняя торговля Казахстана 2023: импорт и экспорт. Что показывает нам аналитику и уровень торговых связей Казахстана с другими станами.

Список использованной литературы

1. Мировая экономика и международные отношения – учебное пособие. Е.Н. Островская, А.Ю.Панова, С.В.Грибановская 2020г.
2. Проблемы экономики: анализ и пути решения ключевых моментов. https://www.stud24.ru/economics/sovremennoe-sostoyanie-jekonomiki-kazahstana-osnovnye/369139-1163092-page1.html
3. https://nauchniestati.ru/spravka/problemy-globalizaczii-i-osobennosti-mezhdunarodnoj-politiki-kazahstana/
4. Экономика Казахстана 2023 https://marketingcenter.kz/20/economy-kazakhstan.html
5. Официальный источник KazDATA за 2023 год.

Юсупов С.Х.
студент 3 курса, МЭ «Бизнес и управление»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.*** *к.э.н., и.о.доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СРЕДИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В данной статье рассмотрены перспективы развития логистических компаний среди субъектов малого предпринимательства. В работе указаны роль малого предпринимательства в логистической отрасли, барьеры и ограничения для развития, возможности выхода на международные рынки, а также внедрение инноваций. Статья преследует цель развития этой сферы в Казахстане.*

Развитие сектора малого предпринимательства является одним из ключевых приоритетов экономической политики государства. Малые предприятия вносят существенный вклад в создание новых рабочих мест, внедрение инноваций и повышение общей эффективности рынка. В этом контексте особую роль играют

логистические компании, обеспечивающие оптимальное управление материальными и информационными потоками для субъектов малого бизнеса.

Изучение перспектив развития логистических решений в сфере малого предпринимательства представляет большой научный и практический интерес, так как позволяет выявить ключевые факторы, способствующие повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности малых предприятий.

Роль малого предпринимательства в логистической отрасли весьма значима:

- Гибкость и адаптивность;

Малые логистические компании обладают большей гибкостью и способностью быстро реагировать на изменения рынка по сравнению с крупными игроками. Они могут быстро адаптировать свои услуги и предложения, чтобы удовлетворять индивидуальные потребности клиентов, что особенно важно в динамичной и быстро развивающейся логистической отрасли.

- Клиентоориентированность;

Малые логистические компании, как правило, уделяют больше внимания построению доверительных отношений с каждым клиентом. Они стремятся предоставлять персонализированные решения и более высокий уровень обслуживания, что позволяет им завоевывать лояльность клиентов и выделяться на фоне крупных игроков рынка.

- Инновационность;

Небольшой размер и низкий уровень бюрократии позволяют малым логистическим компаниям быстрее внедрять инновационные технологии и решения. Они могут легче экспериментировать, тестировать новые подходы и быстрее адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и потребностям клиентов.

- Эффективное использование ресурсов;

Малые логистические компании зачастую могут более рационально и эффективно использовать имеющиеся ресурсы, будь то производственные мощности, транспортные средства или складские площади. Это позволяет им оптимизировать затраты и обеспечивать более конкурентоспособные цены для своих клиентов.

Развитие малого предпринимательства в логистической отрасли демонстрирует ряд ключевых тенденций и перспектив. В первую очередь, наблюдается возрастающая роль гибких и инновационных малых логистических компаний, которые способны быстро адаптироваться к изменениям рынка и предлагать клиентам уникальные, персонализированные решения. Эти компании уделяют особое внимание клиентоориентированности, применению современных технологий и эффективному управлению логистическими цепочками.

Одной из ярких тенденций является повышение спроса на оказание комплексных логистических услуг "от двери до двери", что создает благоприятные возможности для развития малых предприятий, готовых предложить интегрированные решения. Кроме того, наблюдается рост сегмента экспресс-доставки и last-mile логистики, где малые игроки могут успешно конкурировать с крупными компаниями за счет более гибкого подхода и близости к конечному потребителю.

Также перспективным направлением для малых логистических компаний становится участие в обслуживании цепочек поставок в таких отраслях, как электронная коммерция, фармацевтика, легкая промышленность. Здесь малые игроки могут предложить специализированные, ориентированные на нужды клиента решения, что позволяет им занимать растущие ниши на рынке.

Малые логистические компании обладают рядом ключевых конкурентных преимуществ, позволяющих им успешно конкурировать на рынке. Во-первых, их гибкая структура и оперативность принятия решений обеспечивают высокую скорость реакции на запросы клиентов и быструю адаптацию под их потребности.

Это особенно ценно в динамичной логистической среде, где способность оперативно перестраиваться и предлагать индивидуальные решения является залогом успеха.

Кроме того, малые логистические фирмы, как правило, имеют более низкую себестоимость услуг благодаря оптимизации бизнес-процессов и отсутствию многоуровневой управленческой структуры. Это позволяет им предлагать конкурентные тарифы, что особенно привлекательно для клиентов-представителей малого и среднего бизнеса. При этом высокий уровень клиентоориентированности и личный подход к каждому заказчику являются еще одними ключевыми активами небольших логистических компаний.

Несмотря на важную роль малых логистических компаний в современной экономике, они сталкиваются с рядом серьезных барьеров и ограничений, которые препятствуют их дальнейшему развитию и росту. Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие малых игроков в логистической отрасли, является ограниченность финансовых ресурсов. Высокие первоначальные инвестиции, необходимые для приобретения необходимого оборудования, программного обеспечения и технологий, зачастую являются непосильным бременем для малого бизнеса. Кроме того, малые компании, как правило, имеют меньший доступ к кредитным ресурсам, что еще больше усугубляет проблему нехватки оборотного капитала.

Другим серьезным препятствием является жесткая конкуренция со стороны крупных логистических операторов, которые обладают значительными ресурсами, развитой инфраструктурой и широкой клиентской базой. Малые компании зачастую не в состоянии предложить столь же широкий спектр услуг и достичь уровня эффективности, что и их более крупные конкуренты. Кроме того, сложные бюрократические процедуры, высокие налоги и устаревшая нормативная база также создают значительные сложности для малого логистического бизнеса.

Еще одним серьезным барьером является дефицит квалифицированных кадров, особенно в области управления логистическими операциями, экономики и информационных технологий.

Небольшие компании часто не могут предложить конкурентоспособную заработную плату и социальный пакет, что делает их менее привлекательными для талантливых специалистов.

Государственная поддержка и меры по стимулированию развития малых логистических компаний представлена следующими способами:

- Финансовая поддержка;

Государство уделяет большое внимание стимулированию и поддержке развития малых логистических компаний. Одной из ключевых мер является предоставление различных форм финансовой помощи, таких как субсидии, льготные кредиты и займы, налоговые льготы и преференции. Эти меры помогают компенсировать высокие первоначальные затраты, связанные с открытием и ведением логистического бизнеса, и повысить конкурентоспособность малых игроков на рынке.

- Инфраструктурная поддержка;

Государство также уделяет внимание развитию необходимой инфраструктуры для малых логистических компаний. Это включает в себя создание логистических парков, распределительных центров, транспортно логистических

узлов, а также обеспечение доступа к современным складским и транспортным

мощностям на льготных условиях. Такая поддержка позволяет малым предприятиям оптимизировать свои операционные и логистические издержки.

- Образование и консультирование;

Важным направлением государственной поддержки является развитие профессионального образования и повышение квалификации кадров для малых

логистических компаний. Для этого создаются специализированные образовательные программы, тренинги и семинары, направленные на обучение

современным методам управления логистикой и использования инновационных

технологий. Помимо этого, малые компании могут получать консультационную

помощь по юридическим, финансовым и организационным вопросам ведения

бизнеса.

- Продвижение экспорта;

Для стимулирования выхода малых логистических компаний на внешние рынки государство реализует различные меры поддержки экспортной деятельности. Это включает в себя содействие в поиске зарубежных партнеров, организацию бизнес-миссий, предоставление информационно аналитических услуг по исследованию иностранных рынков, а также финансовую помощь в виде субсидирования части затрат на экспорт.

В современном мире существует ряд инновационных решений и технологий в деятельности логистических компаний. Одна из них – автоматизация складских операций. Малые логистические компании все чаще внедряют современные технологии автоматизации складских процессов, таких как системы управления складом (WMS), роботизированные системы комплектации заказов и беспилотные транспортные средства. Это позволяет повысить эффективность, точность и скорость выполнения складских операций, сократить ошибки и минимизировать затраты на рабочую силу. Инвестиции в

автоматизацию становятся ключевым фактором конкурентоспособности для малых игроков на рынке логистики.

Следующее решение – внедрение больших данных и аналитики. Малые логистические компании все активнее используют технологии больших данных и продвинутую аналитику для повышения эффективности своих бизнес-процессов. Анализ данных о спросе, маршрутах, запасах, парке техники и другой информации позволяет малым игрокам оптимизировать планирование и управление цепочками поставок, прогнозировать потребности клиентов и принимать обоснованные управленческие решения. Внедрение этих инноваций дает существенные конкурентные преимущества малым логистическим компаниям.

Еще одно новшество – мобильные технологии и дистанционный контроль. Малые логистические компании активно внедряют мобильные технологии, такие как смартфоны, планшеты и носимые устройства, для повышения эффективности работы своих сотрудников. Эти решения позволяют водителям и грузчикам оперативно обмениваться информацией, отслеживать статус заказов, вести электронный документооборот и получать актуальные данные о ходе выполнения задач. Кроме того, малые компании используют GPS-мониторинг, телематику и другие средства дистанционного контроля за транспортом и сотрудниками, что повышает прозрачность и управляемость бизнес процессов.

Эффективное управление рисками является ключевым фактором успеха для малых логистических компаний в условиях высококонкурентной среды. Необходимо проактивно выявлять и минимизировать различные виды рисков, такие как финансовые, операционные, репутационные и прочие. Это позволит обеспечить стабильность бизнес-процессов и снизить вероятность возникновения непредвиденных ситуаций, способных нанести ущерб компании.

Для повышения эффективности бизнес-процессов малые логистические компании должны использовать современные технологические решения, автоматизирующие и оптимизирующие ключевые операции. Это может включать в себя внедрение продвинутых систем управления логистикой, интеграцию с облачными сервисами, применение передовой аналитики данных и внедрение интеллектуальных алгоритмов принятия решений. Такие шаги позволят сократить издержки, повысить производительность и улучшить качество обслуживания клиентов.

Не менее важна и оптимизация внутренних бизнес-процессов, направленная на минимизацию потерь и повышение гибкости организационной структуры. Это может включать в себя пересмотр логистических маршрутов, улучшение систем планирования и управления складскими запасами, внедрение эффективных процедур контроля качества и многое другое. В целом, эффективное управление рисками и последовательное совершенствование бизнес процессов являются ключевыми драйверами роста и конкурентоспособности малых логистических компаний. Только такой комплексный подход позволит им успешно навигировать в сложной и динамичной рыночной среде.

Перспективы выхода малых логистических компаний международные рынки:

1. Оценка потенциала;

Первым важным шагом для малых логистических компаний, стремящихся выйти на международные рынки, является тщательная оценка своего потенциала и готовности к экспансии. Это включает в себя анализ конкурентных преимуществ, финансовых ресурсов, технологической базы, а также понимание специфики целевых зарубежных рынков и требований, предъявляемых к игрокам на этих рынках.

2. Стратегическое планирование;

На основе результатов оценки потенциала, малые логистические компании должны разработать четкую стратегию выхода на международные рынки. Это может включать в себя определение приоритетных направлений экспансии, выбор оптимальных форм выхода (экспорт, создание совместных предприятий, открытие филиалов), а также детальную проработку тактики продвижения и позиционирования своих услуг.

3. Формирование партнерств;

Для успешного выхода на международные рынки малые логистические компании зачастую нуждаются в надежных партнерах. Это могут быть как местные игроки в целевых странах, так и более крупные игроки отрасли, готовые оказать содействие и поддержку. Формирование таких стратегических альянсов позволит малым компаниям быстрее адаптироваться к новым условиям и использовать синергетические эффекты.

В заключении хочется отметить, что потенциал развития малых логистических компаний весьма высок. Проведенное исследование показывает, что малые логистические компании играют все более значимую роль в развитии логистической отрасли. Они отличаются гибкостью, способностью быстро адаптироваться к изменениям рынка и предлагают клиентам персонализированные решения. Благодаря своим конкурентным преимуществам, таким как клиентоориентированность, инновационность и оперативность, малые логистические компании успешно конкурируют с крупными игроками и занимают все более прочные позиции на рынке.

Для дальнейшего развития малых логистических компаний в Казахстане важна эффективная государственная политика, направленная на создание благоприятных условий для ведения бизнеса. Необходимо расширять меры финансовой, организационной и консультационной поддержки, а также

стимулировать внедрение инновационных технологий и решений. Это позволит малым компаниям повысить свою конкурентоспособность и расширить присутствие на рынке.

Перспективным направлением развития малых логистических компаний является выход на международные рынки. Благодаря современным цифровым технологиям и онлайн-платформам, малые игроки получают возможность расширять географию своей деятельности, предоставлять услуги в других странах и налаживать кооперацию с зарубежными партнерами. Это открывает новые возможности для роста и повышения эффективности их бизнеса.

Инновации играют ключевую роль в развитии малых логистических компаний. Внедрение передовых технологий, использование больших данных, роботизация и автоматизация бизнес-процессов позволяют малым игрокам повышать эффективность, сокращать издержки и предоставлять клиентам более качественные услуги. Это способствует укреплению их позиций на рынке и обеспечивает устойчивое развитие бизнеса.

Обеспечивая комфортные условия для развития, у Казахстана есть все ресурсы для развития отрасли и быть ведущей страной в этом направлении. Учитывая то, что республика занимает выгодное географическое положение в мире и потенциал становления хаба в Каспийском регионе, логистическая отрасль станет драйвером экономики Казахстана.

Список использованной литературы

1. https://www.orexca.com/rus/kazakhstaneconomy.htm
2. https://www.tadviser.ru/index.php
3. https://m.forbes.kz/life

Яковлева О.М.,
студентка 3 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель ***Замбинова З.Б.,***
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Аннотация. *Статья направлена на изучение роли инноваций и технологического прогресса в развитии национальных экономик стран. Рассматривалась актуальность данной темы на современном уровне и влияние этих отраслей на рынок, конкурентоспособность страны, экономический рост. В статье также обсуждались возможности связанные с инновациями и технологиями. Представлены две таблицы с рейтингом инновационных стран, в особенности Казахстана. Рассмотрены сильные и слабые стороны в инновационном развитии нашей страны.*

В современном мире, где динамичные переменные и конкурентная борьба определяют условия экономического прогресса, инновации и технологический прогресс выступают важнейшими катализаторами развития национальных экономик. Эти две силы тесно взаимосвязаны и влияют на каждый аспект экономической жизни – от производства и торговли до занятости и уровня благосостояния. Инновации не только стимулируют экономический рост, но и способствуют пересмотру традиционных методов производства, улучшению продуктов и услуг, а также созданию новых отраслей и рынков.

Технологический прогресс, в свою очередь, играет решающую роль в увеличении производительности, оптимизации процессов и повышении эффективности использования ресурсов. Вместе они формируют непрерывный цикл инноваций, который поддерживает экономическое развитие национальных экономик в долгосрочной перспективе. Одним из ключевых аспектов роли инноваций и технологического прогресса в развитии является их способность к стимулированию конкурентоспособности. Страны, активно инвестирующие в научные исследования и разработки новых технологий, выходят на передние позиции в глобальной экономической арене. Инновационные продукты и услуги позволяют компаниям из этих стран конкурировать на мировых рынках, привлекая клиентов и инвесторов своими передовыми разработками и высоким качеством. Более того, инновации и технологический прогресс способствуют созданию новых рабочих мест и повышению уровня квалификации трудовых ресурсов. Развитие новых отраслей и технологически ориентированных компаний создает спрос на специалистов в сфере науки, инженерии, информационных технологий и других смежных областях. Это не только содействует сокращению безработицы, но и способствует повышению доходов населения и улучшению уровня жизни.

Однако, несмотря на все преимущества, инновации и технологии также представляют некоторые вызовы и риски для национальных экономик. Они могут приводить к изменению структуры рынков труда и отраслей экономики, что требует адаптации и переквалификации рабочей силы. Кроме того, неравномерное распространение инноваций может углублять различия между развитыми и развивающимися странами, усиливая глобальные неравенства. В данной статье мы более детально рассмотрим роль инноваций и технологического прогресса в развитии национальных экономик, а также проанализируем их влияние на конкурентоспособность, занятость и общий уровень благосостояния населения.

Актуальность данной темы обусловлена быстрым темпом технологических изменений, которые формируют новые условия для экономического развития. Инновации и технологический прогресс не только меняют способы производства и взаимодействия на рынке, но и определяют успех страны в глобальной экономической арене. Поэтому понимание и осмысление этих процессов является ключевым для разработки эффективных стратегий развития и обеспечения устойчивого экономического роста. В качестве основной цели данной статьи заключается анализ роли инноваций и технологического прогресса в развитии национальных экономик, также глобализации в целом. Выявлении их влияния на экономический рост, конкурентоспособность страны и инновационного прогресса Республики Казахстан на мировом рынке. Основные задачи включают в себя изучение механизмов внедрения инноваций, анализ последствий технологического прогресса для различных сфер экономики, а также выявление вызовов и возможностей, которые возникают в результате этих процессов.

В настоящее время, инновации и технологии, их развитие в современном мире не только помогает странам участвовать в глобальной экономике методом преобразования различных способов производства и торговли, а также влияют на качество и улучшение рыночных отношений между странами. Нельзя не учитывать тот факт, что сейчас цифровые технологии и интернет – это один из ключевых факторов, благодаря которому открываются новые возможности для коммуникации и торговли. Мы – потребители, сейчас имеем широкий доступ к товарам и услугам, а компании в свою очередь могут, воспользовавшись этим, активно внедрять эффективные инструменты для продвижения своей продукции. Благодаря цифровой экономике можно совершить покупку из любой точки мира, для продвижения используется

реклама, маркетинг, что помогает предпринимателям оптимизировать свои продажи, а также даёт пользу национальной экономике.

Инновации играют ключевую роль в стимулировании экономического роста национальных экономик. Постоянное внедрение новых и улучшенных технологий позволяет компаниям повышать производительность, снижать издержки и улучшать качество продукции и услуг. Это, в свою очередь, способствует увеличению объемов производства, расширению рынков сбыта и увеличению экономического масштаба. Кроме того, инновации могут создавать совершенно новые отрасли экономики и направления развития, что дополнительно способствует росту национального дохода.

Благодаря инновациям и технологическому прогрессу возникают новые отрасли экономики, такие как информационные технологии, биотехнологии, возобновляемая энергетика и другие. Эти отрасли не только создают новые рабочие места и привлекают инвестиции, но и формируют основу для будущего экономического роста. Компании в этих отраслях часто становятся мировыми лидерами и способствуют укреплению позиций национальной экономики на мировом рынке.

Конкурентоспособность национальных экономик. Страны, инвестирующие в исследования и разработки, а также в образование и инфраструктуру, создают благоприятные условия для развития инноваций и роста экономики. Поддержка малого и среднего бизнеса, а также инновационных стартапов также способствует увеличению конкурентоспособности национальной экономики за счет стимулирования предпринимательства и инноваций.

Новые технологии часто улучшают качество жизни, обеспечивая доступ к более эффективным и доступным продуктам и услугам. Они также способствуют развитию социальной инфраструктуры, улучшению здравоохранения, образования и коммуникаций, что создает благоприятные условия для улучшения качества жизни и благополучия населения.

В рейтинге стран по инновациям за 2023 год, согласно данным WIPO, Казахстан занял 81-е место в мире из 132. Индекс страны составил 26,7. Ситуация в РК несильно поменялась: годом ранее стране было присвоено 83-е место из 132 с индексом 24,7. Такие данные приводит finprom.kz. Эксперты рейтинга проводили анализ глобальных тенденций в области инноваций на фоне текущей экономической ситуации и ранжировали мировые экономики в соответствии с их инновационным потенциалом, учитывая около 80 показателей, сгруппированных по таким критериям, как инновационные затраты и результаты. Самыми инновационными странами названы Швейцария, Швеция, США, Великобритания и Сингапур. Последнюю строчку рейтинга заняла Ангола.

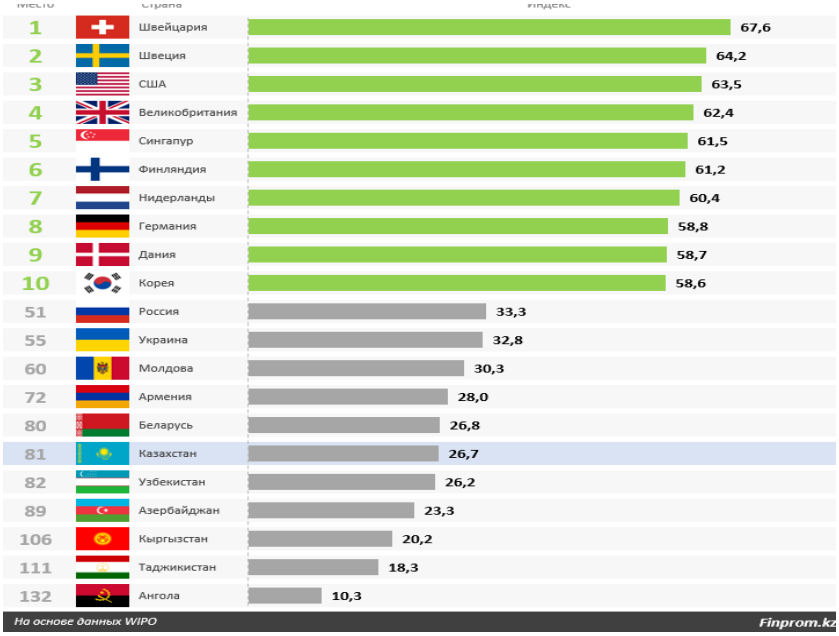


Рисунок 1. Рейтинг стран по инновациям

Среди стран СНГ пятерку лидеров составляют Россия, Украина*, Молдова, Армения и Беларусь. Ниже РК расположились Узбекистан, Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан.

Среди государств с уровнем доходов выше среднего Казахстан занял 25-е место из 33. Среди стран ЦА и Южной Азии РК на 3-м месте.

Рисунок 2. Показатели инноваций

Среди основных 80 показателей наша страна заняла неплохие места по таким категориям, как государственные онлайн-сервисы (8-е место в мире), полезные модели происхождения патентов (10-е место), соотношение учеников и учителей в области среднего образования (12-е место). Что касается худших результатов, Казахстан занял 124-е место в мире по расходам на программное обеспечение, 118-е место по состоянию развития кластеров, 117-е место по сотрудничеству университетов и промышленности в области исследований и разработок.

Хочется отметить, что инновации и технологический прогресс играют непрерывно растущую роль в формировании современной экономической стабильности и роста. Развитие новых технологий и их интеграция в различные сферы производства и обслуживания создают уникальные возможности для улучшения эффективности, качества и конкурентоспособности национальной экономики. Необходимо учитывать, что инновации и технологический прогресс также могут приводить к социальным и экономическим неравенствам, если не уделять должного внимания вопросам доступности и равного распределения выгод от них.

В Казахстане есть отрасли, повышение которых необходимо. И если инновации направить именно в них, то будет заметен значительный рост не только в экономике страны, но и повысит благосостояние населения. Важно сосредоточить усилия на разработке инновационных стратегий, поддержке исследований и разработок, а также создании благоприятной среды для развития предпринимательства инновационной деятельности. Инновации и технологический прогресс будут продолжать играть ключевую роль в формировании будущего экономического ландшафта, и только активное использование этих движущих сил позволит странам добиться успеха в глобальной экономике.

Список использованной литературы:

1. Н.Г.Кузнецова, С.Г.Тяглова Книга «Национальная экономика» 2021 г.;
2. Капитал – Центр деловой инфоормации: рейтинг стран по инновациям 2024г.
3. https://kapital.kz/tehnology/123205/v-reytinge-stran-po-innovatsiyam-kazakhstan-zanyal-81-ye-mesto-iz-132.html

4. Medium, автор QSezim 2023г. https://medium.com/@qsezim/казахстан-в-мировом-сообществе-вклад-страны-в-международные-организации-и-глобальные-инновационные-d6acb983f676

5. Economic Discussion: Technological Progress and Economic Growth https://www.economicsdiscussion.net/economic-growth/technological-progress-and-economic-growth-economics/30156

6. МЦРИАП РК: Общие сведения по развитию инновации в РК за 2023г. https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/9?lang=ru

Калиев Е.М.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.****, Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *В статье рассматривается значимость и актуальность рассматриваемой проблемы, новизна выдвинутых предложений основных понятий в понимании инновационной деятельности организаций.*

Понятие инновационной деятельности производно от категории «инновация», под которой понимается нововведение.

Родоначальник термина «инновация» австрийский ученый Й. Шумпетер [1], понимает под инновациями изменения с целью внедрения и использования новых видов производственных товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности, акцентируя внимание на экономическом воздействии этих изменений.

Современный автор Ф.Янсен [2], под инновацией понимает событие или возникновение в сфере бизнеса чего-то нового, т.е. изменение в технологии приводит к появлению нового продукта, который требует изменения в организации бизнес-процессов. В конечном счете, новые продукты могут привести к формированию новых рынков и их развитию.

Ю.П. Морозов [3] под инновацией предлагает понимать прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного и иного характера. В то же время, какими бы свойствами, признаками не наделялась данная категория отдельными авторами, она всегда увязывается с прогрессом. Ряд авторов представляют инновацию как процесс внедрения новшеств. А.А. Трифилова и И.А. Коршунов [4], в свою очередь, под инновацией понимают процесс введения новых методов в организацию и осуществление хозяйственной деятельности. Б.Санто считает, что инновация есть создание и реализация конкурентоспособного технологического преимущества [5]. М.В. Волынкина под инновацией понимает вовлечение в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые, в том числе научные, знания с целью удовлетворения общественных потребностей и (или) получения прибыли [6].

В зависимости от охватываемых областей применения инноваций, поставленных целей и задач, выделяются различные виды и типы инноваций.

Нет единства в научной среде и в понимании инновационной деятельности. Например, отдельные авторы под ней понимают целенаправленную и организованную творческую деятельность, состоящую из совокупности различных видов работ, взаимосвязанных в едином процессе по созданию и производству инноваций [7].

Другие исследователи под инновационной деятельностью понимают процесс использования нововведений в целях получения прибыли, в коммерческих целях, то есть это не что иное, как разновидность предпринимательской деятельности [8].

Волынкина М.В. [6] под инновационной деятельностью понимает коммерческую деятельность, связанную с получением нового знания и реализацией его другим участникам рынка. На взгляд этого автора, необходимыми компонентами инновационной деятельности являются:

а) получение новых знаний;

б) передача их в сферу производства (образования, культуры, искусства);

в) использование знаний в целях получения новых технологий;

г) передача технологий в коммерческий оборот.

При этом в большинстве случаев в качестве основы инновационной деятельности рассматриваются отношения, возникающие в процессе получения новых знаний, под которые в большей или меньшей степени подведен научный фундамент, то есть знания «высокого уровня».

К инновационной деятельности относятся: выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию инновационного продукта; комплексное научно-технологическое, индикативное планирование и целевое программирование, организация и нормативно-правовое обеспечение работ по созданию инновационного продукта; технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска инновационного продукта (услуги), технологии; проведение испытаний и освоение потребителем инновационного продукта; управление процессами коммерциализации технологий; деятельность по продвижению инновационного продукта на внутренний и мировой рынки, включая правовую защиту результатов интеллектуальной деятельности, использованных в продукте; создание пи развитие инновационной инфраструктуры; экспертиза, консультационные, информационные,

юридические и иные услуги (включая организацию финансирования инновационной деятельности) по созданию и реализации нового и усовершенствованного инновационного продукта.

Инновационная активность организации оценивается тремя основными характеристиками:

1. Наличием завершенных инноваций.
2. Степенью участия организации в разработке данных инноваций.
3. Выявлением основных причин, по которым инновационная деятельность не осуществлялась.

Исходя из выделенных характеристик можно разделить все организации на различные типы по степени интенсивности ведения инновационной деятельности.

Инновационно - активная организация – это организация, которая в течение последних трех лет имела завершенные инновации, т. е. новые или значительно усовершенствованные продукты, внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедренные в практику.

В отечественной статистической практике фактически к инновационно-активным организациям относят организации, имевшие в отчетном периоде (годовом, а не трехлетнем) затраты на инновации вне зависимости от их размера, стадии инновационного процесса и уровня его завершенности.

Список используемой литературы:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. – «Эксмо», 2007. – С. 132-133.
2. Янсен Ф. Эпоха инноваций // Пер. с англ. Серия «Менеджмент для лидера». М.: ИНФРА-М, 2020. С. 4.
3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ. 2020. – С. 6 - 8.
4. Трифилова А.А., Коршунов И.А. Современный инновационный менеджмент // Инновации. 2013. № 2. С. 85 – 87.
5. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. 2014. – № 2. С. 6.
6. Волынкина М.В. Инновации и предпринимательство: соотношение понятий // Закон. 2016. № 4. С. 33
7. Смехова Т.А. Инновационная деятельность и инновационный процесс: в чем отличие? // Инновации. 2014. № 2. С. 36.
8. Правовое регулирование инновационной деятельности // Сб. статей под ред. В.В. Лаптева. М.: Институт государства и права РАН, 2015. – С. 37.

Калиев Е.М.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
Научный руководитель: ***Укубасова Г.С.****, Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РК

Аннотация. *В статье рассматриваются современное состояние, опыт разработки и внедрения инноваций в здравоохранение в Республике Казахстан, а также причины, сдерживающие внедрение новых медицинских технологий и поиск путей совершенствования инновационной деятельности.*

В научной литературе используется множество подходов к определению понятия «инновация». Согласно одному из определений, инновация – это внедрение новых идей, процессов, продуктов или процедур в соответствующей области, приносящее существенную пользу для отдельной личности, группы людей или общества в целом [1].

В соответствии с этим определением, инновации в здравоохранении обычно представляют собой новые медицинские услуги, способы лечения и / или новые медицинские технологии.

Поскольку здравоохранение относится к социальной сфере, основными ориентирами для создателя инновационного продукта или услуги в этой области являются не только экономический, но и медицинский и социальный эффекты инновации. Таким образом, применительно к здравоохранению инновацию можно определить, как конечный результат инновационной деятельности, внедренный в работу медицинской организации и приносящий положительный эффект (медицинский, социальный или экономический) [2].

Для повышения инновационной активности особое внимание должно уделяться не только совершенствованию нормативно-правовой базы, направленной на ускорение внедрения технологий в практику, но и углублению связей между разработчиками и пользователями технологии, а также созданию и поддержке вспомогательных систем и инфраструктур для трансферта и диффузии технологий [3]. Следует помнить, что факторы спроса на инновации зависят от структуры и от уровня доходов населения и темпов развития инновационной экономики. При этом именно в здравоохранении, как одной из наиболее социально-значимых сфер деятельности человека, внедрение инноваций дает достаточно ощутимый эффект. В условиях мирового экономического кризиса инновационные подходы в деятельности организаций медицинской помощи, приобретают особое значение [4].

Совершенствование механизмов трансферта инновационных технологий в области здравоохранения в РК должно быть основано на повышении эффективности процедур поиска, отбора и оценки медицинских технологий, сокращении сроков внедрения новых медицинских технологий в организациях здравоохранения. Все это определяет необходимость в повышении уровня и эффективности внедрения научных разработок и инноваций в организациях практического здравоохранения РК.

Существенными факторами, определяющими состав и содержание комплекса мероприятий, при организации инновационной деятельности выступают организационная структура, профиль инновационной деятельности организации здравоохранения, категория и позиция работника, его возраст, стаж работы, квалификационная категория, наличие академической степени. Важными вопросами, по нашему мнению, для определения оценки уровня инновационного потенциала персонала НИИ, НЦ, вузов и медицинских организаций являются информированность, знание существующих механизмов внедрения инноваций. Опыт работы в исследовательских и инновационных проектах дает возможность оценить мнение респондента об эффективности внедрения инновации в организации, их востребованность для Казахстана, а также степень вовлеченности работника в процесс разработки и/или внедрения инновации. Следует остановиться также на вопросе наличия подразделения, ответственного за внедрение и развитие инновационной активности работников, препятствий на пути разработки и внедрения инноваций и мер по их преодолению.

Для изучения причин, сдерживающих внедрение новых медицинских технологий в систему здравоохранения РК, необходимо разработать анкету по оценке уровня инновационной активности и инновационного потенциала НИИ, НЦ, вузов, медицинских организаций. Целевой аудиторией для проведения анкетирования будут руководители организаций, подразделений и должностные лица, отвечающие за внедрение новых медицинских технологий.

Анкета может включать до 25 вопросов, которые оценили бы лечебную, научную, образовательную составляющие в работе специалиста организации здравоохранения. Для оценки уровня инновационной активности (количества внедряемых технологий, реализуемых научных проектов) оценить можно такие факторы как организационная структура, профиль инновационной деятельности организации здравоохранения, категория и позиция работника, его возраст, стаж работы, квалификационная категория, наличие академической степени. Анкетирование можно провести в онлайн-режиме с использованием метода сплошного аналитического исследования. Статистический анализ провести с применением

программы SPSS. При анализе использовать дескриптивный (описательная статистика), факторный, корреляционный и многомерный дисперсионный анализы.

Важным показателем, характеризующим уровень инновационной активности, является наличие патентов и авторских свидетельств у респондентов, участие в разработке клинических протоколов, методических рекомендаций.

Следует отметить, что основной удельный вес разрабатываемых и внедряемых инноваций приходится на организации республиканского уровня (НИИ, НЦ, вузы).

РГП на ПХВ «Национальный научный центр развития здравоохранения имени Салиды Каирбековой» МЗ РК, являясь рабочим органом по проведению научно-медицинской экспертизы проводили подобное исследование научно медицинских разработок за 2022 год, которые показали, что лишь 26,4 % специалистов участвовали в разработках методических рекомендаций для практического здравоохранения, 24,6 % респондентов получили акты внедрения инноваций из различных регионов республики, 17,7 % имели патенты РК, 17 % участвовали в разработке клинических протоколов и лишь 11,4 % – имели авторские свидетельства на инновацию [5].

Большинство респондентов (62,4 %) указывают на то, что инновации, внедряемые в организации, являются заимствованными (ввозимыми из-за рубежа). В 26,6 % случаев внедрялись инновации, разработанные в казахстанских организациях, и разработки сотрудников той организации, в которой они работают. Данный факт свидетельствует, что степень активности трансферта технологий на внутри казахстанском рынке инноваций в здравоохранении неуклонно растет. Лишь 3,3 % респондентов указали, что в их организациях инновации вообще не внедрялись и 4,6 % ничего не знали о внедряемых технологиях.

К сожалению, приходится констатировать, что для получения информации об инновациях в медицине лишь 13,7 % респондентов использовали базы данных доказательной медицины, несколько больше (14,7 % респондентов) – клинические протоколы и руководства, т.е. те источники, которые носят наиболее высокий уровень доказательности. Публикации в журналах использовали в качестве источника информации 16,4 % респондентов, мнение коллег – 17,0 %, и более всего интернет-публикации (форумы, социальные сети) – 22,8 %. Менее привлекают участников опроса рекламная информация фармацевтических компаний – 5,2 %, сборники конференций – 4,8 %, не использовали ни один из источников и не участвовали в процессе разработок и внедрений инноваций 5,4 % респондентов [6].

Немаловажное значение для эффективных разработок и своевременного трансферта инноваций в сфере здравоохранения имеет наличие в организации подразделения, ответственного за внедрение инноваций и развитие инновационной активности работников. Утвердительно ответили около половины респондентов (46,2 %), отрицательно – более трети (36,3 %), и не знали о существовании подобных организаций – 17,2 % участников анкетирования. Оценили деятельность вышеуказанных подразделений как высокую 14,2 %, как среднюю – 38,0 %, и низкую – 47,9 % респондентов.

Следовательно, даже наличие ответственных за внедрение подразделений в организации не гарантирует эффективную инновационную деятельность. Необходимы активные, подготовленные по вопросам разработки и внедрения новых технологий специалисты здравоохранения.

Список используемой литературы:

1. Ивановский Б.Г. Инновации в здравоохранении: проблемы эффективности и внедрения // Экономические и социальные проблемы России. – 2021. – № 2. – С. 143–160.

2. Бирюкова А.С. Инвестиции в инновации: особенности инвестирования инновационных проектов в сфере здравоохранения // Материалы VIII Евразийского экономического форума молодежи в 3 томах. – 2017. – Т. 2. – С. 167–170.

3. Глобальный инновационный индекс 2022 г. К здоровому образу жизни: будущее медицинских инноваций // WIPO. – 2022. – URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2022/ (дата обращения: 12.01.2024).

4. Хожаев С. Инновации как фактор, влияющий на эффективность деятельности коммерческих медицинских организаций // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 2. – URL: https://esj.today/PDF/30ECVN219.pdf (дата обращения: 10.03.2024).

5. https://nrchd.kz – официальный сайт «Национальный научный центр развития здравоохранения имени Салида Каирбековой» МЗ РК (дата обращения: 17.03.2024).

6. Бекембаева Г.С., Койков В.В., Мергентай А. и др. Современное состояние инновационной деятельности в сфере здравоохранения // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 9. – С. 20-33.

Сайдикрамов З., Битас А., Мацукова Д
студенты 2 курса специальности
«Финансы», «Учет и аудит», «IT-менеджмент»
Научный руководитель: ***Сапарбаева Э.А.,***
Университет им. Жумабека Ахметовча Ташенева, г.Шымкент

ПРИМЕНЕНИЕ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация. *В статье рассматривается важнейшая часть туристического бизнеса, которая стала использованием информационных технологий, так как это стирает географические барьеры между потребителями и поставщиками услуг. На сегодняшний день туризм стал одной из крупнейших в мире отраслей с применением информационных технологий связанных с туризмом и доступные для расширения существующей инфраструктуры индустрии туризма*

Информатизация - одна из наиболее ярких черт системы общественных отношений развитых стран. Человечество вступило в такой этап развития цивилизации, в котором информация, знания играют определяющую роль во всех сферах деятельности людей. При этом информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста.

Необходимо понимать, что технологический прогресс является сегодня не только главным фактором обеспечения благосостояния нации, но и важнейшим условием процесса ее устойчивого развития. При этом приоритетное внимание должно быть уделено именно информационным технологиям, которые благодаря их особым свойствам катализатора будут активно содействовать технологическому прорыву страны не только в информационной сфере, но и во многих других не менее важных направлениях.

В современном информационном обществе повышается значение информации как товара. Это является следствием общего роста информационных потребностей и выражением развития отрасли информационных услуг. Свидетельство тому - увеличение вклада информационного сектора в создание национального богатства.

Наиболее динамично развивается информатизация в сфере рыночной инфраструктуры: предприятия, осуществляющие посреднические услуги при купле-продаже товаров, ценных бумаг и валюты, равно как и рекламно-представительские услуги и аудиторскую деятельность, оснащены в основном новой современной информационной техникой.

Очередной революционный этап информатизации общества связан с необыкновенным ростом использования глобальных компьютерных сетей.

Всемирная компьютерная сеть Internet развивается столь стремительно, что ежегодно число ее подписчиков и объем информационных ресурсов практически удваиваются. Не остается в стороне от этого бума и туристический бизнес [1].

Автоматизация и широкое применение электронной техники становятся одной из актуальнейших задач в отрасли туризма. Создание мощных компьютерных систем бронирования средств размещения и транспорта, экскурсионного и культурно-оздоровительного обслуживания, внедрение новейшей технологии в сферу туризма, информация о наличии и доступности тех или иных видов поездок, маршрутов, туристского потенциала стран и регионов - весь комплекс этих вопросов с учетом развития интеграционных процессов ставится в повестку дня текущей и будущей деятельности Всемирной туристской организации.

Международный и внутренний туризм представляет собой мощную отрасль по торговле услугами. Основу туристической индустрии составляют фирмы туроператоры и турагенты, занимающиеся туристическими поездками, продажей их в виде путевок и туров; предоставляющие услуги по размещению и питанию туристов (гостиницы, кемпинги и др.), их передвижению по стране, а также органы управления, информации, рекламы по исследованию туризма и подготовке для него кадров, предприятия по производству и продаже товаров туристского спроса. На туризм работают и другие отрасли, для которых обслуживание туристов не является основным видом деятельности (предприятия культуры, торговли и др.) [2].

Система информационных технологий, используемых в туризме, состоит из компьютерной системы резервирования, системы проведения телеконференций, видеосистем, компьютеров, информационных систем управления, электронных информационных систем авиалиний, электронной пересылки денег, телефонных сетей, подвижных средств сообщения и т.д. При этом необходимо отметить, что эта система технологий развертывается не турагентами, гостиницами или авиакомпаниями каждым в отдельности, а всеми ими. Более того, использование каждым сегментом туризма системы информационных технологий имеет значение для всех остальных частей.

Например, системы внутреннего управления гостиницей могут быть связаны с компьютерными глобальными сетями, которые обеспечивают, в свою очередь, основу для связи с гостиничными системами резервирования, которые, уже в обратном направлении, могут быть доступны турагентам через их компьютеры. Следовательно, мы имеем дело с интегрированной системой информационных технологий,

которая распространяется в туризме. Из вышеизложенного становится ясно, что в туристической индустрии распространяются не компьютеры, не телефоны, не видеотерминалы сами по себе - здесь функционирует система взаимосвязанных компьютерных и коммуникационных технологий.

Кроме того, отдельные компоненты туристической отрасли тесно взаимосвязаны друг с другом - ведь многие тур производители вертикально или горизонтально вовлечены в деятельность друг друга. Все это позволяет рассматривать туризм как высоко интегрированную услугу, что делает его еще более восприимчивым для применения информационных технологий в организации и управлении [3].

Одним из основных направлений применения информационных технологий в туризме является внедрение мультимедийных технологий, в частности справочников и каталогов. В настоящее время туристские справочники и каталоги выпускаются в книжном исполнении, на видеокассетах, на лазерных дисках CD-ROM, в сети Интернет. Электронные каталоги позволяют виртуально путешествовать по предлагаемым маршрутам, посмотреть эти маршруты в активном режиме, получить информацию о стране, объектах по трассе маршрута, данные о гостиницах и других средствах размещения, ознакомиться с системой льгот и скидок, а также законодательством в сфере туризма. Кроме того, в этих каталогах обычно приводятся информация о правилах оформления туристских документов, туристские формальности, модели поведения туриста в экстремальных ситуациях и т.д. Клиент может спланировать программу тура, выбрать его по заданным оптимальным параметрам (цена, система льгот, система транспорта, сезон и др.).

В области менеджмента в туристском бизнесе произошли также кардинальные изменения. Современный уровень развития турбизнеса и жесткая конкуренция в этой области придают особую важность информационным системам туристских агентств. Функциональные возможности этих систем должны обеспечивать ввод, редактирование и хранение информации о турах, гостиницах, клиентах, о состоянии заявок, предусматривать вывод информации в форме различных документов: анкет, ваучеров, списков туристов, описаний туров, гостиниц; рассчитывать стоимость туров с учетом курса валют, скидок, контролировать оплату туров, формирование финансовой отчетности, перевод экспорт-импорт данных в другие программные продукты (Word, Excel, бухгалтерские программы) и прочие возможности. Эти системы не только ускоряют процесс расчетов и формирование документов, но и могут уменьшать стоимость услуг (турпакета), выбрав оптимальный по цене вариант доставки клиентов, размещения и т.п. Заказ на разработку уникальной информационной системы автоматизации туристского офиса стоит достаточно дорого, да и в настоящее время в этом нет особой необходимости, так как существует ряд хорошо зарекомендовавших себя программных продуктов. На рынке программных продуктов представлено несколько компьютерных систем, позволяющих автоматизировать внутреннюю деятельность туристской фирмы. Как правило, эти системы обеспечивают ведение справочных баз данных по клиентам, партнерам, гостиницам, транспорту, посольствам, а также ведение туров и учет платежей, прием заказов и работу с клиентами, формирование выходных документов и т.д. Практически все программные комплексы обеспечивают формирование бухгалтерской отчетности и часто экспорт-импорт данных в специализированные бухгалтерские программы, такие, как 1С и др.

Наряду с автоматизацией туристских фирм ведется аналогичная разработка программ автоматизации деятельности гостиниц, ресторанов и других предприятий туристского бизнеса. Применение информационных систем в этой области приводит к существенным изменениям в менеджменте, а также повышает качество обслуживания.

Современные компьютерные информационные технологии способны кардинально изменять методическую, информационную и технологическую составляющие управленческих процессов и осуществлять их на качественно новом, более эффективном уровне. Однако, в настоящее время все еще существует ряд объективных факторов, оказывающих сдерживающее действие на темпы их внедрения в России, к которым можно отнести следующие: экономическую нестабильность, «пробелы» в законодательном обеспечении, недостаточность образования управленческих кадров в сфере информационных технологий, дефицит специалистов в области информации, недостаточное государственное финансирование научно-исследовательских и практических разработок, пока ещё явное отставание, по сравнению с Западом, в области развития средств вычислительной техники и связи.

Наряду с перечисленными проблемами, существует еще масса других проблем, таких как: недостаточная компетентность как руководства всех уровней управления предприятием, так и рядовых работников управленческой сферы в отношении вопросов автоматизации (внедрения новых информационных систем и технологий); приверженность традиционному подходу в сфере управления.

Несмотря на то, что данная проблема достаточно подробно освящена в литературе и необходимость такого рода исследований уже неоднократно доказывалась отечественными и зарубежными учеными, предприятия весьма неохотно соглашаются на проведение подобной работы, причем только тогда, когда избежать ее уже нельзя. Например, осуществление таких работ является обязательным условием внедрения корпоративных систем управлении. И, как следствие, необходимость организационной перестройке предприятия, как в производственном, так и в управленческом секторе. Хотя большинство пакетов программ предусматривают настройку на существующую организационную структуру, тем не менее, нельзя утверждать, что «приспособление» пакета под нужды существующей организации является рациональным [4].

В современных условиях информатизации и компьютеризации быстрое развитие туристского бизнеса требует нового подхода к обработке информации и процессу принятия решений. Деятельность организационных систем в туристском бизнесе, сопровождающаяся процессом генерации большого объема информации и требующая оперативной обработки для принятия решений, может осложняться рядом факторов, таких как передача неполной, неточной или ошибочной информации, непостоянство характеристик и условий функционирования самих систем, наличие человеческого фактора, т.е. участие людей, обладающих свободой действия.

В заключении хочется сказать, эксперты считают, что мировой финансовый кризис будет только способствовать развитию Интернет-услуг. Сетевых туроператоров, работающих в онлайновом режиме, ждут рекордные прибыли. Анализ существующего программного обеспечения для туристских предприятий показывает, что подавляющая масса программ предоставляет возможность для ввода, редактирования и хранения информации о турах, гостиницах, клиентах, расписании транспортных средств и поступлении заявок. Все они без исключения дают возможность печатания множества различных документов – от анкет, ваучеров и списков туристов до описания гостиниц, туров и т.д. Большинство программных продуктов позволяют контролировать оплату туров, печатать платежные документы, вести учет мест в гостинце и на транспорте. Одной из важных функций подобных программ является также автоматический расчет стоимости туров с учетом индивидуальных и групповых скидок, комиссионных, курсов валют и других факторов [5].

Список используемой литературы:

1. Гуляев В.Г. Новые информационные технологии в туризме. – М.: "Издательство ПРИОР", 2021.
2. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2022.
3. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности. – М.:Нолидж-1996.
4. Никитинский Е.С., Вуколов В.Н. Формирование индустрии туризма в Казахстане за годы государственной независимости// Агентство Республики Казахстан по туризму и спорту, Казахская академия спорта и туризма. Материалы международной научно-практической конференции. - Астана, 2022.
5. Кизим А. В. Информационные технологии в туризме: учебнометодическое пособие / А. В. Кизим. – Астрахань: Астраханский государственный университет, Издательский дом «Астраханский университет», 2023.

Сайдикрамов З., Битас А., Мацукова Д
студенты 2 курса специальности
«Финансы», «Учет и аудит», «IT-менеджмент»
Научный руководитель: ***Аширбаева С.Б.,***
Университет им. Жумабека Ахметовча Ташенева

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА: СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ

Аннотация. *В статье рассматривается инструмент планирования и прогнозирования основных показателей компании путём анализа и финансовая модель бизнеса позволяющая строить различные сценарии будущего компании, оценивать влияние внешних и внутренних факторов, а также отслеживать развитие бизнеса, сравнивая текущие показатели с плановыми и основные инструменты планирования и достижения прибыли.*

В настоящее время для достижения и поддержания устойчивого состояния предприятия приоритетной задачей является создание актуальной информационной платформы, способной обеспечить условия для реализации его бизнес-модели. На наш взгляд, наиболее лаконичное определение бизнес-модели предложено Р.Г. Каспиной и Л.С. Хапугиной, детально проанализировавших понимание бизнес-модели современными исследователями: «Бизнес-модель — это логическое, структурированное описание деятельности компании и приращения ее стоимости». Нельзя не согласиться и с выделенными Р.Г. Каспиной и Л.С. Хапугиной основными составляющими бизнес-модели:

- 1) структура и система управления в компании;
- 2) рынки и предложенные ценности (продукты, услуги);
- 3) цепочка создания стоимости;
- 4) клиенты;
- 5) корпоративная культура.

Однако полагаем, что необходимо учитывать еще одну составляющую бизнес-модели — информирование, под которым в широком смысле следует понимать создание информационного образа компании, эффективное использование информации в корпоративном управлении и деятельности. Безусловно, информация играет значительную роль в приращении стоимости компании, поэтому она должна быть выделена как составляющая бизнес-модели [1].

Необходимо слаженное взаимодействие в определенной мере самостоятельно функционирующих процессов любого хозяйствующего субъекта, постоянный мониторинг их логической увязки в рамках бизнес-моделирования. Каждая составляющая бизнес-модели в свою очередь может быть представлена различными моделями. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно выделить стратегическую бизнес-модель.

Цель исследования – разработать последовательно применяемую систему концепций и средств управления финансовыми активами, в рамках международного стандарта финансовой отчетности. Исследование направлено на рассмотрение возможностей внедрения МСФО, возможностей использования финансовых инструментов российскими предприятиями, целостной системы управления финансовыми активами компании. Также следует трансформировать систему концепций с учетом средств управления финансовыми активами компании и внешних факторов. Материал и методы исследования. Понятие «бизнес-модель» ранее не фигурировало ни в одном из международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). Данное новшество потребует анализа при участии сотрудников компании (руководителей небухгалтерского блока), принимающих стратегические решения[1].

Общее описание понятия «бизнес-модель», которое раскрывает основные качественные характеристики данной концепции. Указано, что бизнес-модель формируется ключевым управленческим персоналом компании и что она не зависит от намерений менеджмента в отношении «судьбы» каких-либо конкретных отдельных ценных бумаг. Ее содержание, а также конкретные виды «бизнес-моделей» устанавливаются компанией самостоятельно. Бизнес-модель представляет собой последовательно применяемую систему концепций, методик и конкретных средств управления финансовыми активами. Важно, что стандарт допускает, что компании могут иметь больше чем одну бизнес-модель в отношении управления финансовыми активами. Цель «бизнес-модели» определяется целями компании в целом и подчинена им. Целостная система управления финансовыми активами основывается на взаимодействии политик управления ликвидностью, управления финансовыми вложениями и управления рисками представленная на рисунке 1: [1].

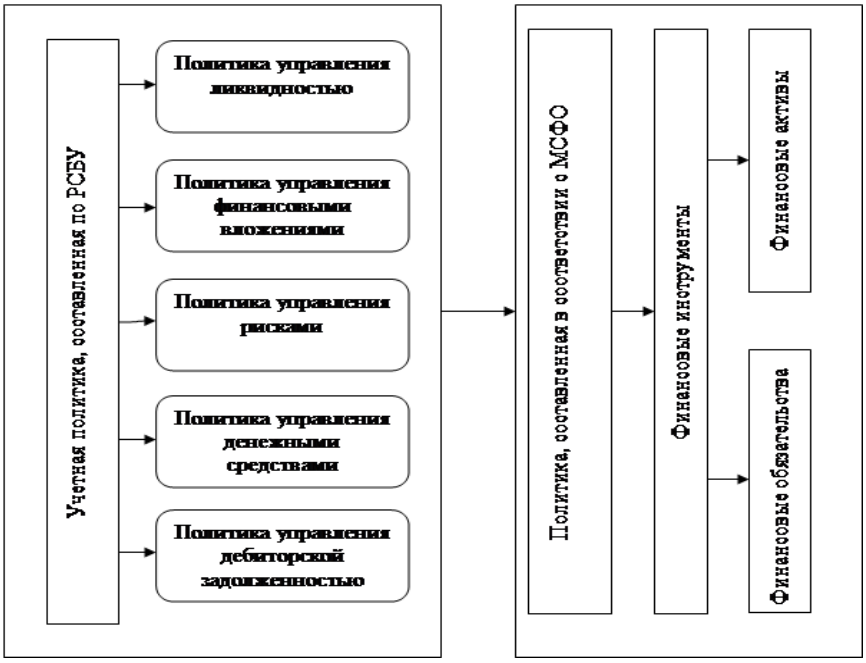


Рисунок 1. Целостная система управления финансовыми активами компании

«Бизнес-модели» по управлению финансовыми активами могут быть, например, сформированы по способу извлечения экономических выгод, по видам активов или по функциональному признаку представленная на рисунке 2:

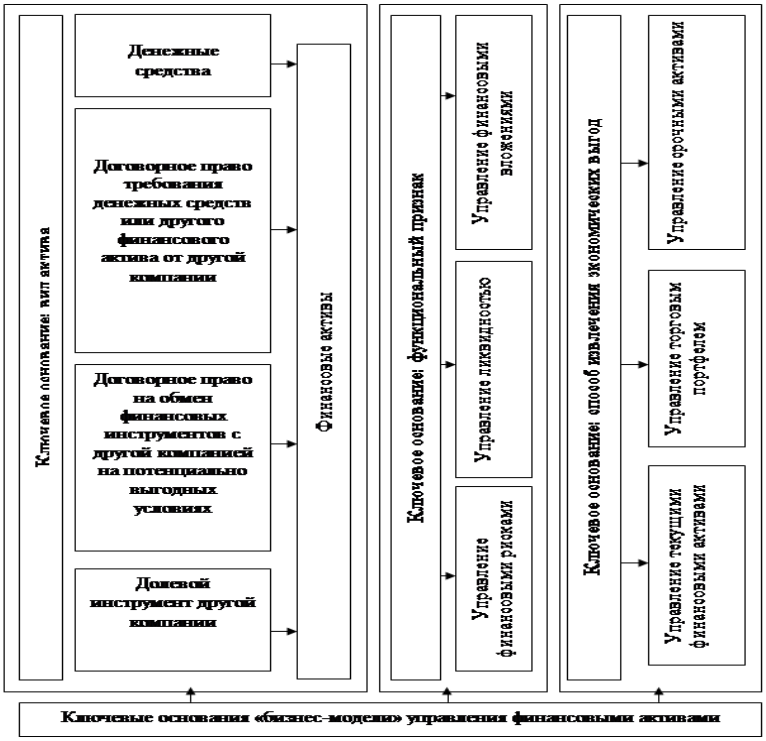


Рисунок 2 Бизнес-модель управления финансовыми активам.

Таким образом, чтобы подготовиться к переходу на МСФО компаниям потребуется:

- разработать «бизнес-модели» по управлению финансовыми активами;
- настроить бухгалтерские и управленческие информационные системы для регистрации соответствующих данных согласно МСФО;
- разработать методологию классификации и реклассификации финансовых активов, методики оценки и представления информации о финансовых активах.

Основываясь на бизнес-модели предприятия, МСФО требует, чтобы предприятие классифицировало финансовые активы при первоначальном признании как оцениваемые по справедливой стоимости. Для

последующей оценки финансовые активы, являющиеся долговыми инструментами, классифицируются по амортизированной стоимости или справедливой стоимости. После первоначального признания долговые инструменты могут оцениваться по амортизированной стоимости, если: управление активом происходит в рамках бизнес-модели, целью которой является получение договорных денежных потоков; договорные условия по финансовому активу обеспечивают в определенные даты денежные потоки, которые являются исключительно выплатами основной суммы и процентов по непогашаемой основной сумм.

«Бизнес-модель» не определяется на уровне отдельного финансового инструмента. Бизнес-модель компании может иметь своей целью получение договорных денежных потоков даже в случае продажи некоторых инвестиций из портфеля. Так как термин «бизнес-модель» появился относительно недавно. Существует множество различных исследований, посвященных методам разработки и описания «бизнес-моделей», при этом отсутствует единое понимание концепции бизнес-модели. Под термином «бизнес-модель» в широком смысле можно иметь в виду все элементы системы управления, кроме стратегии. Бизнес-модель, таким образом, – это внутренняя среда компании, которая должна трансформироваться под воздействием внешних факторов и в силу изменения стратегии компании. Элементы «бизнес-модели» целиком находятся под управлением менеджмента, в то время как стратегия зависит от тенденций во внешней среде. Любое серьезное изменение в стратегии компании должно сопровождаться трансформацией «бизнес-модели» – перестройкой структуры, процессов, информационных технологий, мотивации и корпоративной культуры. Одну и ту же проблему можно решить, изменив один или несколько элементов «бизнес-модели» [2].

Бизнес-модель – это концептуальный инструмент для исследования сложного объекта (бизнес-системы), отражающий логику бизнеса компании. Она характеризует основные элементы бизнеса, их отношения и систему связей (механизм) объекта с внешней средой, что позволяет создать упрощенное целостное представление о бизнесе и отразить его наиболее существенные характеристики – то, какая ценность и как создается для потребителя, кому и как доставляется, каким образом используются ресурсы и возможности, с целью создания устойчивого конкурентного преимущества, получения дохода и извлечения прибыли. Системное представление концепции «бизнес-модель» подразумевает восприятие и понимание бизнеса компании как системы элементов и их отношений в неразрывной связи с внешней средой [5].

Концепция «бизнес-модель», разработанная Стрекаловой Н. Д., может быть представлена в виде матрицы системных характеристик, включающей семь основных компонентов:

1) функция и цели бизнеса;

2) предложение ценности;

3) рынок;

4) процессор (включает: цепочку создания ценности, ресурсы и оснащение, катализатор, человеческие ресурсы);

5) конкурентную стратегию;

6) сеть бизнеса;

7) экономическую модель.

Изменение взглядов на бизнес-моделирование позволяет авторам говорить о кризисе закрытых моделей, выявлять новейшие тенденции в бизнес-моделировании. В сложившейся ситуации необходимы новые финансовые инструменты, инновационные финансовые разработки.

Существует множество классификаций общих «бизнес-моделей», страновые различия в «бизнес-моделировании» отражены в исследованиях российских и зарубежных авторов, но бизнес-моделирование именно управления финансовыми активами тема очень актуальная в современных условиях и слабо проработанная. Можно предположить, что существует пять этапов процесса «бизнес-моделирования»:

1 этап. Начальный процесс, определяются отраслевые аспекты.

2 этап. Процесс анализа существующей «бизнес-модели» компании.

3 этап. Стратегия развития компании.

4 этап. Определение перспектив в трансформированной «бизнес-модели» управления финансовыми активами.

5 этап. Оценка экономической эффективности [4].

Трансформация системы концепций предприятия с учетом средств управления финансовыми активами и влияния внешних факторов представлена на рисунке 3.

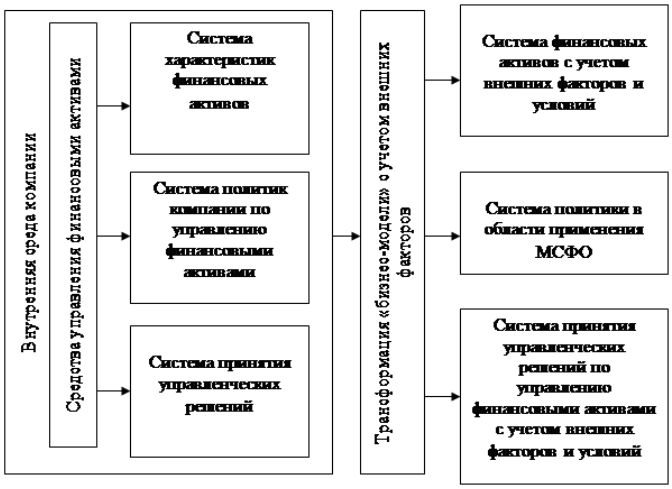


Рисунок 3. Трансформация системы концепций предприятия с учетом средств управления финансовыми активами и влияния внешних факторов

В заключении исходя из вышеизложенного формирование в Республике Казахстан экономики инновационноготипа требует привлечения значительных инвестиций за счет различных источников.

Основная цель деятельности промышленного предприятия в настоящее время – это не только получение прибыли, но и создание конкурентоспособного бизнеса. Финансовые инструменты, в целом, и финансовые активы, в частности, обладают значительными возможностями. Срочный рынок является высокодоходным, хотя и очень рискованным полем инвестирования. Финансовые инструменты играют значительную роль для страхования рисков и потерь на рынках ценных бумаг и других активов, что может предотвратить банкротства и кризисные ситуации предприятий. Использование производных финансовых инструментов способствовало социально-экономическому росту экономик развитых стран и их экономической стабильности. Следует отметить, что в статье рассмотрена концепция «бизнес-модель» управления финансовыми активами и созданы:

1. Целостная система управления финансовыми активами компании.
2. Бизнес-модель по управлению финансовыми активами компании.
3. Трансформация системы концепций предприятия с учетом средств управления финансовыми активами и влияния внешних факторов[6].

Список используемой литературы:

1. Пономарева С.В., Климова Е.К. Разработка и трансформациия концепции «Бизнес-модель» по управлению финансовыми активами компании в соответствии МСФО // Современные проблемы науки и образования. – 2022.

2. Кулагина, Н.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие для академического бакалавриата / Н.А. Кулагина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022.

3. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: КноРус, 2021.

4. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М - 2021.

5. 23 Смекалов, П.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / П.В. Смекалов, С.В. Смолянинов. – 2-е изд., стер. – СПб.: Проспект науки, 2022.

6. Шадрина, Г.В. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Г.В. Шадрина, Л.И. Егорова. – М.: Издательство Юрайт, 2021.

Калымжанов Р.С.,
магистрант 2 г.о. ОП 7М04102 – «Экономика»
*Научный руководитель**: Укубасова Г.С.,** Ph.D, профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В статье рассматриваются современные методы оценки конкурентоспособности электроэнергетической отрасли, которые базируются на ряде принципов, позволяющих сделать процедуру оценки, более унифицированной и точной.*

Окончательное восстановление и дальнейшее развитие экономики, в особенности энергетического сектора, будет зависеть от роста внутренней торговли между странами и увеличения экспорта электроэнергии в соседние страны, это понимание привело к тому, что четыре ЦАР – Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан (за исключением Туркменистана) сформировали организацию Центрально-азиатского Сотрудничества (ЦАС), одной из задач которой является укрепление торговли энергоресурсами как внутри региона, так и за его пределами [1]. В результате чего сформировалась новая модель единой отрасли.

Итак, формирование новой модели (рисунок 1) отрасли в классическом понимании зависит от движущихся сил на рынке, к которым относятся технологии, спрос на продукцию и услуги, а также законодательное регулирование.

Оценка конкурентоспособности традиционно базируется на ряде следующих принципов, позволяющих сделать процедуру оценки, более унифицированной и точной [3, С. 47–48].

Первый принцип заключается в необходимости оценки конкурентоспособности с позиции потребителя, что предполагает исследование ожиданий и удовлетворенности потребителей.

Рисунок 1. Новая модель отрасли*

Примечание – составлено автором на основании источника [2]

Второй принцип предполагает соблюдение сопоставимости сравниваемых субъектов рынка. Для оценки конкурентоспособности формируется группа сопоставимых субъектов рынка (сегмент) по тем или иным признакам (класс, категория, размеры и т. п.).

И наконец, третий принцип оценки конкурентоспособности состоит в соответствии оцениваемых критериев обязательным требованиям законов, государственных стандартов и технических регламентов, регулирующих процесс оказания услуг. При этом перечень критериев может включать наряду с обязательными и критерии превышающие нормативно-правовые требования.

Рассмотрим краткую картину привлекательности отрасли перейдя к детальным обсуждениям конкурентоспособности электроэнергетической отрасли, которые находятся в поле зрения анализов факторов конкурентоспособности.

В основе привлекательности отрасли лежат 7 параметров, предложенные Великобританским институтом директоров [4]:

1) Основные экономические характеристики отрасли: размер; степень зрелости отрасли; жизненный цикл продукта и отрасли; границы отрасли; эффект масштаба; потребность в капитале; основные тенденции.

2) Структурный анализ отрасли, который будет описан далее в рамках модели Портера.

3) Движущие силы в отрасли, отвечающий на вопрос: что вызывает изменения в конкурентной структуре и деловой окружающей среде отрасли:

• изменения в долгосрочных тенденциях экономического роста отрасли;
• изменение в составе потребителей и в способах использования товара;
• внедрение новых продуктов, изменения в системе маркетинга;
• технологические изменения, распространение ноу-хау;
• выход на рынок или уход с него крупных фирм;
• возрастающая глобализация отрасли;
• изменение структуры затрат и производительности;
• переход потребительских предпочтений от дифференцированных к стандартным товарам (и наоборот);
• влияние изменений в законодательстве и в политике правительства;
• изменение общественных ценностей, ориентации и образа жизни;
• уменьшение влияния факторов неопределенности и риска.

4) Конкурентное положение основных компаний и стратегические группы. Какие компании находятся на наилучших и наихудших конкурентных позициях? Построение карты стратегических групп – это метод наглядной демонстрации различных конкурентных позиций, занимаемых соперниками в отрасли.

Движущие силы и конкурентное давление в отрасли часто благоприятствуют одним стратегическим группам и наносят вред другим.

Чем ближе стратегические группы на карте расположены друг к другу, тем жестче будет конкуренция между компаниями, входящими в эти группы.

5) Анализ основных конкурентов, т.е. какие вероятные стратегические действия следует ожидать от конкурентов:

– определение целей и стратегии конкурентов;
– определение фирм, которые в будущем будут лидировать в отрасли;
– прогноз последующих шагов конкурентов.

6) Основные факторы конкурентного успеха (технологические, производственные, распределительные, маркетинговые, квалификационные, организационные.

7) Перспективы отрасли и ее общая привлекательность. Является ли привлекательной и каковы перспективы получения отраслью прибыльности выше среднего уровня? Факторы привлекательности; факторы, делающие отрасль непривлекательной; основные проблемы отрасли; перспективы получения прибыли; степень риска и неопределенности в будущем; влияние движущих сил на изменение прибыльности.

Также к наиболее распространенным методам оценки конкурентоспособности относят PESTLDGE анализ. Разработанная около 50-ти лет назад модель первоначально включала следующие факторы: Политические, Экономические, Социальные, Технологические. За последние 20 лет признаны еще два фактора: Правовые и Экологические. Недавно было добавлено еще 3 фактора: Глобализация, Цифровые Технологии и События [5].

Результаты PESTLGDE соотносят в матрице влияния/вероятности, которая определяет приоритетные действия и критические факторы в отрасли. Перед конкурентной стратегией стоят такие проблемы, как ограниченность ресурсов, для этого требуются долгосрочные прогнозы, которые могут оказаться нестандартными. К ним можно отнести: временная последовательность и проецирование, это упрощенная модель предполагает, что будущее станет продолжением прошлого с незначительными поправками, например, инфляция; причинно-следственный метод; прогнозы на основе экспертной оценки.

Практически, ещё одним распространенным методом бизнес-оценки является «SWOT анализ» или «матрица SWOT-анализа» для последовательного рассмотрения различных сочетаний факторов внешней среды и внутренних свойств компаний:

Также проводятся исследования по методу Дельфи, с мониторингом согласованности мнений экспертов. Название произошло от известного по древнегреческой мифологии Дельфийского оракула, выстроенного самим Аполлоном для получения предсказаний. Современный Дельфийский метод – это прогнозирование событий, общественных явлений, научных разработок, проводимой группой специалистов, для отбора лучшего решения, исходя из экспертных оценок [5].

Конкурентное преимущество в отраслях выражается в наличии рациональной отраслевой структуры, группы высоко-конкурентных предприятий-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня; отлаженной опытно-конструкторской и прогрессивной производственно-технологической базы, развитой отраслевой инфраструктуры; гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране и за ее пределами, эффективной системы распределения продукции.

Системное использование всех перечисленных методов позволит разработать методику оценки конкурентоспособности электроэнергетической отрасли Республики Казахстан.

Список используемой литературы:

1. Лу Брефор «Электроэнергетика: экспортный потенциал Центральной Азии» // Постоянный представитель Всемирного банка в Казахстане URL: http://www.investkz.com/journals/42/100.html

2. Кевин Койн и Сому Субраманиам. Дисциплина стратегии // The McKinsey Quarterly, 1996. – № 4. С. 33–45.

3. Четыркина Н. Ю. Управление конкурентоспособностью организаций сферы услуг: учебн. пособ. // Н. Ю. Четыркина. – СПб.: Изд-во СПбГЭФ, 2009. –128 с.

4. Барабанова О. А. Васильев В. А., Москалев П. В. // Семь инструментов управления качеством. Бенчмаркинг. Развертывание функции качества. Подготовлено в Инновационном Технологическом Центре МАТИ при финансовой поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

5. Роль директора в стратегии и маркетинге // Материалы модуля Professional Development Copyright Institute of Directors, 2012 / URL:https://www.iod.com.

Марден А.Қ.,
«Экономика» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекші: PhD, доцент м.а. ***Әбжан Ж.Қ.,***
Астана қ. «Esil University» мекемесі

КӘСІПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БАҒЫТТАРЫ

Аңдатпа. *Мақалада кәсіпорынның еңбек ресурстарын қалыптастыру мен пайдаланудың өзекті мәселелері, еңбек ресурстарының мәні мен сипаттамалары қарастырылады. Кәсіпорынның және тұтастай елдің еңбек ресурстарының дамуын шектейтін негізгі проблемалар анықталды. Жаңа жағдайларда персоналды басқарудың инновациялық тәсілдері қарастырылды. Еңбек ресурстарын дамыту мен пайдалануды жетілдіру бойынша негізгі бағыттар ұсынылды.*

Өндірісті дамытудың қазіргі деңгейінде кәсіпорындағы еңбек ресурстарының маңыздылығын асыра бағалау қиын, өйткені олар кәсіпорынның негізгі ресурсы болып табылады және дамудың осы кезеңінде адамды тартпай жұмыс істейтін бірде-бір кәсіпорын жоқ. Сондықтан, өз өнімдерін сату нарықтары үшін күресте кәсіпорындар арасындағы бәсекелестіктің күшеюі кезінде, ақпарат, техника мен технологиялар өте тез ескірген кезде, бұл кәсіпорынның басты бәсекелестік артықшылығына айналатын жоғары бәсекеге қабілетті персонал. Нәтижесінде кәсіпорындағы адамның маңыздылығын түсіну және, тиісінше, оған деген көзқарас өзгереді, өйткені бүгінде нарықта табысты жұмыс істеу үшін кәсіпорындарда материалдық-қаржылық ресурстарға ие болу жеткіліксіз, бірақ бәсекеге қабілетті персоналға ие болу керек [1]. Бұл жағдайда ұйымның ішкі ресурстары бірінші орынға шығады.

Кәсіпорындар бәсекелестерді, жеткізушілерді, делдалдарды, клиенттерді немесе қоршаған ортаны зерттеуге емес, өз қызметкерлеріне және ішкі мүмкіндіктеріне көбірек уақыт пен қаражат бөледі, сондықтан Еңбек ресурстарын тиімдірек пайдалану мүмкіндіктерін зерттеу керек.

«Еңбек ресурстары» категориясы алғаш рет ғылыми айналымға 1922 жылы С.Г.Струмилин енгізгені белгілі, ол оларды «Барлық халық шаруашылығын тамақтандыратын негізгі қор – бұл белгілі бір елдің немесе халықтың тірі жұмыс күші» деп санады [2].

Жалпы алғанда, «Ресурстар» термині-бұл құралдар, қорлар; еңбек ресурстарына қатысты қаражат, еңбек ресурстарының қорлары, оларды алуға арналған қаражат көздері және оларды пайдаланудан түсетін кірістер.

«Еңбек ресурстары» санатын ғылыми айналымға енгізу кездейсоқ болған жоқ, өйткені ол басқарудың командалық-әкімшілік әдістері негізінде экономиканың әлеуметтік-экономикалық даму ерекшеліктеріне байланысты болды. Сондықтан еңбек ресурстары сандық тұрғыдан қоғамдық көбею үшін қажетті табиғи ресурстардың бір түрі ретінде қарастырылды. Еңбек ресурстарын қалыптастырудың сапалық аспектілері, олардың құрылымдары жұмыс күшін тасымалдаушының өзінен алшақтап кетті.

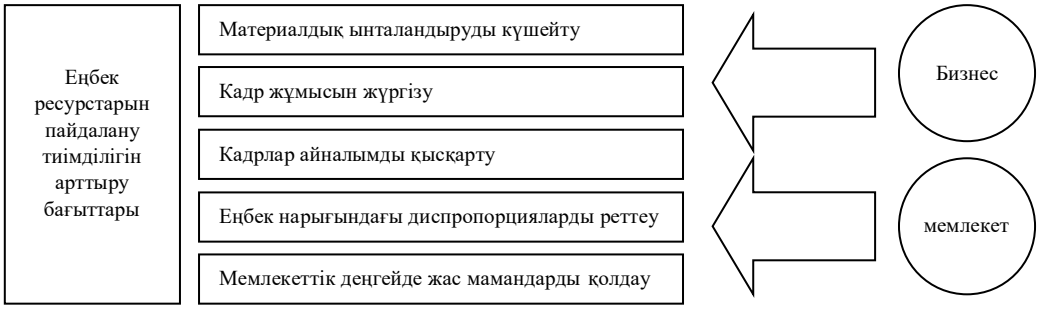
Еңбек ресурстарын тиімді пайдалану үшін оның жүйесінің барлық компоненттері ұйымдастырылуы, интеграциялануы және өзара келісілуі керек. Элементтердің өзара әрекеттесуі, олардың даму қарқындылығы, олардың арасындағы өзара тәуелділік қызметкердің болашақ кәсіби дамуын қамтамасыз етеді. Еңбек ресурстарын тиімді пайдалану үшін бірқатар әрекеттер қажет.

Кәсіпорындарда персоналды, пайдаланылатын кадрлық технологияларды, қызметкерлердің біліктілік деңгейін, персоналға салынған инвестициялардың тиімділігін үнемі бағалау қажет. Еңбек ресурстарын пайдалануды жақсарту үшін резерв еңбек және тұрмыс жағдайларын қалыпқа келтіру, микроклиматты жақсарту, тұрғын үй беру және ресурстарға қызмет көрсету саласын дамыту есебінен кадрлар айналымын қысқарту болып табылады.

Еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру бағыттары мемлекеттің елдің әлеуетін қалпына келтіру жөніндегі міндеттерімен де, кадрларды басқару тиімділігін арттыруға бағытталған тікелей кәсіпорындармен де негізделген.

Кәсіпорын деңгейінде еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттырудың негізгі резервтерінің бірі қызметкерлердің материалдық уәждемесін күшейту болып табылады. Қолданыстағы жалақы жүйесін жетілдірудің бір әдісі-оның әр қызметкердің жұмысының түпкілікті нәтижесіне деген ұмтылысы.

Еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру бағыттары 1 суретте көрсетілген.



Сурет. 1. Еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру бағыттары

Өз еңбегінің нәтижелеріне мотивация және жеке қызығушылық өндіріс тиімділігін, еңбек өнімділігін және өнім сапасын арттыру үшін маңызды ынталандырулар болуы мүмкін. Қызметкерлерге еңбекақы төлеуді дұрыс ұйымдастыру қызметкерлерді еңбек нәтижелеріне қызықтыруы керек. Материалдық және материалдық емес мотивацияны қолдану қажет.

Сонымен, материалдық мотивация ретінде, еңбекақыны, сыйлықақылар мен сыйлықақыларды көтеруден басқа, қызметкерлердің жұмысқа баруына ақы төлеуге, тегін түскі ас ұйымдастыруға, спортзалға абонемент сатып алуға және т.б.

Материалдық емес уәждеме ретінде ынталандыру корпоративтік іс-шаралары, кәсіпорында тимбилдингті енгізу, атаулы күндермен құттықтаулар, айдың үздік қызметкерін таңдау, перспективалы қызметкерлерді оқыту және т. б. мүмкін болады.

Мемлекеттік деңгейде жұмыс істеу тиімділігін арттыру, еңбек ресурстарын дамыту, кәсіпорындарды кадрлармен қамтамасыз ету мақсатында еңбек нарығындағы құрылымдық теңгерімсіздіктерді тегістеу жөніндегі шаралар пайдаланылуы мүмкін. Халықтың географиялық ұтқырлығын арттыру, еңбек көші-қоны ауқымын кеңейту және т. б. арқылы еңбек ресурстарын еңбек тапшылығы бар аудандардың пайдасына қайта бөлудің мағынасы бар екені анық [3].

Сондай-ақ қызметкерлердің біліктілігін арттыру қажет. Мұны қызметкер мамандандырылған әдебиеттерді оқу, тренингтер өткізу немесе қосымша білім алу арқылы да, кәсіпорында орталықтандырылған түрде де жүзеге асыра алады, бұл кәсіпорында тәлімгерлік жүйесін жүргізуде, кәсіпорында тренингтерді әзірлеу және өткізу үшін аутсорсинг арқылы мамандарды тартуда, қызметкерлерді жоғары білім алуға, кәсіпорыннан тыс курстарға жіберуде және т. б. [4].

Қызметкерлерді бағалаудың ең жаңа әдістерін қолдану қажет. Бұл ғылым мен техниканы дамытудың заманауи талаптарына сәйкес персоналдың қазіргі деңгейін, оның білімін, дағдыларын, қабілеттері мен дағдыларын анықтауға мүмкіндік береді, дәлірек айтқанда, персоналды бағалаудың ескірген әдістемелеріне қарағанда.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне, сондай-ақ оның дамуы мен кірістілігіне көптеген факторлар, соның ішінде еңбек ресурстары әсер етеді. Мақалада осы тұжырымдаманың анықтамасы, сондай-ақ еңбек ресурстарын дамыту және тиімді пайдалану жолдары анықталды.

Осы бағыттағы әрі қарайғы ғылыми зерттеулердің перспективасы кәсіпорында еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыруды есептеу әдістерін жақсарту болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бексултанова А.И. Система стимулирования эффективной деятельности работников // Молодой ученый, 2016. № 1. С. 312 - 314.

2. Ермоленко А.А., Мордовец А.В. Основные направления повышения эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве / А.А. Ермоленко, А.В. Мордовец // Бизнес Информ., 2012. № 12. С. 132 – 134.

3. Илаева З.М., Яндарбаева Л.А., Гаирбекова Р.С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // ФГУ Scieence, № 1 (3), 2015. С. 118 – 121.

4. Экономическая энциклопедия: В трех томах. Т. 2 / Редкол. В. Мочерный (отв. ред.) и др. К.: Вид.центр «Академия», 2009. 951 с.

Сыздық Д.Ш.,
Студент 2 курса , специальности «Экономика»
Научный руководитель: магистр, ст.преподаватель ***Замбинова.З.Б.***
Учреждение «Esil university» г.Астана.

БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Аннотация. *В экономической динамике любого государства является проблема безработицы, оказывающая значительное влияние на социальное благополучие и общественную стабильность. В контексте Республики Казахстан, анализ безработицы выступает ключевым инструментом для понимания развития рынка труда, выявления факторов, влияющих на занятость, и разработки эффективных стратегий социальной политики. В статье рассмотрели основные аспекты безработицы в Казахстане, выявим тенденции, анализируя влияние факторов, и предложим возможные пути решения данной проблемы.*

Сформировали представление о динамике экономики в части безработицы, выявление проблемных аспектов безработицы Казахстана. Предложили возможные методы для уменьшения жизни безработицы. Методы использованные в ходе написания сатьи, логика, сравнение, описание, интерпретация, анализ, обработка данных. Представлены методическое понимание и результаты социологического исследования относительно возможного решения безработицы. Изложено авторское мнение, отображены итоги проведёных работ, над иссследованием. Обращено внимание на зарубежный опыт в отношении безработицы. Следует уделять больше внимания экономической проблеме под названием безработица, ведь развитие и эффективность нашей страны зависит от рабочей силы страны.

Для начала рассмотрим термин, безработица. Безработица — экономическое явление, при котором люди, готовые и способные работать, не могут найти работу по различным причинам. В экономическом контексте безработица — так же может пониматься, как состояние рынка труда, когда на нем есть свободные ресурсы, но при этом не хватает спроса на труд со стороны работодателей. Тема безработицы в Казахстане остается актуальной из-за нескольких факторов, включая экономические изменения, структурные проблемы на рынке труда и воздействие различных социальных и политических аспектов. К примеру, медленный экономический рост, сезонные колебания или же несоответствие навыков работников требованиям рынка труда могут быть причинами повышенной безработицы, а так же другие мелкие факторы, могут быть причиной. Углубимся в историю безработицы Казахстана и проанализируем последнее десятилетие, чтобы облегчить задачу исследования. Спросите почему же десятилетий, безработица – как следствие господствующих отношений на рынке труда, возникающих в результате многочисленных противоречий между трудом и капиталом. Долгое время считалось, что поступательное развитие советской экономики дает неограниченные возможности для полной занятости в общественном производстве, и задача состоит лишь в том, чтобы вовлечь в него все трудоспособное население по принципу «кто не работает, тот не ест». Всеобщая обязательность труда и приоритет общественного над личным определяли социальный климат советского общества в течение десятилетий.

«Безработица всегда сущест вовала и существует в бур- жуазном обществе. Она яв ляется одной из самых ост- рых социальных проблем, постоянным и неизбежным спутником капитализма.» Б. Ефимов. Символ «свободного мира».

Так же переход Казахстана к рынку заострил проблемы занятости и добавил к ним новые, связанные со структурной перестройкой казахстанской экономики и возникновением новых трудовых отношений, обусловленных разными формами собственности. В результате неизбежно высвобождение работников с предприятий в условиях перехода к рыночным отношениям и пополнение ими уже и без того многочисленной армии безработных. Однако рассматривать безработицу как явление переходного периода ошибочно. Она связана и с экономическим развитием, и с изменением потребности в рабочей силе социальном статусе самого работника.

Основная часть. В 2006 году рынок труда страны характеризовался устойчивым ростом числа занятых и снижением уровня безработицы,что привело к повышению экономической активности населения. В тоже время рынок труда в последующие годы попрежнему сталкивается соследующими серьезными проблемами как:

1)Преобладание неэффективной занятости К самостоятельно занятому населению относятся как продуктивно занятые, так и непродуктивно занятые работники. Непродуктивно занятые работники отличаются тем, что большая часть из них официально не зарегистрирована, не имеют оплачиваемых отпусков и социального пакета, получают доходы ниже прожиточного минимума или вовсе не имеют доходов. В связи с этим, они уязвимы к различным шокам в стране и могут отражать уровень недоиспользования рабочей силы .К непродуктивно занятым относятся следующие категории работников:

• независимые работники (незарегистрированные);

• учредители (участники) хозяйственных товариществ и учредители, акционеры (участники) акционерных обществ (незарегистрированные);

• лица, занимающиеся частной практикой (недействующие из числа зарегистрированных);

• на индивидуальной основе (зарегистрированные и активно действующие), с доходами ниже величины прожиточного минимума;

• члены производственного кооператива, с доходами ниже величины прожиточного минимума;

• в личном подсобном хозяйстве производством продукции для продажи (обмена), с доходами ниже величины прожиточного минимума; • неоплачиваемые работники семейных предприятий (хозяйств).

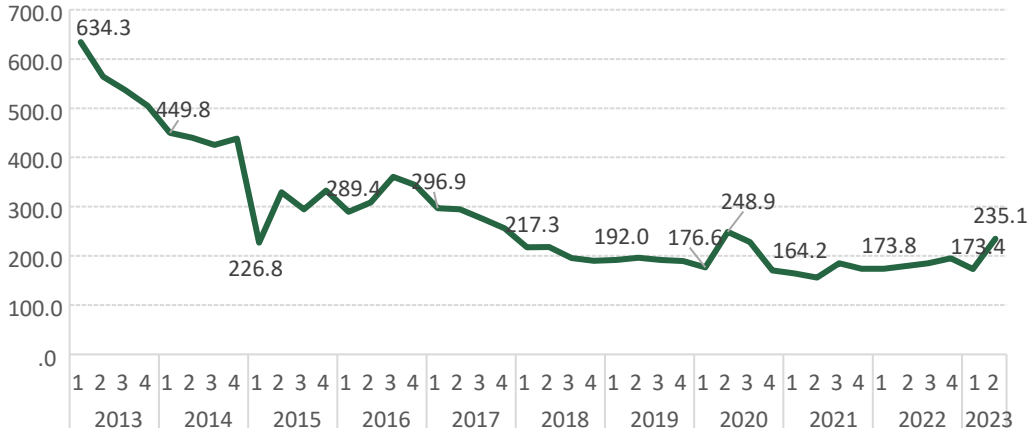


Рисунок 1. Не продуктивно занятое носеление

За последние 10 лет количество непродуктивно занятого населения снизилось с 634 тыс. Человек в первом квартале 2013 года до 235,1 тыс. Человек во втором квартале 2023 года (график 1). В 2020 году во время пандемии, когда часть экономики столкнулась с падением деловой активности, наблюдалось значительное увеличение непродуктивно занятых со 176,6 тыс. В первом квартале до 248,9 тыс. Во втором квартале.

2)Несоответствие между спросом и предложением рабочей силы по уровню квалификациии структуре профессий;

3)Несоответствие между развитием человеческих ресурсов и потребностями экономики;

4)трудности с трудоустройством определенных групп населения (женщины, молодежь, людипредпенсионного возраста, инвалиды);

5)значительная дифференциация рынкатруда в регионе;

6) высокий уровень безработицы в сельской местности и малых городах с избытком рабочей силы в связи с рецессией;

7) нелегальный приток рабочей силы из соседних стран.Для решения проблем в сфере занятости был принят ряд программ, в том числе. Программа углубления социальных реформ. На рис.1 отлично видны уровни всех годов

Уровень безработицы в Казахстане: Согласно последним данным, предоставленным Национальным статистическим комитетом Казахстана, уровень безработицы в стране составляет около 4,9%, (на конец 2020 года). Это означает, что из общей численности экономически активного населения около 4,9% не имеют постоянной работы. Следует отметить, что уровень безработицы может варьироваться в разных регионах страны и в зависимости от различных факторов. Причины безработицы в Казахстане: Существует несколько основных причин, которые влияют на уровень безработицы в Казахстане. Во-первых, это структурные изменения в экономике страны. В последние годы Казахстан активно проводит программы по диверсификации экономики и развитию некоторых отраслей, таких как информационные технологии, туризм и производство высокотехнологичных товаров. Однако, эти изменения требуют определенного времени для адаптации рабочей силы, что может привести к временному увеличению безработицы. Во-вторых, демографический фактор также оказывает влияние на уровень безработицы. Молодое население, которое только начинает свою трудовую деятельность, может столкнуться с трудностями при поиске работы из-за отсутствия опыта и навыков. Также, высокая рождаемость может привести к увеличению числа людей, ищущих работу. Третья причина безработицы в Казахстане - это недостаток квалифицированных кадров в некоторых отраслях экономики. Некоторые компании испытывают трудности в поиске специалистов с необходимыми навыками и знаниями, что может привести к увеличению безработицы в этих отраслях.

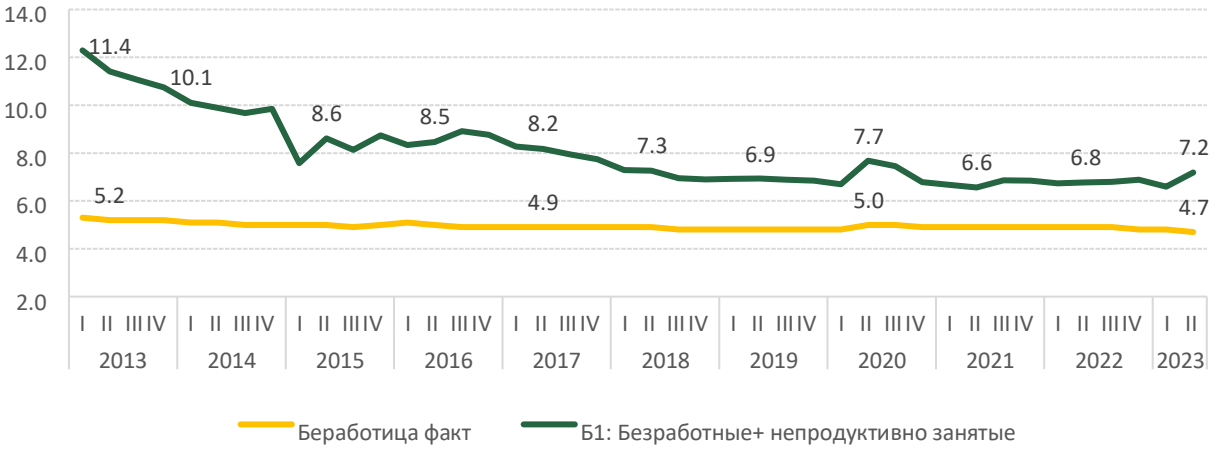


Рисунок 2. Социокультурные факторы, влияющих на уровень безработицы

Провёлся анализ социокультурных факторов, влияющих на уровень безработицы.

Исследование социокультурных факторов, влияющих на уровень безработицы, требует анализа различных аспектов общества. Некоторые из потенциальных факторов включают:

1.Образование: Уровень образования населения может влиять на его доступ к рабочим местам и профессиональным возможностям. Как знаем в основном в Казахстане среднее образование, почти всё старшее поколение не имеют высшего образование, что так же влияет, на статистику трудоспособности.

2.Культурные стереотипы: Традиционные культурные представления о роли женщин и меньшинств в обществе могут влиять на их участие на рынке труда, далее не принятие новоиспечёрых выпускников по причине малого колличества опыта.

3.Семейные ценности: Культурные ожидания относительно роли семьи и обязанностей могут повлиять на решения о трудоустройстве.

4.Инфраструктура и технологии: Развитие инфраструктуры и технологий может создавать новые рабочие места и влиять на требования к навыкам работников. С развитием инфраструктуры и внедрением новых технологий появляются новые отрасли, создаются рабочие места в сфере IT, цифровых технологий и других высокотехнологичных областях. Одновременно некоторые традиционные отрасли могут уменьшать штат из-за автоматизации. Кроме того, доступ к современной инфраструктуре, такой как интернет, также может увеличивать возможности удалённой работы и тем самым влиять на структуру трудоустройства.

5.Социальные программы: Эффективность и наличие государственных и социальных программ поддержки занятости также могут влиять на уровень безработицы.

Например: Обучение и подготовка: Программы обучения и профессиональной подготовки, предоставляемые государством, могут повысить квалификацию работников, делая их более конкурентоспособными на рынке труда.

Социальная защита: Программы социальной поддержки, такие как пособия по безработице, могут обеспечить временную финансовую поддержку для людей, потерявших работу, что способствует их быстрому возвращению на рынок труда.

Содействие занятости: Государственные программы активной политики занятости могут предоставлять поддержку в поиске работы, стимулировать создание новых рабочих мест и развивать определенные отрасли.

Программы по инклюзивной занятости: Инициативы, направленные на включение в трудовой рынок меньшинств, людей с ограниченными возможностями или других уязвимых групп, могут способствовать разнообразию и справедливости в рабочей среде.

Поддержка предпринимательства:Программы по поддержке предпринимательства и малого бизнеса могут способствовать созданию новых предприятий и, таким образом, увеличивать численность рабочих мест.

В нашей стране, казалось бы есть это поддерживающие программы, но программы особо не ощущаются , по причине огромных налогов, резкими отсутсвиями защиты , так же приводит к печальному исходу , безработицы.

6.Мобильность населения:Готовность людей к перемещению за работой может сказываться на уровне безработицы в различных регионах.

Подводя к итогам, определим решения проблемы безработицы: Для решения проблемы безработицы в Казахстане необходимо принять комплексные меры. Во-первых, государство должно продолжать инвестировать в развитие новых отраслей экономики и создание новых рабочих мест. Это может быть достигнуто путем поддержки инноваций, развития малого и среднего бизнеса, а также привлечения иностранных инвестиций. Во-вторых, необходимо улучшить систему образования и подготовки кадров. Государство должно сотрудничать с университетами и профессиональными учебными заведениями для

разработки программ, соответствующих потребностям рынка труда. Также, важно развивать систему переподготовки и повышения квалификации для уже работающих специалистов.

В заключение, безработица является серьезной проблемой в Казахстане, которая требует внимания и принятия соответствующих мер. Правительство и общество должны работать вместе для создания благоприятной экономической среды, развития новых отраслей и обеспечения доступа к образованию и подготовке кадров. Только таким образом можно достичь снижения уровня безработицы и обеспечить устойчивое экономическое развитие страны.

Список использованных источников:

1. Ж.А. Кулекеев «Рынок труда и занятость в Казахстане» // Астана, 2023
2. Аналитический отчет «О состоянии и развитии рынка труда Республики Казахстан за 2023 » // АО «ЦРТР» МТСЗН РК
3. Статистический сборник Казахстан 1990-2002. Алматы 2003
4. https://cyberleninka.ru/article/n/bezrabotitsa-kak-odna-iz-globalnyh-problem-sovremennogo-mira
5. https://ekonomist.kz/
6. Бексултанова, А.И. Проблема занятости населения в РФ / А.И. Бексултанова // European Research. 2020. № 5 (28). С. 38-41. 8. Болор, Б.Б. Проблема занятости и безработицы / Б.Б. Болор // Научный журнал. 2020. № 7 (20). С. 25-27.

Тасбулатова А.А.
студент 1 курса магистратуры по специальности «Экономика»
Научный руководитель: **Замбинова Г.К.,** к.э.н., доцент,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. *Экспорт является важным фактором развития экономики Республики Казахстан. Однако, несмотря на значительный потенциал страны, существуют ряд проблем, которые мешают полноценному развитию экспортного сектора. В данной статье мы рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкивается Казахстан в области экспорта, а также предложим некоторые рекомендации для их преодоления.*

В Казахстане уделяется особое внимание развитию экспорту, призванное обеспечить устойчивый рост экономики и улучшение жизненного уровня населения. Для достижения стратегической цели вхождения Казахстана в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира до 2050 года необходимо активно развивать экспортный потенциал страны. Это включает в себя разнообразные меры по улучшению качества продукции, расширению рынков сбыта, созданию благоприятных условий для экспортеров, стимулированию инноваций и развитию торговых связей с мировыми партнерами. Важными направлениями также являются развитие инфраструктуры, улучшение логистики и повышение эффективности таможенных процедур, что способствует увеличению объемов экспорта и укреплению позиций Казахстана на мировых рынках.

По данным Бюро Национальной статистике, ввнешнеторговый оборот Казахстана в январе-декабре 2023 года составил 139 833,4 млн. долларов США и по сравнению с январем-декабрем 2022 г. в номинальном выражении увеличился на 3,2%, в том числе экспорт – 78674,5 млн. долларов США (в номинальном выражении на 7% меньше), импорт – 61158,9 млн. долларов США (в номинальном выражении на 20,1% больше).

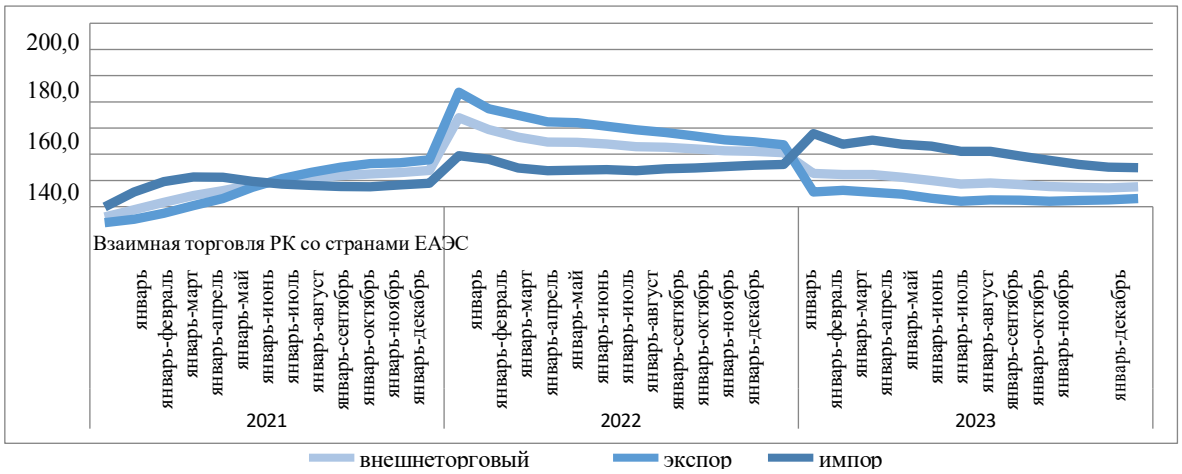


Рисунок 1. Динамика внешнеторгового оборота РК за 2021-2023 годы в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

В январе-декабре 2023г. товарооборот Республики Казахстан со странами ЕАЭС составил 28517,8 млн. долларов США, что в номинальном выражении меньше на 2,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В январе-декабре 2023г. экспорт товаров составил 11054,1 млн. долларов США (больше на 9,5%), импорт – 17463,7 млн. долларов США (меньше на 9,3%).

В общем объеме внешнеторгового оборота Республики Казахстан со странами ЕАЭС большую долю занимает Российская Федерация – 91,1%, далее следуют Кыргызская Республика – 5,5%, Республика Беларусь – 3,2% и Республика Армения – 0,2%.

Основной удельный вес товаров по экспорту Республики Казахстан за январь-декабрь 2023 года приходится на такие товары как: нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных минералов (53,8%), элементы химические радиоактивные и изотопы радиоактивные (4,4%), медь рафинированная и сплавы медные необработанные (4,1%), руды и концентраты медные (3,9%), ферросплавы (3%), газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие (2,6%).

Однако, несмотря на значительные природные ресурсы и географическое положение, которые могли бы стать основой для развития экспортного сектора, экспорт Казахстана сталкивается с рядом проблем,

которые ограничивают его потенциал и мешают достижению устойчивого экономического роста. Основные проблемы развития экспорта в Республике Казахстан:

1. Монополизация рынка: Одной из основных проблем является монополизация рынка определенными компаниями или отраслями. Это приводит к ограничению конкуренции и снижению качества продукции, что в свою очередь отрицательно сказывается на экспортных возможностях страны. Для решения этой проблемы необходимо развивать конкуренцию и поддерживать малые и средние предприятия.

2. Недостаточное разнообразие экспортных товаров: Казахстан сильно зависит от экспорта нефти, газа и других природных ресурсов. Это создает уязвимость для колебаний на мировых рынках и ограничивает возможности для развития других отраслей экспорта. Для разнообразия экспортного портфеля необходимо инвестировать в развитие других отраслей, таких как сельское хозяйство, туризм и высокотехнологичные промышленности.

3. Недостаточная инфраструктура: Недостаточно развитая транспортная и логистическая инфраструктура является одной из основных проблем для развития экспорта. Отсутствие современных портов, железных дорог и дорожной сети затрудняет доставку товаров на мировые рынки и повышает стоимость экспорта. Для решения этой проблемы необходимо инвестировать в развитие инфраструктуры и улучшение транспортных связей.

4. Отсутствие доступа к новым рынкам: Казахстан сталкивается с проблемой ограниченного доступа к новым рынкам из-за отсутствия свободных торговых соглашений и высоких таможенных пошлин. Для преодоления этой проблемы необходимо активно вести переговоры о заключении торговых соглашений с другими странами и региональными блоками.

Рекомендации для преодоления проблем развития экспорта:

1. Развитие конкуренции: Поддержка малых и средних предприятий, снижение бюрократических барьеров и создание условий для развития конкуренции на рынке помогут разнообразить экспортный портфель и повысить качество продукции.

2. Инвестиции в развитие других отраслей: Инвестиции в сельское хозяйство, туризм и высокотехнологичные промышленности помогут разнообразить экспортный портфель и уменьшить зависимость от природных ресурсов.

3. Развитие инфраструктуры: Инвестиции в развитие транспортной и логистической инфраструктуры помогут снизить стоимость экспорта и улучшить доступ к мировым рынкам.

4. Активное ведение переговоров о торговых соглашениях: Активное участие в переговорах о заключении торговых соглашений с другими странами и региональными блоками поможет расширить доступ к новым рынкам и снизить таможенные пошлины.

Развитие экспорта является важным фактором для устойчивого экономического роста Республики Казахстан. Однако, существуют проблемы, которые мешают полноценному развитию экспортного сектора. Решение этих проблем требует комплексного подхода, включающего развитие конкуренции, инвестиции в развитие других отраслей, развитие инфраструктуры и активное ведение переговоров о торговых соглашениях. Только таким образом Казахстан сможет реализовать свой экспортный потенциал и достичь устойчивого экономического роста.

Список использованной литературы

1. Анализ проблем развития экспорта в Республике Казахстан основан на данных Национального статистического комитета Республики Казахстан (stat.gov.kz), а также на аналитических отчетах Министерства экономики и других официальных источниках.

Черненкова А.А.,
Студентка 3 курса специальности «Мировая экономика»
Научный руководитель: ***Замбинова Г.К.,*** *к.э.н.,и.о. доцент*
Учреждение «Esil university», г. Астана

СРАВНЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА И УКРАИНЫ

Аннотация. *В своей статье я рассмотрела сходства, отличия и проблемы агропромышленного комлекса Казахстана и Украиы. В ней рассматриваются основные характеристики обоих секторов, доля АПК в ВВП страны и последствия политического конфликта.*

Казахстан и Украина обладают значительным потенциалом в агропромышленном секторе благодаря обширным сельскохозяйственным угодьям и благоприятному климату. Казахстан можно смело назвать «новым экономическим тигром» Средней Азии. среди стран этого региона, которые были в составе Советского Союза, только Казахстан смог за последние 20 лет увеличить размер ВВП в 6,3 раза и стать одной из самых успешных республик бывшего СССР. По данным Всемирного банка, в начале 2000-х экономика Украины в 1,7 раза была больше экономики Казахстана. Сейчас же размер номинального ВВП в РК составляет 197,1 млрд. долл., а украины 200,1 млрд. долл.

Среди стран СНГ показатели Казахстана по весу АПК в ВВП — самые слабые. Доля сельского хозяйства в ВВП РК не дотянула даже до 6% — более того, за год отмечен спад. В то же время доля АПК в ВВП Украины составила 10,8% (2022г). Казахстанский ВВП так же, как и украинский, обвалился в 2014-2016 годах из-за падения сырьевых рынков. В Украине снижению ВВП еще способствовали война и потеря территорий. По данным украинской статистики, за первый квартал 2022 года ВВП упал на 19,3% по сравнению с последним кварталом 2021-го. с 2010 г. агропромышленный комплекс Казахстана стабильно растет в среднем на 3,6% в год. При этом, по данным Бюро статистики РК, количество лиц, занятых в сельском хозяйстве снизилось с 2,3 млн до 1,2 млн человек за упомянутый период. Именно поэтому производительность труда в казахстанском АПК выросла до $ 6,6 тыс. на человека, что на 30% выше производительности украинских аграриев на 2021 год.

Учитывая климатические особенности, Казахстан удерживает лидирующие позиции в выращивании засухоустойчивых и бахчевых культур, которые хорошо переносят жару. Казахстан занимает первое место в мировом производстве по выращиванию семен льна и сафлора.

Украина занимает ведущие места по производству картофеля, пшеницы, сои, кукурузы. Традиционные для Украины злаки тоже присутствуют в севообороте казахстанских сельхозпредприятий, но наша урожайность существенно ниже чем на украине, поэтому значительные валовые сборы обеспечиваются за счет больших площадей. Например, площадь земель под посевами пшеницы в 2019/20 МГ в Казахстане составила 11,3 млн га, а на Украине – 6,8 млн га, при этом украинские фермеры собрали зерновой в 2,5 раза больше. Лидирующим продуктом валового сбора зерновых культур для украины является кукуруза. В Казахстане она так и не стала популярной из-за засушливого климата. Поэтому зерновой кластер в основном представлен пшеницей и ячменем, которые обеспечивают 92% валового сбора.

В Казахстане из 216 млн га сельхозземель 186 млн га приходится на пастбища, которые в большинстве своем природного происхождения. По объемам площадей пастбищ эта страна входит в мировую пятерку, при этом в рейтинге производителей мяса РК находится лишь на 27 месте в мире. То есть у страны есть большой нереализованный потенциал в животноводстве. И казахстанцы считают именно эту отрасль драйвером дальнейшего роста АПК. В 2020 г.

Всемирный банк утвердил кредит Казахстану в размере $ 500 млн на реализацию Программы устойчивого развития животноводства в 2021-2025 годах. Программа будет направлена на кредитование семейных фермерских хозяйств для обеспечения занятости на селе, а также увеличения производства продукции животноводства. Пока же в общем объеме выпуска сельхозпродукции бОльшая доля (55%) приходится на растениеводство.

Экспортная статистика АПК Казахстана по своим показателям близка к развитым странам, но все же экспорт РК преимущественно сырьевой. Основные товары – углеводороды, черные, цветные и драгоценные металлы, урановая руда. Топ-5 экспортных позиций АПК для Украины это кукуруза, подсолнечное масло, пшеница, рапс и соя. Для Казахстана – пшеница, пшеничная мука, ячмень, семена льна и семена подсолнечника.

Казахстан граничит сразу с двумя мощными геополитическими игроками — Россией и Китаем, являющимися большими рынками сбыта. Эти две страны, а также ЕС являются крупнейшими внешнеторговыми партнерами Казахстана. При этом экспорт аграрной продукции РК ориентирован преимущественно на соседние страны. На первом месте Узбекистан, который является самым большим импортером казахстанской пшеницы, а также вторым по значимости импортером пшеничной муки, на 2-м и 3-м месте – РФ и КНР.

Основной рынок сбыта Украины – это европейский союз. Но по подсчетам на 2023 год, Убытки украинского агросектора за год войны достигли $8,7 млрд. Львиная доля убытков агросектора – из-за

уничтожения и повреждения сельхозтехники, Уничтожение и воровство производимой продукции. Существенные потери зафиксированы в инфраструктуре для хранения производимой сельскохозяйственной продукции. Большие территории земли сельскохозяйственного назначения были заминированы и непригодны для проведения сельхоз работ. Из-за чего наблюдается большой спад экспорта и экономики Украины в целом. агропромышленный комплекс страны за более чем год полномасштабной войны понес убытки на 40,2 миллиарда долларов. Так как главным поставщиком зерна в европу являлась Украина, сейчас наблюдается дефицит, который будет частично заполняться казахстанскими товарами.

Среди всех экспортеров пшеницы Казахстан - единственная страна без выхода к морю. И вопрос логистики, вопрос доставки пшеницы на дальние рынки, имеет чисто экономический аспект. Мы не можем экспортировать нашу пшеницу мягких сортов в большинство стран Европы, поскольку по цене мы неконкурентоспособны. Здесь один выход - экспортировать конечную продукцию, это прибыльнее. С учетом качества нашего зерна, это действительно может дать шанс на западных рынках. Для создания перерабатывающих заводов мы рассматриваем в общей сложности 38 инвестиционных проектов на общую сумму 3,6 миллиарда долларов.

Из 32 стран мира, не имеющих выхода к морю, Казахстан занимает второе место по объему прямых иностранных инвестиций в агропромышленный комплекс. И заинтересованность инвесторов растет, в том числе и на фоне событий в Украине.

Таким образом, сложившаяся политическая ситуация перекрывает привычные пути, напрмер: нарушение логистических цепочек, но открывает новые возможности для экономики Казахстана: выход на новые рынки, переориентир маршрутов логистики, переносы бизнеса в Казахстан.

По мнению экспертов, для того, чтобы Казахстану стать Агро державой, нужно правильно распределять выделяемые субсидии. глава Комитета по аграрным вопросам Серик Оспанов считает, что субсидии должны выдавать не на объём товарной продукции, а на внедрение новых технологий. также имеется проблема непостоянства подходов к управлению отраслью. Необходимо развивать инфраструктуру сельского хозяйства и обучать больше специалистов.

Список использованной литературы

1. https://stat.gov.kz/
2. latifundist.com
3. www.dw.com
4. forbes.ua
5. Informburo.kz

Комарова А.А., Зорина А.С.
Студентки 4 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Бурмистрова А.А.,*** *к.э.н, доцент,*
Учреждение «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г.Тамбов

ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ

Аннотация. *В данной статье рассмотрено понятие финансовой безопасности. Определены основные факторы, влияющие на характеристику обеспечения финансовой безопасности. Рассчитаны и проанализированы основные индикаторы финансовой безопасности России за 2022 и 2023 гг.*

Финансовая безопасность – это состояние финансовой защищённости государства, при котором оно способно противостоять, как внутренним, так и внешним угрозам.

Финансовая безопасность Российской Федерации для России стала новым понятием, разработка которого была обусловлена возникшими угрозами в кредитно-финансовой сфере России и принятием в 2000 г. новой «Концепции национальной безопасности Российской Федерации», утвержденной Указом Президентом РФ № 24. [1]

Финансовая безопасность Российской Федерации (России) есть составная часть экономической безопасности всей страны, основанная на независимости, эффективности и конкурентоспособности её кредитно-финансовой сферы, выраженной через систему критериев и показателей (индикаторов) её состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов. [4]

В процессе оценки финансовой безопасности необходимо учитывать динамику определенных показателей, сравнивая фактические цифры с нормативами. Что же относится к показателям (индикаторам), которые использует специалист по финансовой безопасности:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах.
2. Доля расходов на здравоохранение в ВВП.
3. Доля расходов на образование в ВВП.
4. Расходы на национальную оборону.
5. Уровень безработицы.
6. Уровень монетизации.
7. Объём золотовалютных резервов.
8. Уровень инфляции.
9. Дефицит консолидированного бюджета.
10. Отношение величины государственного и внешнего долга.
11. Отношение совокупных активов банковской системы.
12. Рентабельность активов банков.
13. Рентабельность капиталов банковской системы. [5]

Каждый из этих показателей может характеризовать ту или иную сторону финансовой безопасности. Сравнивая их в динамике, можно сделать выводы о тенденциях развития государства. Эти показатели высчитываются по специальным формулам.

Есть ряд специальных аналитических методик, которые помогают специалистам диагностировать финансовое состояние государства.

1. Метод оценки динамики основных индикаторов. В этой методике специалисты анализируют динамику индикаторов, сравнивая их значения за текущий и предыдущий периоды. Индикаторы – это ряд специальных финансовых показателей, которые можно использовать для оценки финансовой безопасности. К ним могут относиться такие показатели, как инфляция, рентабельность, монетизация и др.

2. Метод оценки пороговых значений. По многим финансовым показателям существуют специальные нормативы, пороговые значения. [2]

Используя метод оценки пороговых значений, можно соотнести фактическое состояние индикаторов с существующими нормативами.

Используя данные методы оценки показателей, можно определить уровень финансовой безопасности. Он делится на:

-нормальный - текущие показатели приближены к пороговым;

-предкризисный – некоторые текущие показатели немного отклоняются от пороговых в худшую сторону;

-кризисный – большинство текущих показателей отклоняются от пороговых значений в худшую сторону;

-критический уровень – текущие значения показателей кардинально отличаются от пороговых значений в худшую сторону. [3]

В нашем анализе будем использовать метод оценки пороговых значений финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год.

Таблица 1. Пороговые и фактические показатели финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год

Показатель	Пороговое значение	2022	2023	Соответствие пороговому значению
Темп роста ВВП в текущих ценах, %	Не менее 5	+1,3	-3	Не соответствует
Доля расходов на здравоохранение в ВВП, %	Не менее 5	3,2	3,6	Не соответствует
Доля расходов на образование в ВВП, %	Не менее 5	3,5	4,6	Не соответствует
Расходы на национальную оборону, % к ВВП	Не менее 3	3,4	4,3	Соответствует
Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению	Не более 4	4,9	4,6	Не соответствует
Уровень монетизации (М2) на конец года, % к ВВП	Не менее 60	47	50	Не соответствует
Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл.США	Не менее 250	549,8	587,7	Соответствует
Уровень инфляции, %	Не более 4	3,05	4,91	Не соответствует
Дефицит консолидированного бюджета, % к ВВП	Не более 3	+1,9	4	Не соответствует
Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга к ВВП, %	Не более 30	12,1	17,8	Соответствует
Отношение совокупных активов банковской системы к ВВП %	Не менее 100	90,8	106	Соответствует
Рентабельность активов банков, %	Не менее 2	1,9	2,17	Соответствует
Рентабельность капитала банковской системы, %	Не менее 15	15	19,6	Соответствует

Таким образом, на основании таблицы 1, мы можем сделать следующие выводы:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах ниже нормы на 8.
2. Доля расходов в здравоохранение в ВВП ниже нормы на 1,4.
3. Доля расходов на образование в ВВП ниже нормы на 0,4.
4. Расходы на национальную оборону соответствуют пороговому значению и равны 4,3.
5. Уровень безработицы по методологии МОТ превышает пороговое значение на 0,6.
6. Уровень монетизации (М2) на конец года ниже нормы на 10.
7. Объем золотовалютных резервов соответствует пороговому значению и равно 587.
8. Уровень инфляции превышает пороговое значение на 0,91.
9. Дефицит консолидированного бюджета превышает пороговое значение на 1.
10. Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга соответствует пороговому значению и равно 17,8.
11. Отношение совокупности активов банковской системы соответствует пороговому значению и равно 106.
12. Рентабельность активов банков соответствует пороговому значению и равно 2,17.
13. Рентабельность капитала банковской системы соответствует пороговому значению и равно 19,6.

Таким образом, мы можем сделать выводы, что в целом развитие финансовой безопасности в России имеет положительные тенденции развития.

Уровень финансовой безопасности России можно оценить как нормальный, так как текущие финансовые показатели практически не отклоняются от пороговых значений, приближены к ним.

Таким образом, основываясь на результатах анализа, необходимо сделать следующие выводы о том, что финансовая безопасность Российской Федерации определяется рядом показателей финансовой устойчивости, отражающих главные принципиальные национальные интересы, с помощью которых можно оценить состояние финансовой безопасности государства.

Список использованных источников

1. Аржанцев И.В. Финансовая безопасность Российской Федерации. Управление финансовой безопасностью государства. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

2. Судаков М.В. Финансовая безопасность государства. Москва: Юрайт, 2019.

3. Якушкин И.В. Международные индикаторы финансовой безопасности страны. Москва: Издательство Университет, 2017.

4. Артеменко С.Г., Гусева А.Е., Кочетов Е.Е. Финансовая безопасность Российской Федерации: теория, методология, практика. Москва: Издательство Юрайт, 2014.

5. Бекиян Г.А. Финансовая безопасность государства: методы и инструменты обеспечения. Москва: Издательство Юрайт, 2016.

Абузяров Давид,
магистрант, 2 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель: к.э.н., и.о.проф ***Дарибаева А.К.,***
Учреждение «ESIL University», г. Астана

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В ИНТЕРНЕТЕ

Аннотация. *В статье представлены актуальные инструменты по использованию социальных медиа для продвижения товаров и услуг, охватывая стратегии от выбора платформы до анализа эффективности рекламных кампаний. Рассмотрены различные виды и форматы контента, показаны возможности для увеличения эффективности использования социальных медиа. Особое внимание уделено аналитике и результатов A/B тестирования для повышения эффективности рекламной компании.*

Ключевые слова: социальные медиа, продвижение бренда, контент-стратегия, вовлеченность аудитории, платная реклама, аналитика и оптимизация

В современном мире, где цифровая экосистема играет ключевую роль в жизни потребителей, социальные медиа становятся не просто платформами для общения, но и мощными инструментами для продвижения товаров и услуг. С каждым годом количество пользователей интернета и социальных сетей увеличивается, что открывает новые возможности для брендов взаимодействовать со своей аудиторией. Согласно исследованиям, более 70% потребителей исследуют продукты в социальных медиа перед покупкой, а посты и отзывы в соцсетях влияют на их решение о покупке.

Эффективное использование социальных медиа позволяет не только увеличить узнаваемость бренда и его товаров, но и построить доверительные отношения с потенциальными и существующими клиентами, улучшить обслуживание клиентов и даже прямо повлиять на продажи. При правильном подходе социальные сети могут стать ключевым элементом маркетинговой стратегии, способствующим достижению целей бизнеса [1].

Цель данной статьи — показать, как бизнес может использовать социальные медиа для продвижения своих товаров и услуг наиболее эффективно. В ней будет рассмотрено, как выбрать подходящие платформы, создать привлекательный контент, вовлекать аудиторию во взаимодействие, использовать платную рекламу для увеличения охвата и как анализировать полученные результаты для дальнейшей оптимизации маркетинговых усилий.

В основе успешного продвижения бренда в социальных медиа лежит глубокое понимание того, кто является вашей целевой аудиторией, и что именно они ищут в социальных сетях. Понимание этих аспектов поможет определить, какие платформы социальных медиа наиболее подходят для ваших целей. Например, если ваша целевая аудитория — молодежь, вам стоит обратить внимание на TikTok или Instagram. Для более профессиональной аудитории LinkedIn может оказаться более релевантным. Выбор платформы определяется не только возрастом, но и интересами, привычками и предпочтениями вашей аудитории.

Создание узнаваемого бренда в социальных медиа — это не только о логотипе и названии. Это также о тоне общения, который должен соответствовать ценностям бренда и одновременно резонировать с целевой аудиторией. Цветовая палитра, стиль изображений, тип контента — все это должно гармонировать и создавать целостный образ бренда в глазах потребителя.

Разработка контент-стратегии играет ключевую роль в привлечении и удержании внимания аудитории. Ваш контент должен быть не только информативным, но и интересным, вовлекающим и полезным. Он может быть образовательным, развлекательным, вдохновляющим или продающим. Важно найти баланс между прямой продажей и предоставлением ценности вашим подписчикам. Продумайте контент-план, который будет включать разнообразные форматы: посты, видео, инфографику, кейсы, истории успеха и так далее. Это поможет поддерживать интерес аудитории и способствовать ее росту [2].

Также важно учитывать график публикаций. Регулярное появление нового контента необходимо для поддержания внимания аудитории, но важно избегать информационного шума. Используйте аналитику социальных медиа для определения наиболее эффективного времени и дня для публикаций, а также следите за актуальными трендами, чтобы ваш контент оставался релевантным.

Основание присутствия бренда в социальных медиа — это не одноразовая задача, а постоянный процесс, требующий внимания к деталям, креативности и готовности экспериментировать. Правильный подход к этому этапу позволит вам создать прочную основу для дальнейшего эффективного продвижения ваших товаров и услуг в социальных сетях.

Создание и распространение контента в социальных медиа является ключевым моментом для успешного взаимодействия с вашей аудиторией. Эффективный контент способствует не только привлечению новых подписчиков, но и удержанию внимания существующих, а также может напрямую влиять на решения о покупке. Применяются следующие виды контента:

1. Образовательный контент – публикации, которые информируют вашу аудиторию о продукте, услуге или отраслевых тенденциях, повышая их осведомленность и экспертизу.

2. Развлекательный контент – материалы, созданные для развлечения аудитории, например, вирусные видео, мемы, связанные с вашим брендом. Это помогает сделать ваш бренд более человечным и близким к людям.

3. Информационный контент – новости отрасли, анонсы событий и продуктов, которые поддерживают интерес к вашему бренду.

4. Продающий контент – прямое предложение продукта или услуги с призывом к действию. Это может быть специальное предложение, скидка или информация о новинках.

Для улучшения визуализации контента можно использовать следующие форматы контента:

a) Видео – один из самых популярных и вовлекающих форматов. Видео могут быть обучающими, демонстрационными, обзорными или развлекательными. Использование IGTV, Reels на Instagram, TikTok, или коротких видео в сторис может значительно увеличить охват и вовлеченность.

b) Инфографика – помогает сложную информацию представить легкоусвояемым и визуально привлекательным способом. Отлично подходит для образовательного контента.

c) Статьи и блог-посты – подробные тексты, позволяющие глубже рассказать о теме, продукте или услуге. Могут распространяться через платформы вроде LinkedIn или в виде ссылок в других социальных сетях.

d) Истории и прямые трансляции – создают чувство непосредственного участия и позволяют в реальном времени взаимодействовать с аудиторией, отвечая на вопросы, проводя экскурсии или демонстрируя продукт.

Вовлечение и интерактив с аудиторией в социальных медиа не только помогает поддерживать интерес к бренду, но и строит прочные отношения с вашими подписчиками, превращая их в лояльных клиентов и даже в защитников вашего бренда. Активное взаимодействие с аудиторией также способствует получению ценных отзывов и предложений, которые могут быть использованы для улучшения продуктов или услуг.

В целях увеличения вовлеченности необходимо применять наиболее популярные способы:

- Конкурсы и розыгрыши – один из самых эффективных способов повысить вовлеченность. Предложите аудитории выполнить определенное действие, например, поделиться вашим постом, отметить друзей в комментариях или разместить контент с определенным хештегом, чтобы участвовать в розыгрыше приза.

- Опросы и голосования – помогают получить мнение аудитории по интересующим вас вопросам, а также повышают вовлеченность, поскольку людям нравится делиться своим мнением.

- AMA (Ask Me Anything) сессии – проведение сессий вопросов и ответов, где представители вашей компании или приглашенные эксперты отвечают на вопросы аудитории в реальном времени, укрепляет доверие к бренду.

- Викторины – развлекательный способ проверить знания вашей аудитории по теме, связанной с вашим брендом, и заодно повысить вовлеченность [3].

Отслеживание упоминаний вашего бренда в социальных медиа позволяет своевременно реагировать на отзывы, вопросы или проблемы. Использование специализированных инструментов для мониторинга упоминаний поможет вам оставаться в курсе того, что говорят о вашем бренде, и своевременно управлять репутацией.

Использование платной рекламы в социальных медиа является важной частью маркетинговой стратегии, позволяя брендам значительно расширить охват и целенаправленно достигать своей аудитории. Это инструмент, который при правильном использовании может привести к значительному увеличению видимости, вовлеченности и, в конечном итоге, продажам.

Первый шаг к эффективной платной рекламе — точная настройка таргетинга. Социальные платформы, такие как Facebook, Instagram, LinkedIn и Twitter, предлагают обширные инструменты для таргетирования, включая демографические данные, интересы, поведение и местоположение пользователей. Это позволяет донести ваше сообщение до тех, кто наиболее вероятно заинтересуется вашими товарами или услугами.

Эффективность рекламной кампании во многом зависит от понимания того, кто ваша целевая аудитория. Сегментация аудитории позволяет создавать более персонализированные и релевантные рекламные сообщения. Проведение A/B тестирования (сравнение двух и более версий рекламы для определения наиболее эффективной) помогает оптимизировать элементы кампании, такие как заголовки, изображения и призывы к действию.

Постоянный анализ результатов позволяет не только оценить эффективность текущих кампаний, но и оптимизировать будущие усилия. Платформы социальных медиа предоставляют различные инструменты аналитики и отчетности, позволяющие отслеживать такие ключевые показатели, как охват, вовлеченность, кликабельность и конверсии. На основе этих данных можно корректировать стратегию рекламы, чтобы максимизировать ROI (возврат инвестиций).

На основе аналитики и результатов A/B тестирования важно регулярно корректировать стратегию рекламных кампаний. Это может включать изменения в таргетинге, бюджете, креативах или даже в целевых действиях. Гибкость и способность быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и предпочтениям аудитории являются ключевыми для успеха в платной рекламе в социальных медиа.

Включение платной рекламы в вашу стратегию социальных медиа не только расширит ваш охват, но и позволит более точечно воздействовать на потенциальных клиентов, способствуя росту узнаваемости

бренда и увеличению продаж. Важно помнить, что успех в платной рекламе требует не только внимания к деталям в настройке и аналитике, но и творческого подхода к созданию уникального и привлекающего внимание контента [4].

Регулярный анализ и оптимизация вашей стратегии, основанные на сборе данных и обратной связи от аудитории, помогут вам адаптироваться к изменениям в предпочтениях потребителей и тенденциях в социальных медиа. Это, в свою очередь, позволит вашему бизнесу оставаться актуальным, привлекательным и конкурентоспособным.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное использование социальных медиа в маркетинге – это не просто следование трендам, а стратегический подход к построению долгосрочных отношений с вашей аудиторией.

Список литературы:

1. Котлер Филипп, и Келлер Кевин Лейн. «Маркетинг менеджмент» / «Издательский дом «Питер», 2018. – 358 с.
2. "Состояние социальных медиа 2023" от We Are Social и Hootsuite. –[https://vc.ru/marketing/596126-internet-i-socseti-v-nachale-2023-goda-glavnye-cifry-global-digital-2023]
3. HubSpot Blog (Marketing Insights, ideas, and inspiration for modern marketers.) – [https://blog.hubspot.com/marketing?hubs_content=blog.hubspot.com%2F&hubs_content-cta=null&hubs_post-cta=blognavcard-marketing]
4. Damian Ryan, Calvin Jones. “Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation”. / Kogan Page Publishers, 2012 – с. 213

Багенский П.Ю.,
студент 3 курса специальности «Электронный маркетинг»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г.****, магистр, старший преподаватель*
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Данная статья посвящена теме анализа показателей ликвидности в Республике Беларусь, таких как текущая ликвидность, быстрая ликвидность и свободный денежный поток. На конкретном примере осуществляется расчет данных показателей, характеризующих способность компании своевременно и в полном объеме выполнять свои текущие обязательства перед кредиторами.*

В Республике Беларусь показатели ликвидности играют важную роль в оценке финансового состояния организаций. Ликвидность отражает способность предприятия оперативно преобразовывать свои активы в денежные средства для покрытия текущих обязательств. Это важно для обеспечения платежеспособности и предотвращения финансовых затруднений.

Согласно Методическим рекомендациям по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утвержденным приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14.10.2021 №351, существуют следующие показатели ликвидности: текущая ликвидность, быстрая ликвидность и свободный денежный поток.

Текущая ликвидность (ТЛ) определяет возможность организации исполнять краткосрочные обязательства за счет ее краткосрочных активов и рассчитывается по формуле:

$$\text{ТЛ} = \frac{\text{КА} - \text{РБП}}{\text{КО}},$$

где КА - краткосрочные активы;

РБП - расходы будущих периодов;

КО - краткосрочные обязательства [1].

Значение текущей ликвидности меньше 1 означает, что у организации недостаточно краткосрочных активов, которые могут быть конвертированы в денежные средства, чтобы исполнить краткосрочные обязательства. В то же время чрезмерно высокая текущая ликвидность относительно ориентировочных значений может означать наличие избыточных денежных средств, которые не используются организацией для инвестирования в развитие.

Быстрая ликвидность (БЛ) определяет возможность организации исполнять краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных краткосрочных активов и рассчитывается по формуле:

$$\text{БЛ} = \frac{\text{КА} - \text{З} - \text{РБП}}{\text{КО}},$$

где КА - краткосрочные активы;

З - запасы;

РБП - расходы будущих периодов;

КО - краткосрочные обязательства [1].

Чем выше значение быстрой ликвидности, тем более устойчиво финансовое состояние организации в краткосрочном периоде при возникновении сложностей с реализацией продукции, товаров, работ, услуг. Существенное превышение показателя по сравнению с ориентировочным значением может быть обусловлено наличием значительного объема краткосрочной дебиторской задолженности и проблемами с ее погашением.

Свободный денежный поток (СДП) определяет способность организации получать денежные средства, доступные для погашения кредитов, займов, лизинговых платежей, выплаты дивидендов, реинвестирования, и рассчитывается по формуле:

$$\text{СДП} = \text{РДТ} + \text{ПОС} - \text{НОС} - \text{ПВ},$$

где РДТ - результат движения денежных средств по текущей деятельности;

ПОС - поступление денежных средств от покупателей основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;

НОС - направление денежных средств на приобретение и создание основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;

ПВ - направление денежных средств на выплаты процентов [1].

Анализ свободного денежного потока необходимо осуществлять в динамике, показатель должен иметь устойчивый положительный прирост.

Для оценки показателей ликвидности организации используются ориентировочные значения показателей, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ориентировочные значения показателей.

№	Наименование показателя	Оценка риска	Значение показателя
1.	Текущая ликвидность	Очень низкий риск	более 2
		Низкий риск	от 1,5 до 2
		Средний риск	от 1,25 до 1,5
		Высокий риск	от 1 до 1,25
		Критический риск	менее 1
2.	Быстрая ликвидность	Очень низкий риск	более 1,2
		Низкий риск	от 1 до 1,2
		Средний риск	от 0,8 до 1
		Высокий риск	от 0,7 до 0,8
		Критический риск	менее 0,7
3.	Свободный денежный поток	Ориентир - положительный прирост	

Источник: собственная разработка на основании [1].

Проанализируем показатели ликвидности ОАО «Гродненский мясокомбинат» за 2021-2022 год. Расчет показателей ликвидности произведен на основании данных бухгалтерского баланса организации (форма №1) и отчета о движении денежных средств (форма №3). Результаты расчетов показателей ликвидности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет показателей ликвидности ОАО «Гродненский мясокомбинат» за 2021-2022 гг.

Наименование показателя	Формула расчета	Значение		Изменение 2022 к 2021
		На 31.12.22	На 31.12.21	
Текущая ликвидность	Используется форма №1 $\frac{\text{стр. } 290 - \text{стр. } 230}{\text{стр. } 690}$	1,26	1,08	0,18
Быстрая ликвидность	Используется форма №1 $\frac{\text{стр. } 290 - \text{стр. } 230 - \text{стр. } 210}{\text{стр. } 690}$	0,55	0,41	0,14
Свободный денежный поток	Используется форма №3 $\text{стр. } 040 + \text{стр. } 051 - \text{стр. } 061 - \text{стр. } 093$	1 063	-1 586	2649

Источник: собственная разработка на основании [2] и [3].

Анализ представленных расчетов в таблице позволяет сделать несколько важных выводов относительно показателей ликвидности.

1. Коэффициент текущей ликвидности позволяет определить, достаточно ли у организации оборотных средств для своевременного покрытия текущих обязательств. За анализируемый период данный показатель имеет тенденцию к увеличению, что говорит о том, что на 2022 год увеличилась возможность погасить обязательства. Так, по состоянию на 31.12.2022 он увеличился на 0,18 по сравнению с 31.12.2021 и составил 1,26, что означает, что, несмотря на увеличение коэффициента, организация имеет средний риск неуплаты текущих обязательств.
2. Коэффициент быстрой ликвидности показывает способность организации погашать свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. Значение показателя за 2021-2022 гг. составило менее 0,7, что означает, что организация находится в зоне критического риска.
3. Коэффициент свободного денежного потока отражает денежные средства, остающиеся у организации после всех ее капитальных затрат на поддержание активов. В 2021 году наблюдалось отрицательное значение показателя, в то время как, в 2022 году этот показатель стал положительным. Ориентир коэффициента – положительный прирост, следовательно, можно сделать вывод, что это является положительной характеристикой для организации.

Таким образом, оценив показатели ликвидности ОАО «Гродненский мясокомбинат» можно сделать вывод, что несмотря на некоторые улучшения, организация находится в недостаточно стабильном положении.

Список использованных источников:

1. Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 13.10.2021 №351. Министерство финансов Республики Беларусь. Режим доступа: https://minfin.gov.by/special/ru/supervision/acts/c8dfba3bd5169a59.html. – Дата доступа: 27.03.2024.

2. Бухгалтерский баланс за 2022г. ОАО «Гродненский мясокомбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://grodnomk.by/news/otkrytaya-informatsiya-2022/ – Дата доступа: 27.03.2024.

3. Отчет о движении денежных средств ОАО «Гродненский мясокомбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://grodnomk.by/news/otkrytaya-informatsiya-2022/ – Дата доступа: 27.03.2024.

Байдәулетов Ұлан,
магистрант, 2 курса ОП «Маркетинг»,
научный руководитель - к.э.н., и.о.проф ***Дарибаева А.К.,***
Учреждение «ESIL University», г. Астана

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. *В статье исследуются ключевые аспекты стратегического маркетинга в современном бизнесе, в частности принципы, тенденции, практические примеры и вызовы этой области. Рассматриваются основные принципы стратегического маркетинга. Особое внимание уделено тенденциям в стратегическом маркетинге, таким как цифровая трансформация, персонализация и устойчивое развитие. Представлены практические примеры успешной стратегической маркетинговой практики.*

Стратегический маркетинг играет решающую роль в успехе любого бизнеса, определяя направление его развития, привлекая и удерживая клиентов, а также обеспечивая конкурентное преимущество на рынке. Рассмотрим ключевые принципы стратегического маркетинга, актуальные тенденции и примеры успешной практики.

Стратегический маркетинг - это процесс планирования, разработки и реализации долгосрочных стратегий, направленных на достижение целей бизнеса путем удовлетворения потребностей клиентов более эффективно, чем у конкурентов. Он основан на анализе рынка, конкурентной среды, целевой аудитории и внутренних ресурсов компании [1].

Ключевые принципы стратегического маркетинга:

1. Определение миссии и целей: каждая компания должна четко определить свою миссию и цели, которые она стремится достичь через маркетинговые усилия.

2. Анализ рынка и конкурентов: понимание рыночной среды и особенностей конкурентов помогает определить уникальное предложение и разработать эффективную стратегию.

3. Сегментация рынка: Разделение рынка на сегменты и определение целевой аудитории позволяет более точно адаптировать маркетинговые кампании.

4. Позиционирование бренда: Создание уникального образа бренда и его позиционирование на рынке помогает выделиться среди конкурентов и привлечь внимание потребителей.

5. Разработка маркетинговых стратегий: Определение ключевых стратегий, таких как ценообразование, продвижение, продуктовая политика и дистрибуция, для достижения поставленных целей.

В современном бизнесе стратегический маркетинг становится все более важным в условиях быстро меняющейся рыночной среды и конкуренции. Эффективная стратегия маркетинга должна быть ориентирована на потребности и ожидания целевой аудитории, а также учитывать тенденции и инновации в отрасли. Анализ конкурентной среды и определение уникальных конкурентных преимуществ помогают компании разработать стратегию маркетинга, способствующую достижению высоких результатов.

Ключевые компоненты стратегического маркетинга:

1. Анализ SWOT: Оценка сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз внешней среды, помогает определить стратегические приоритеты и направления развития.

2. Определение конкурентного преимущества: Идентификация уникальных возможностей и преимуществ компании перед конкурентами помогает сформировать позиционирование на рынке и разработать эффективные маркетинговые стратегии.

3. Формулирование стратегии: Определение основных целей и методов их достижения, выбор приоритетных сегментов рынка и разработка конкретных действий для реализации стратегии.

4. Мониторинг и анализ результатов: Постоянный мониторинг выполнения стратегии, анализ результатов и коррекция планов в соответствии с изменениями на рынке и внутренней среде компании.

Стратегический маркетинг включает в себя анализ внешней и внутренней среды компании, определение целевой аудитории и их потребностей, разработку уникального конкурентного преимущества, определение целей и стратегии продвижения продукта или услуги на рынке, а также непрерывное измерение и анализ эффективности маркетинговых действий. Крайне важно, чтобы анализ обеспечивал откровенную и открытую оценку превосходства фирмы с точки зрения навыков, ресурсов или положения на рынке, поскольку это обеспечит основу для конкуренции в предстоящий плановый период.

Тенденции в стратегическом маркетинге:

1. Цифровая трансформация: Внедрение цифровых технологий, таких как социальные медиа, аналитика данных и мобильные приложения, для улучшения маркетинговых кампаний и взаимодействия с клиентами.

2. Персонализация: Использование данных о клиентах для создания персонализированных предложений и взаимодействий, удовлетворяющих их индивидуальные потребности.

3. Устойчивое развитие: Интеграция принципов устойчивого развития и социальной ответственности в маркетинговые стратегии для создания позитивного воздействия на общество и окружающую среду.

Современные тенденции в стратегическом маркетинге включают в себя увеличенное внимание к персонализации маркетинговых коммуникаций, интеграцию цифровых технологий для улучшения

клиентского опыта, активное использование данных для принятия решений и разработки инновационных подходов к продвижению товаров и услуг на рынке. Развитие технологий и изменение поведенческих паттернов потребителей ведет к необходимости постоянного обновления стратегий маркетинга, в том числе акцентирования внимания на мобильном маркетинге, видеорекламе и взаимодействии с потребителями через социальные медиа [2].

Преимущества применения стратегического маркетинга:

1. Долгосрочная перспектива: Стратегический маркетинг ориентирован на долгосрочные результаты, что позволяет компаниям создавать стабильные и устойчивые позиции на рынке.

2. Улучшение принятия решений: Анализ данных и выработка стратегических планов помогают компаниям принимать обоснованные решения и минимизировать риски.

3. Увеличение эффективности ресурсов: Стратегический маркетинг позволяет компаниям оптимизировать использование своих ресурсов, направляя их на наиболее эффективные маркетинговые каналы и инициативы.

Применение стратегического маркетинга позволяет компаниям систематически выявлять и использовать возможности для устойчивого роста, разработать долгосрочные планы действий, обеспечивающие конкурентное преимущество, и эффективно адаптироваться к меняющейся рыночной среде, что способствует улучшению репутации бренда и увеличению прибыли

Рассмотрим практические примеры успешной стратегической маркетинговой практики:

1. Apple: Стратегия по созданию уникального продукта с привлекательным дизайном и высоким качеством, а также акцент на инновациях и удовлетворении потребностей клиентов.

2. Nike: Стратегия по созданию сильного бренда с акцентом на спорт, здоровый образ жизни и вдохновение клиентов.

3. Coca-Cola: Стратегия по созданию эмоциональной связи с клиентами через использование ярких образов, запоминающих рекламных кампаний и вовлечения в социальные и культурные события.

4. Amazon: Amazon применяет стратегический маркетинг, сосредотачиваясь на улучшении клиентского опыта, инновациях в области доставки и широком ассортименте товаров. Их акцент на удовлетворении потребностей клиентов и постоянном развитии позволяет им оставаться одним из лидеров в сфере электронной коммерции.

Эти примеры демонстрируют, как успешные компании применяют стратегический маркетинг для достижения своих целей и укрепления своих позиций на рынке.

Вызовы и перспективы стратегического маркетинга:

1. Быстро меняющаяся среда: Непредсказуемость рыночной среды и технологических инноваций требует от компаний гибкости и способности быстро адаптироваться к изменениям.

2. Конкурентная борьба: Стремительное развитие технологий и вход новых игроков на рынок усиливают конкуренцию, требуя от компаний более инновационных и эффективных стратегий.

3. Этические и устойчивые вопросы: Растущее внимание общества к этическим и экологическим вопросам ставит перед компаниями задачу интеграции принципов устойчивого развития в свою стратегию маркетинга.

Вызовы современного бизнеса, такие как быстрое развитие технологий, изменение предпочтений потребителей и усиление конкуренции, требуют от компаний принятия более гибких и инновационных подходов к стратегическому маркетингу. Перспективы стратегического маркетинга заключаются в использовании данных и аналитики для принятия обоснованных решений, интеграции цифровых технологий для улучшения клиентского опыта и разработки персонализированных стратегий маркетинга для удовлетворения потребностей современных потребителей [3].

Стратегический маркетинг является фундаментальным аспектом успеха современного бизнеса. Он обеспечивает компаниям возможность развиваться и процветать в условиях быстро меняющегося рынка, позволяя им выявить и использовать свои конкурентные преимущества, создавать ценность для клиентов и обеспечивать устойчивый рост. Внимательное анализирование рыночной среды, разработка эффективных стратегий и постоянное обновление планов в соответствии с изменениями внешних и внутренних факторов являются ключевыми элементами успешного стратегического маркетинга.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Маркетинг 5.0. Технологии следующего поколения / Филип Котлер, Сетиаван Айвен, Картаджайа Хермаван.: Пер. с англ. – А. Горман. –Москва: Эксмо, 2022. – 272 с. – (Атланты маркетинга). [https://www.litres.ru/book/filip-kotler/marketing-5-0-tehnologii-sleduuschego-pokoleniya-67141751/chitat-onlayn/]

2. Феррелл, О. К., и Хартлайн, М. (2020). Маркетинговая стратегия (8-е издание). Эффективное обучение. [https://www.cengage.uk/c/marketing-strategy-8e-ferrell-hartline-hochstein/9780357516300/?searchIsbn=9780357516300]

3. Раджаманнар Р. Квантовый скачок маркетинга. Если вы не внедрите это сегодня, вашей компании не станет завтра / Раджа Раджаманнар.: Пер. с англ. – А. Д. Сайфуллиной. – Москва: Эксмо, 2021. – 256 с. – (Атланты маркетинга). [https://book24.kz/product/kvantovyy-skachok-marketinga-esli-ne-vnedrite-eto-segodnya-vashey-kompanii-ne-stanet-zavtra/]

Бебеш В.В.,
студентка 3 курса специальности «Электронный маркетинг»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г.****, магистр, старший преподаватель,*
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г.Гродно

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Данная статья посвящена оценке показателей финансовой устойчивости в Республике Беларусь. Финансовая устойчивость является ключевым аспектом для устойчивого развития предприятий и экономики страны в целом. В статье рассматриваются основные показатели финансовой устойчивости предприятия, такие как коэффициент финансового левереджа, коэффициент покрытия процентных выплат и коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA.*

Финансовое состояние организаций является одним из главных факторов, которые определяют экономический рост в стране. Устойчивое финансовое положение организации обеспечивает основу для его успешной деятельности и способности противостоять финансовым трудностям.

Существует множество показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость организаций. Обычно они определяются законодательством государства и рассчитываются в конце отчетного периода.

В Республике Беларусь, в соответствии с Методическими рекомендациями по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утверждёнными приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14.10.2021 № 351, к показателям финансовой устойчивости относятся: коэффициенты финансового левереджа, покрытия процентных выплат, а также отношения процентных обязательств к прибыли до налогообложения, начисления процентов и амортизации (далее – EBITDA).

Коэффициент финансового левереджа (Кл) показывает зависимость организации от внешнего финансирования и рассчитывается по формуле:

$$\text{Кл} = \frac{\text{О}}{\text{СК}},$$

где О - обязательства организации (сумма значений строк 590 и 690 бухгалтерского баланса);

СК - собственный капитал организации (значение строки 490 бухгалтерского баланса).

Чем выше значение коэффициента финансового левереджа, тем больше организация зависит от внешнего финансирования и риски неисполнения ею обязательств [1].

Коэффициент покрытия процентных выплат (Кппв) определяет возможность организации погашать расходы по процентам за счет прибыли и рассчитывается по формуле:

$$\text{Кппв} = \frac{\text{EBIT}}{\text{ПУ}},$$

где EBIT - прибыль до налогообложения, начисления процентов (сумма значений строк 150, 131 и 132 за вычетом значения строк 102, 103 и 121 отчета о прибылях и убытках);

ПУ - проценты к уплате (значение строки 131 отчета о прибылях и убытках).

Значение коэффициента меньше 1 означает, что организация не в состоянии обеспечить уплату процентов своим кредиторам и имеет финансовые проблемы [1].

Коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA (Ко) определяет способность организации исполнять обязательства организации по кредитам и займам, а также по лизинговым платежам за счет доходов от текущей деятельности и рассчитывается по формуле:

$$\text{Ко} = \frac{\text{ПО}}{\text{EBITDA}},$$

где ПО - обязательства организации по кредитам и займам, а также по лизинговым платежам (сумма значений строк 510, 520, 610, 620, 636 бухгалтерского баланса);

EBITDA - сумма прибыли до налогообложения, начисления процентов (сумма значений строк 150, 131 и 132 за вычетом значения строк 102, 103 и 121 отчета о прибылях и убытках) и амортизации (отражена в составе показателей строк 020, 040, 050, 080, 112 отчета о прибылях и убытках).

Низкое значение коэффициента отношения процентных обязательств к EBITDA означает, что организация способна своевременно исполнять свои обязательства по кредитам и займам, а также по лизинговым платежам. Значение коэффициента выше 3 характеризует высокую долговую нагрузку организации [1].

Ориентировочные значения показателей оценки финансовой устойчивости организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Ориентировочные значения показателей.

Показатель	Оценка риска				
	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Критический
Коэффициент финансового левереджа	0<Кл<0,5	0,5≤Кл<1	1≤Кл<1,5	1,5≤Кл<2	Кл>2 или Кл<0
Коэффициент покрытия процентных выплат	Кппв>2	1,5<Кппв≤2	1,2<Кппв≤1,5	1<Кппв≤1,2	Кппв<1
Коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA	Ко<1,5	1,5≤Ко<2	2≤Ко<3	3≤Ко<5	Ко>5 или Ко<0

Источник: собственная разработка на основании [1].

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости ОАО «Слонимский мясокомбинат» за 2021-2022 гг. на основании данных форм бухгалтерской отчетности: «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о прибылях и убытках». Результаты расчётов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели финансовой устойчивости ОАО «Слонимский мясокомбинат» за 2021-2022 гг.

Наименование показателя	На 31.12.2022 г.	На 31.12.2021 г.	Абсолютные изменения 2022 к 2021
Коэффициент финансового левереджа	0,78	1,30	-0,52
Коэффициент покрытия процентных выплат	5,88	5,36	0,52
Коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA	0,08	0,08	0

Источник: собственная разработка на основании [2].

Согласно проведенным расчетам, которые представлены в таблице, можно сделать следующие выводы.

1. Коэффициент финансового левереджа показывает зависимость организации от внешнего финансирования. За анализируемый период данный показатель имеет тенденцию к уменьшению, что говорит о том, что с каждым годом у организации уменьшается зависимость от внешнего финансирования. Так, по состоянию на 31.12.2022 он уменьшился на 0,52 по сравнению с 31.12.2021 и составил 0,78, что означает, что организация имеет низкий уровень риска неисполнения своих обязательств.
2. Коэффициент покрытия процентных выплат определяет возможность организации погашать расходы по процентам за счет прибыли. В 2021 году значение показателя составило 5,36, что означает, что его значение находится в зоне очень низкого риска. В 2022 году наблюдалось увеличение данного показателя на 0,52, значение составило 5,88, что говорит об устойчивом финансовом положении организации.
3. Коэффициент отношения процентных обязательств к EBITDA определяет способность организации исполнять обязательства организации по кредитам и займам, а также по лизинговым платежам за счет доходов от текущей деятельности. За анализируемый период данный показатель находится в зоне очень низкого риска, что, в свою очередь является положительной характеристикой для организации.

Таким образом, оценив финансовую устойчивость ОАО «Слонимский мясокомбинат» можно сделать вывод, что динамика за отчетный период свидетельствует о достаточно стабильном положении организации.

Список использованных источников:

1. Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.by/– Дата доступа: 27.03.2024.
2. «Годовой отчет эмитента ценных бумаг за 2022г. Открытого акционерного общества «Слонимский мясокомбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://slmeat.by/. – Дата доступа: 27.03.2024.

Бердібаева Гаухар,
1 курс студенті, «Маркетинг» ББББ
Ғылыми жетекші: ***Дарибаева А.К****., э.ғ.к., профессор м.а.*,
«ESIL University» мекемесі, Астана қ.

МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ ТРЕНДТЕРІ

Аңдатпа: *Мақалада Қазақстандағы маркетингтің мазмұны мен даму тенденциялары қарастырылады. Пандемиядан кейін тауарлар мен қызметтерді жылжытудың қазіргі әдістеріне ерекше назар аударылады. Фитнес саласындағы маркетингтік әрекеттердің мысалы келтірілген.*

Маркетинг саласы сұранымды жан-жақты зерделеп, болжам жасап, жарнаманы пайдалану, өндірісті ынталандыру, сақтау мен тасымалдаудың осы заманғы тәсілдерін, тауарлардың тұтынушыға жетуіне жәрдемдесетін технологияны және басқа түрлерін қолдануға негізделеді. Жалпы, маркетинг саласы қай қоғамда болмасын маңызды рөлді атқарады, себебі нарықтағы әр сала қызмет көрсетумен айналысса да, тауар өндіріп-өткізсе де маркетингтік жүйеге белгілі бір мөлшерде тәуелді. Нарықтағы сұраныс пен ұсынысты қалыптастыру және оны дамыту, жарнама жасау осының барлығы маркетинг саласының міндеттері болып табылады [1].

Маркетинг бизнестің кез келген саласы үшін негізгі қызмет ретінде соңғы уақытта қарқынды дамып келеді, әсіресе интернет-маркетинг. Қазіргі кезде ертең бізді не күтіп тұрғанын ешкім дөп басып айта алмайды. Қандай трендтер пайда болуы мүмкін және қандай жарнамалық жобалар енді өзекті емес. Айта кету керек, 2000 жылдардан бастап әлем қатты дами бастады, сенсорлық телефондар пайда болды, олар біз үшін компьютерлерді жартылай дерлік алмастырды. Әрбір екінші адамның танымал әлеуметтік желілерде жеке парақшасы бар. Ол кезде ешкім бизнесті телефон арқылы жүргізуге болатынын елестете алмады. Енді карантин аяқталғаннан кейін адамдар ешбір шығынсыз офлайн сегментке қауіпсіз ауыса алады. Бірақ тұтынушылар 2019 және 2020-2021 жылдардың басымен салыстырғанда, сатып алу кезінде мүлдем басқа басымдықтарға ие. Мысалы, адам Астана қаласында кроссовка сатып алғысы келеді және ол Instagram аккаунтын іздейді деп елестете аласыз. Бірақ ол өлшемі оған сәйкес келмейді деп қорқуы мүмкін және оны қайтару өте қиын және көп күш пен уақытты қажет етуі мүмкін. Енді 2022 жылы сатып алушылар өздеріне қажетті өнімді таңдап, ол туралы ойлануға және сатып алмас бұрын дүкенге келіп, өнімді түртіп, сапасын бағалауға мүмкіндік алды. Пандемия мен сауда нүктелерінің жабылуынан туындаған дағдарыстан кейінгі басты міндет - ақша табу емес, өз тактикаңызды өзгерту және ең бастысы клиентпен қарым-қатынас жасау, бұл жаңа ұзақ мерзімді перспективаға айналады. пандемиядан кейінгі нұсқаулық. Карантин кезінде кең таралған жаңа құралдар - бұл бейне ағыны және әңгімелеу - бұл адамның өзі қалаған қорытындыға келетіндей етіп жазудың ерекше таланты.

Бөлшек саудаға қатысты тенденцияларды талдау, 2022 жылы болған өзекті бес негізгі үрдістер анықталды:

- Тұтынушылар көбінесе интернет-дүкендерге қызығушылықпен кіреді.
- Сатып алушылар брендтерді мұқият таңдайды.
- Тұтынушылар тауардың сапасына деген талапты күшейте бастады.
- Тұтынушылар кез келген өнімді жеткізудің алуан түрлі нұсқаларына үйренген.
- Тұтынушылардың сұранысы тұрақты өсуде [2].

Өзін-өзі оқшаулау режимінен кейін тұтынушылар әдеттегі сатып алуларының орнын іздейді. Айта кету керек, карантиннен кейін дүкендер қайтадан ашылды, дегенмен интернет-дүкендердің үрдісі жалғасты. Өнім өндірушілері жарнамалық кодтар дәстүрлі түрде пайдаланылмайтын өнім санаттары үшін де арнайы ұсыныстарды әзірлеу мүмкіндіктерін іздеуі керек.

2023 жылы Қазақстанның жарнама нарығы оның алдынғы жылдармен салыстырғанда өсім көрсетті. Оң динамиканың негізгі себептері Ковидтен кейінгі кезеңдегі экономиканың біртіндеп қалпына келуі және 2020 жылдың кешіктірілген әсері болды, бұл кезде көптеген қазіргі және жаңа жарнама берушілер өз жұмысын кейінге қалдырды, бірақ оларды 2021 жылы тұтынушылық сұраныстың қалпына келуі жаңа шындыққа бейімделе отырып жүзеге асырды.

Сонымен, Қазақстандағы өзекті маркетингтік трендттері:

- Маркетинг соңғы жылдары экономиканы цифрландыруға байланысты айтарлықтай дамыды және қазақстандық компаниялар жергілікті жағдайларға белсенді түрде бейімделген клиенттермен жұмыс істеудің жаңа батыстық әдістері де қолданылуда.
- Маркетинг дамуда үлкен серпіліс алды, әсіресе карантин кезінде, оффлайн сату мүмкін болмай қалған кезде. Онлайн сатудың артықшылықтарын бағалай отырып, қазақстандық бизнесмендер цифрлық технология мамандарын шақырып, цифрлық маркетинг құралдарын белсенді пайдалана бастады.
- Онлайн-сатып алу, тауарларды жеткізу, сату шұңқырын талдау айтарлықтай дамыды, тіпті оқиғалық оқиғалар онлайн режимінде дами бастады.
- Көптеген компаниялар чат-боттарды пайдалана бастады және жаңа платформаларды сынап көрді.
- Бейне ағыны және әңгімелеу сияқты жаңа цифрлық технологиялар дамыды.

- Онлайн-сатулардың өсуіне TikTok платформасы мен қазақстандық Aitube бейне платформасы ықпал етті.

Қазақстандағы маркетингті дамытудың осы негізгі трендттер жалғасын табады. Сондықтан барлық компаниялар (үлкен де, кіші де) ұзақ мерзімді жоспарлау мен өзгеретін қажеттіліктерге жылдам жауап беру арасындағы теңгерімді табуы керек.

Маркетингтің Қазақстан қоғамында алатын орны ерекше десек қателеспеспіз. Маркетингтік сан алуан әдістер көмегімен мемлекетіміздің нарығында орын алатын атақты тауарлар және қызмет түрлері өзінің шарықтау шегіне жетті. Бұл жерде маркетинг саласына кіретін келесі әдістерге тоқталып кету өте маңызды, себебі олардың нәтижесінде белгілі тауарлар сұранысқа иеленеді. Ең алдымен, жарнама туралы айтсақ, ол үлкен аудиторияға бағытталған және тауар туралы хабарлайды. Бүгінгі таңда жарнамаларды кез келген жерден көруге болады, дәл солардың арқасында бәсекелестік нарығында ең мықты тауар немесе қызмет жеңімпаз атанып, халық қызығушылығын оятады. Келесі кезекте жұртшылықпен байланыс, бұл үрдіс кең аудиторияға шынайы ақпарат береді, яғни өндірушілер тек тұтынушымен емес сонымен қоса қоғамда орын алатын өзге де адамдармен, фирмалармен байланыс орнатады. Тікелей маркетинг жеке байланыс, икемділік және мәміле жасау қабілеті ретінде қарастырылады. Тікелей маркетинг көмегімен тауар өндіруші мен сатып алушы арасында берік байланыс пайда болады. Өткізуді ынталандыру сатудың қысқа мерзімді өсуіне алып келеді және жарнама мен сатуды толықтыратын маркетингтік әдістердің бірі, ол көбінесе толықтырушы қызметін атқарғанымен өте маңызды болып табылады [3].

Қазақстан дамушы ел болғандықтан дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне сүйене отырып қоғамдағы маркетингтің орның жоғары дәрежеге көтеруі қажет. Қазіргі таңда, дамыған мемлекттер бұқаралық ақпараттар құралдары көмегімен шығарылған жаңа өнім немесе дамып бара жатқан қызмет түрі жайлы жылдам мәлімет береді, көбінесе олар ақпаратты жеткізу үшін ғаламтор желісін пайдаланады. Шыны керек, бүгінгі күні Қазақстандық жастар ғаламторда жүзеге асатын жарнама көмегімен табыс табуда, бұл үлкен маркетингтік процесс болып есептеледі, себебі блогерлер оларды қызығып қарайтын аудиторияға белгілі тауарды ұсыну арқылы тек өзіне ғана емес, сонымен қатар жарнамаланған тауарды өндіретін кәсіпорынға да пайда алып келеді. Нәтижесінде халық қызыққан тауарын тұтынады, өндіруші клиентті өзіне тартады, ал жарнамалаушы атқарған қызметі үшін марапатталады. Солайша ғаламторлық жарнамалауды жасау арқылы халық қажеттіліктерін қанағаттандырады және ел дамуына үлес қосады.

Сонымен қоса, осы орнап жатқан өзгерістердің мысалы ретінде, фитнес студия "Sunshine"-ды қарастырайық. Осы мекемеде маркетинг бөлімінде анализ жасау, клиенттермен қалай жұмыс жасау керек, оларды қызықтыру үшін арнайы сайттар мен бағдарламарды дұрыс құру, контент жасау, сторителлинг пен вирустық видеоларға жаңа идеялар іздеу, және сатылымдарды қалай дұрыс жүргізумен күнделікті айналысады. Яғни, күнделікті Fitbace, 1FIT арқылы қанша клиенттердің келіп, жағымды отзывтары қалдыруын, сонымен қатар акциялардың жұмыс жасау деңгейін бақылап отырамыз. Фитнес студияға келетін клиенттердің көңілінен шығу үшін: тазалық жағына, жарты жыл сайын жаңа инвентарьлар, спорттық киімдердің түр- түрін сатылымға қою, ремонт, жаңа бағыттардың ашылуына және студияның барынша кең және ыңғайлы болуына аса мән беріледі.

Әрине, жұмыс барысында қиындықтар туындайды және оны дер уақытында шешу үшін маркетинг бөлігі және қызметкерлер өз күштерін салуға тырысады. Қиындықтар деп маусымға байланысты клиенттер санының өзгеруін, әлеуметтік желіде өтпей жатқан бейне-материалдар және жұмыс сапасын айтуға болады. Бұл уақытша орнайтын қиындықтардың шешімін баланста ұстап отыру үшін, күн сайын сайттардың жұмыс істеп тұрғанын, қызметкерлердің сапалы тренировка өткізуін және клиенттермен дұрыс қарым-қатынас орнатуын бақылап отырамыз.Сонымен жұмыс процессіне қарай отыра, кез келген мекеме маркетинг саласына тікелей мұқтаж екенің және еліміздің дамуына үлкен әсерінің тиіп жатқанын айтуға болады.

Маркетинг - күрделі, көп жоспарлы және динамикалық құбылыс демекші, оны дұрыс басқарып, пайдалану мемлекет дамуына орасан зор үлес қосады. Қазақстан маркетингтің жарнамаға қоса өзге әдістерін қолдана бастаса, жаңа дәрежеге жететіні анық.

Қазіргі кезде маркетинг жетілген, әрі анықталған ғылыми және машықтық құрамдас деңгейіне қолдануының айтарлықтай мол тәжірибесі мен сипатталып, барынша көп жақтылығында және басқа да осы аумақтағы әйгілі мамандардың еңбектерінде қарастырылған, тоқталып кетерлік жағдай, маркетинг осы орайда қазіргі уақыттағы алдыңғы қатарлы елдерде қамтамасыз етілетін экономикалық дамудың жоғарғы деңгейіне сай келеді.

Қорытындылай келе, маркетинг саласы елімізіге елеулі өзгерістер әкеліп жатыр: көптеген компаниялардың өз құрылымында маркетинг бөлімі ғана болып қоймай, сонымен қатар кәсіпорындардың басшылары да өсіп келе жатқан бәсекелестік жағдайында маркетингтің қаншалықты маңызды екенін түсінеді. Маркетингке бизнесті дамытудағы стратегиялық бағыт ретінде қарай бастайды, демек маркетологтың мәртебесі және ол шеше алатын мәселелердің деңгейі өсуде. Сонымен қатар Қазақстанда тікелей маркетингтің сан алуан түрлері белсенді дамуда, ол тауарларды телефон, теледидар, Интернет желісі және БАҚ-тың басқа түрлері, жаңа технологиялар көмегімен, сонымен қатар таратып сату және дербес сату көмегімен жүзеге асырылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Багиев, Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов; Под общей ред.Багиева Г.Л.- М.: Издательство «Экономика», 2016. – 703 с. [https://tourlib.net/books_others/bagiev.htm]
2. https://loreleiwebdesign.com/kk/marketing-trends-to-follow-in-2019/
3. https://1referat.kz/menedzhment-marketing-memleketti-baskaru/marketing-turleri-zhane-olardyn-qazaqstanda-damu-tendenciyalary.html

Семенова К.В., Берекенова Р.Р.,
студенты 4 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Подгорная Л.К., старший преподаватель***
ФГБОУ ВО «АГТУ», г. Астрахань

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ЕЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. *В статье рассматривается влияние цифровой трансформации банковских услуг на экономическую безопасность государства и его стратегическое развитие, а именно анализируются основные тенденции и вызовы, связанные с внедрением новых технологий в банковскую сферу, а также их потенциальные преимущества и риски.*

Впервые термин «цифровая трансформация» был использован в 1995-м году американским учёным из Массачусетского университета Николасом Негропонте с целью разграничения возможностей новой и старой экономик, но активное его применение началось лишь в 2000-х гг. Именно в этот период хозяйствующими субъектами стали использоваться цифровые технологии для оптимизации и реинжиринга методов хозяйствования.

Цифровая трансформация коснулась не только всех сфер экономики, но и государственных (муниципальных) учреждений, образовательных систем и других аспектов жизни общества.

В общем виде цифровая трансформация представляет собой внедрение информационных технологий, автоматизированных систем и инструментов оптимизации деятельности.

Цифровые технологии как инструмент цифровой трансформации отражают масштаб и темпы социально-экономического развития и воздействуют на хозяйствующий субъект поэтапно. Алгоритм проведения цифровой трансформации наглядно представлен на рисунке 1.

Рассмотрим каждый из представленных этапов более подробно.

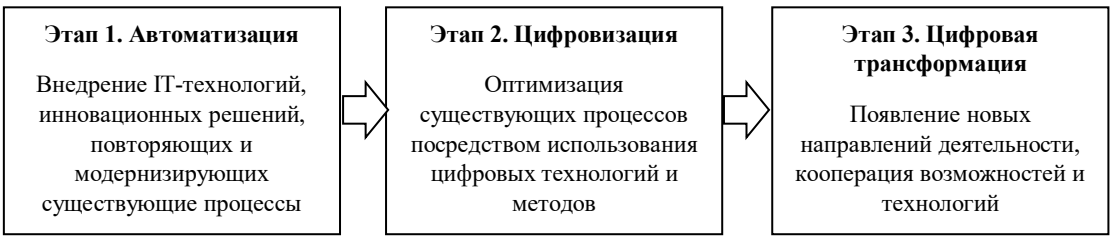


Рисунок 1 – Этапы цифровой трансформации хозяйствующих субъектов [2]

Начнем с 1-го этапа. Автоматизация представляет собой своего рода подготовку к трансформации и выступает относительно простым, но важным процессом. Она может включать в себя использование программного обеспечения, систем управления базами данных, искусственного интеллекта, аналитических и других технологий, которые упрощают, ускоряют и снижают степень возникновения ошибок.

Следующий этап – Цифровизация. Она выступает своего рода пограничным состоянием, то есть цифровая трансформация уже началась, но своей контрольной точки не достигла. Процесс цифровизации проявляется в использовании методов реинжиринга, блокчейна и LEAR-методов [4].

И завершающим этапом алгоритма является цифровая трансформация, которая в своей итоговой фазе открывает бизнесу новые возможности и пути развития.

Эффективность использования цифровых технологий, безусловно, высока, поэтому каждый сектор заинтересован в их применении. Наиболее масштабно цифровая трансформация коснулась сферы оказания банковских услуг. Сегодня каждый клиент большинства банков может с легкостью воспользоваться их услугами, используя только собственный смартфон.

Описывая механизм цифровой трансформации в банковском секторе, можно также выделить свои определенные этапы, представленные на рисунке 2.

Одним из первых цифровых банков в России стал Тинькофф Банк, открытый в 2006 г. Деятельность банка осуществлялась преимущественного посредством использования цифровых технологий, что позволяло сокращать издержки на обслуживание физических отделений. Такой подход к осуществлению деятельности позволил Тинькофф Банку быстро адаптироваться под специфический спрос клиентов банка, поскольку каждому требовался индивидуальный подход.

По состоянию на 2022 г. Тинькофф Банк был лидером в блоках «Платежные сервисы и технологии» и «Оформление продуктов» и почти достиг полной цифровой трансформации (по уровню цифровизации занимает 3-ю позицию) [3].

Рисунок 2 – Этапы цифровой трансформации хозяйствующих субъектов банковской сферы [1]

Сегодня клиенты банка могут беспрепятственно оплачивать товары и услуги любыми платежными средствами, включая СБП и ЕБС, и открывать банковские продукты через приложение.

На современном этапе многие российские банки также пытаются достичь полной цифровой трансформации, но, поскольку процесс является довольно затратным и трудоёмким, цифровизируют лишь некоторые услуги.

Клиентские сервисы являются одним из ключевых инструментов, обеспечивающих взаимодействие банка и клиента. По состоянию на февраль 2023 г. порядка четверти российских банков (24%) используют голосовых роботов-помощников, которые позволяют значительно сократить время ожидания клиентами ответа на интересующий вопрос, а также помогают четко разграничивать темы вопросов между квалифицированными специалистами.

На банковских сайтах и в банковских приложениях роботы помощники встречаются уже у 27% российских банков. Использование робота-помощника в банке может помочь клиентам быстрее и проще получать информацию и решать проблемы.

Помимо использования роботов-помощников банки сегодня получили доступ и к другим цифровым инструментам [5]:

1. Онлайн-банкинг. Это система, которая позволяет клиентам банка управлять своими счетами через интернет. Она включает в себя функции, такие как просмотр баланса, оплата счетов, перевод денег между счетами и другие услуги.
2. Мобильные приложения. Это аналоги онлайн-банкинга, которые доступны на мобильных устройствах. Они предоставляют те же функции, что и онлайн-банкинг, но с возможностью использования на ходу.
3. Системы интернет-платежей. Это системы, которые позволяют пользователям совершать платежи через интернет, такие как оплата коммунальных услуг, штрафов и т.д.

Как и многие другие сферы, банковская индустрия претерпевает значительные изменения под воздействием цифровизации. В целом, влияние этих изменений на экономику может быть как положительным, так и отрицательным.

К положительным аспектам можно отнести:

1. Упрощение доступа к финансовым услугам: благодаря цифровым технологиям, людям стало проще управлять своими финансами и получать доступ к банковским услугам, таким как кредиты и депозиты. Это стимулирует экономический рост и способствует увеличению благосостояния населения.
2. Повышение эффективности. Цифровизация позволяет банкам автоматизировать свои процессы, что снижает издержки и улучшает эффективность работы. Это, в свою очередь, приводит к увеличению прибыли банков и стимулирует инвестиции в экономику.
3. Развитие инноваций. Цифровизация способствует развитию новых технологий и инноваций в банковской сфере, что может привести к созданию новых рабочих мест и стимулированию экономического роста.

Однако существуют и отрицательные аспекты цифровизации банковской сферы:

- риск кибератак. Цифровые технологии делают банки более уязвимыми для кибератак, которые могут привести к потере данных, нарушению работы систем и даже к финансовым потерям.
- рост безработицы. Автоматизация процессов может привести к сокращению рабочих мест в банковской сфере.

Список использованных источников

1. Кокшарова, Т.А. Влияние цифровой экономики на банковскую сферу и современные тенденции ее использования // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2018. № 24(45). – С. 85-87.
2. Макаркина К. В., Попонкина Ю. С. Цифровизация банковского сектора в России / К. В. Макаркина, Ю. С. Попонкина // Контентус. – 2022. – № 6. – С. 34 – 42.

3. Интернет-ресурс: https://www.banki.ru/news/research/?id=10950478 (дата посещения: 06.03.2024 г.).
4. Интернет-ресурс: How to Become Digital Leader // Arthur D. Little: https://www.adlittle.com/sites/default/files/viewpoints/ADL_HowtoBecomeDigitalLeader_02.pdf (дата обращения: 04.03.2024 г.).
5. Интернет-ресурс: Что такое цифровая трансформация? // РБК. Тренды: https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5d695a969a79476ed81148ef (дата обращения 04.03.2024 г.).

Абдрахманова Ж.К, Бекбергенова Д.А.,
студенты 3 курса специальности «Международные отношения»
Научный руководитель**:НурсултановаЛ.Н.,**д.и.н.,профессор
ТОО «Международный университет Астана», г.Астана

КАЗАХСТАНСКО-ГЕРМАНСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Аннотация. *В статье исследуются вопросы торгово- экономических связей между Казахстаном и Германией за последние тридцать лет, которые имеют теоретическое и практическое значение не только для двух стран, но и для Центральной Азии. Немецкие компании участвовали в реализации совместных проектов в рамках Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана, используя для этого диалоговые площадки Казахстанско-германского делового совета, Астанинского экономического форума, Совета иностранных инвесторов при Президенте РК. Для Казахстана большой интерес представляет опыт Германии по созданию возобновляемых источников энергии, внедрению энергосберегающих технологий, развитию здравоохранения.*

Перспективы отношений Казахстана и европейских государств основаны на понимании того, что регион Европы является одним из мировых политических и экономических центров, а также внутри Европейского Союза сильны интеграционные процессы. Вместе с тем и Центральная Азия представляет огромный интерес в связи с сырьевым потенциалом, геостратегическим положением и повышением роли стран этого региона в сохранении стабильности в мире. Одним из основных документов, на котором базируется казахстанско-германское сотрудничество, стал договор между ФРГ и РК о развитии широкомасштабного сотрудничества в области экономики, промышленности, науки и техники, подписанный в 1992г. Именно в тот период немецкие бизнесмены стали проявлять интерес к казахстанскому бизнесу.

Например,29 марта 1993 г. заключен контракт с фирмой по модернизации систем управления воздушным движением, на основе которого было составлено ТЭО, давшее возможность внедрить автоматизированную систему управления в Алматы и Актюбинске, в 1998 г. общая сумма проекта составила 32,1 млн долл. США. Германия поставляет пассажирские вагоны, технические средства сигнализации, автоматизации и связи, промышленное оборудование. В области связи и телекоммуникаций реализован проект «Модернизация и расширение сетей связи Казахстана», осуществляемый за счет кредита Германии на общую сумму 500,0 млн. ДМ, выделенного для приобретения оборудования для ОАО «Казахтелеком» [1].

Что касается прямых инвестиций, то на 1 января 2003 г. в Казахстане было зарегистрировано 367 совместных предприятий или компаний со 100% немецким капиталом, из которых около 200 действовало активно. В республике также осуществляли свою деятельность более 120 представительств и филиалов немецких фирм, большая часть которых находилась в Алматы. Кроме того, довольно много компаний функционировало через казахстанских партнеров, предоставляя им право сбыта своей продукции. Можно с уверенностью сказать, что казахстанско-германские экономические отношения развиваются стабильно[2].

Выставки и ярмарки, экономические форумы и презентации способствуют установлению непосредственных контактов между предпринимателями.19 октября 2009г.прошла презентация экономических возможностей Мангистауской области, а установление партнерских связей между портовыми городами Актау и Гамбург стало главной целью второго казахстанско-германского Экономического форума. Особое внимание было уделено вопросам развития экономической зоны Морпорт Актау с размещением в ней высокотехнологичных, экспортоориентированных производств, а также реализации проектов по созданию Каспийского энергетического хаба. Германия являлась важным торговым партнером Казахстана в Европе, на нее приходится 85 % товарооборота [3].

Свидетельством тому служат высокие результаты. Товарооборот в 2011 г. превысил 6 млрд евро, Германия вошла в 10-ку самых крупных торгово-экономических партнеров Казахстана и инвестировала в экономику РК более 1 млрд долл. США, количество предприятий с германским капиталом уже превысило более 1200.

Деловые круги Германии представлены почти во всех отраслях экономики Казахстана. Среди них следует отметить такие концерны как «Linda Group», «Heidelberg cement», «Knauf» , «Metro Cash&Carry», «Thyssen Krupp», «BASF», «Siemens», «Henkel», «Bosch и др.», которые своими усилиями инвестировали в экономику Казахстан более 500 млн. евро и создали несколько тысяч рабочих мест, привнеся в страну передовые германские технологии и инновации.

С июля 2010 г. функционирует казахстанско-германский Деловой совет по стратегическому сотрудничеству. Развитию взаимовыгодных контактов способствует деятельность казахстанско-германской Межправительственной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству. Регулярно проводятся Дни экономики Казахстана в крупнейших промышленно-финансовых центрах Германии, а также Дни германской экономики в Казахстане. Данные мероприятия способствуют развитию партнерства между представителями малого и среднего бизнеса двух стран.

По итогам 12 месяцев 2018 г. товарооборот между Германией и Казахстаном увеличился на 10,8% за год и составил 2,1 млрд долл. Тем временем за январь–август 2019г. товарооборот составил 1,1 млрд долл. США – на 30,4% меньше, чем за аналогичный период 2018г. На конец сентября 2019 г. в РК действовало 606 компаний с участием капитала из Германии, из них 575 – это малые предприятия, 20 – средние, 10 – крупные компании. К примеру, Германия входит в десятку стран, лидирующих по объёму инвестиций в обрабатывающую промышленность РК (396,5 млн долл. США); в сферу электроснабжения, подачу газа, пара и воздушное кондиционирование было инвестировано 111,8 млн долл. США, в сферу профессиональной, научной и технической деятельности – 181,8 млн долл. США.

Кроме того, продолжаются работы по созданию новых проектов. Так, в октябре 2019г. в ходе Казахстанско-Германского бизнес-форума в Берлине достигнуты договорённости о реализации инвестиционных проектов с немецкими компаниями на общую сумму порядка 700 млн долл. США.В целом за 2018 г. в Казахстане были реализованы 4 инвестиционных проекта с участием немецкого капитала на сумму более 183 млн. долл. США в сфере торговли, промышленности и возобновленных источников энергии (ВИЭ). Реализация этих проектов позволила создать около 400 новых рабочих мест.

Также в апреле 2019 г. в рамках 12-го заседания Межправительственной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству между РК и ФРГ была достигнута принципиальная договорённость о разработке и подписании на высоком уровне проекта Дорожной карты, систематизирующей сферы сотрудничества между странами и направленной на реализацию проектов в различных секторах экономики. Немецкие инвестиции в РК сократились на внушительные 22% по сравнению с прошлым годом[4].

20 июня 2023г. в .Астане прошел казахстанско-германский бизнес-форум с участием Президента Республики Казахстан К-Ж. Токаева и Президента Федеративной Республики Германии Ф-В. Штайнмайера. Мероприятие, организованное Министерством иностранных дел РК совместно с АО «НК» KAZAKH INVEST» при поддержке Восточного комитета германской экономики и Представительства германской экономики в Центральной Азии, было направлено на поиск по углублению двустороннего сотрудничества в приоритетных секторах экономики. Выступая на открытии мероприятия, Главы Государств призвали предпринимателей двух стран расширять масштабы сотрудничества и укреплять инвестиционные связи, а также активно участвовать в реализации новых совместных проектов. В рамках мероприятия германские и казахстанские компании подписали 23 соглашения по совместным проектам на общую сумму $1,7 млрд. Подписанные соглашения предполагают создание совместных проектов в области переработки редкоземельных металлов, производство машиностроительных станков и сельскохозяйственной техники, а также текстильной промышленности, рыбного хозяйства, зеленой энергетики и др.[5].

В феврале этого года в Берлине прошло заседание рабочей группы по финансированию совместных проектов и большая межправительственная встреча. «24KZ». Для Германии Казахстан – ведущий партнер в Центральной Азии. 90% немецких инвестиций приходятся на несырьевой сектор. Растет и товарооборот. Согласно немецким статданным, объем двусторонней торговли в прошлом году составил почти 9 млрд евро. Главной темой стало диверсификация экономики, а именно то, что Казахстан вместо сырья может поставлять готовые продукты, сделанные у себя в стране. Стороны обсудили основные направления совместной работы в сфере сельского и водного хозяйства, экологии, инфраструктуры, образования и науки. Очень большой фокус уделяется со стороны Германии к альтернативной энергетике. Потенциал производства альтернативной энергии в РК тоже рассматривается ФРГ как очень положительный аспект взаимодействия. Несколько недель назад немецкий фонд науки и политики впервые включил нашу страну в список «средних держав», а это в свою очередь означает, что Казахстан как государство играет важную роль на экономической и политической арене[6].

Список использованных источников:

1. Архив Президента Республики Казахстан(РК).Фонд.75-Н.Опись.1.Дело5000.Лист 93.
2. Джунусалиева Г. Германия и Казахстан: проблемы и перспективы экономического сотрудничества // KAZAKHSTAN, 2003, №1.
3. Шпагетер Р.О. Германия и Казахстан-партнерство в глобальном мире// Вестник дипломатии, 2009, №4(22).
4. Казахстан и Германия укрепляют инвестиционное партнерство https://finprom.kz/ru/article/nemeckie-investicii-v-rk-sokratilis-na-vnushitelnye-22-po-sravneniyu-s-proshlym-godom дата обращения:12.03.2024
5. В Берлине в рамках Казахстанско-Германской Межправительственной Рабочей группы определены новые направления экономического сотрудничествanvest.gov.kz/ru/media-center/press-releases/kazakhstan-and-germany-strengthen-investment-partnership/ дата обращения:12.03.2024
6. Найманбаева Ш., Лавриновский М. Казахстан и Германия наращивают торгово-экономическое сотрудничество https://24.kz/ru/news/social/item/639335-kazakhstan-i-germaniya-narashchivayut-torgovo-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo дата обращения:12.03.2024

Mukhamejanova A., *PhD, Associate Professor*
Dauren Nurkasymov*, master's student*
Esil University , Astana c. Kazakhstan

AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF KAZAKHSTAN TODAY: FOOD SECURITY

At the present stage of development, more than 700 million people lack food, which suggests that the amount of food consumed has decreased to the level of food shortage among the population in some countries. If we look at food security more broadly than acute shortage and hunger, it turns out that about 17.2% of the world's population, or 1.3 billion people, experience moderate food shortages, that is, they do not have regular access to a full and balanced diet [1]. This trend may become a wake-up call for many countries and as a result, today there is a need to pay more attention to food security issues.

It is also worth noting that during the crisis and the economic damage caused by it, the importance of food security issues has increased, which affected approximately 96 million people in the world. Since 2015, the level of food shortage has been increasing, for example, in 2019-2020 it increased from 8.0% to 9.3%, and in 2021 it reached 9.8%. In 2021, there were from 702 to 828 million hungry people in the world, and since the beginning of the COVID-19 pandemic, their number has increased by 150 million: by 103 million people in 2019-2020 and by another 46 million in 2021. It is important to note that in the near future around the world about 670 million people, or 8% of the world's population will suffer from hunger and by 2030 this figure will not change much compared to 2015 [2].

It is also worth considering such factors as the consequences of the escalation of the Russian-Ukrainian conflict have affected global supply chains and created a wide range of problems, which include rising prices for raw materials and goods, reorientation of transport corridors in the region. At the same time, even before the conflict in Ukraine, world food prices reached a historic record level. So in February 2022, the average value of the FAO food price index was 140.7 points, which is as much as 20.7% higher than in January last year and exceeded the previous record figure of February 2011 by 3.1 points. By the end of March, an even greater increase in prices is expected, so in the European Union, inflation in annual terms is expected to reach a record level of 7.5%, in the United States at a level of more than 8%. International experts almost unanimously declare that in the coming months the price increase will continue and this will lead to an increase in the cost of living around the world. The rapidly changing world has shown that there is a problem of assessing the real state of stocks of products as vital consumer goods in the regions and in the republic as a whole. And as a result, in modern conditions, Kazakhstan has begun to pay more and more attention to issues of sustainable development and food security of the country. Which ultimately determines the relevance of the topic and makes it necessary to conduct more in-depth research on assessing food security in the country.

Therefore, the main purpose of the article is to assess food security in Kazakhstan and offer recommendations aimed at improving the country's food security. The scientific novelty of the article lies in the fact that the authors assessed the country's food security according to the data of the Bureau of National Statistics of the Republic of Kazakhstan and supplemented with data from the global food security index report, the authors also gave the main directions for ensuring the country's food security

Today, the country's food security issues are considered one of the most important aspects that has a significant impact on ensuring the preservation of sovereignty and governance of the country. Currently, Kazakhstan has a high potential for the development of the agro-industrial complex and the ability to provide the population of the republic with almost all types of food products in accordance with scientific nutrition standards [6, 7].

At this point in time, it is worth noting that the economic consequences of the COVID-19 epidemic and the measures taken to prevent it have led to an increase in food prices and as a consequence, one can observe the economic unavailability of healthy nutrition in many countries in the world [2]. As a result, to a large extent, the government's success in increasing the level of food security depends on the country's ability to withstand various types of threats and disasters, the level of agricultural development, the growth of basic agricultural indicators, for example, the gross harvest of major crops, the production of certain types of livestock products, etc. [9]. Therefore, let's consider the gross harvest of agricultural crops in the Republic of Kazakhstan, the data of which are presented in Figure 1.

According to Figure 1, at the present stage of development, the Republic of Kazakhstan ranks 32nd in the global food security index – 72.1 points, while the strengths of the country's food security include: the proportion of the population below the global poverty line 99.8 points; the food security program 100.0 points; sufficiency of supplies 86.8 points, protein quality – 85.9 points etc. At the same time, the weaknesses include: water - 36.2 points.

At the same time, it should be borne in mind that the achieved level of economic development of Kazakhstan, which is based more on traditional production process technologies, including processing of raw materials, cannot sufficiently meet the requirements and demands of the international market, which is a deterrent for more intensive development of the republic.

As a result, the level of competitiveness of domestic goods produced in the country does not fully meet the modern requirements of world markets.

Let's take a closer look at the global food security index of Kazakhstan: its constituent elements according to Figure 2. To date, the index includes:

- the accessibility index is in 49th place and is 78 points, which is an increase of 9 points compared to the global average. It is also worth noting that the highest increase compared to the average level in the world is the food program program: by 27.6 (100 points – rating 1), the decrease occurred in the proportion of the population that is below the global poverty line – (-24.7) – 99.8 points and is in 12th place;

- the assortment is 67.2 points and is in 23rd place, which is 9.4 points higher than the global average. The highest increase in the index is agricultural research and development compared to the global average – by 29.9, which is 77.0 points (7th place).

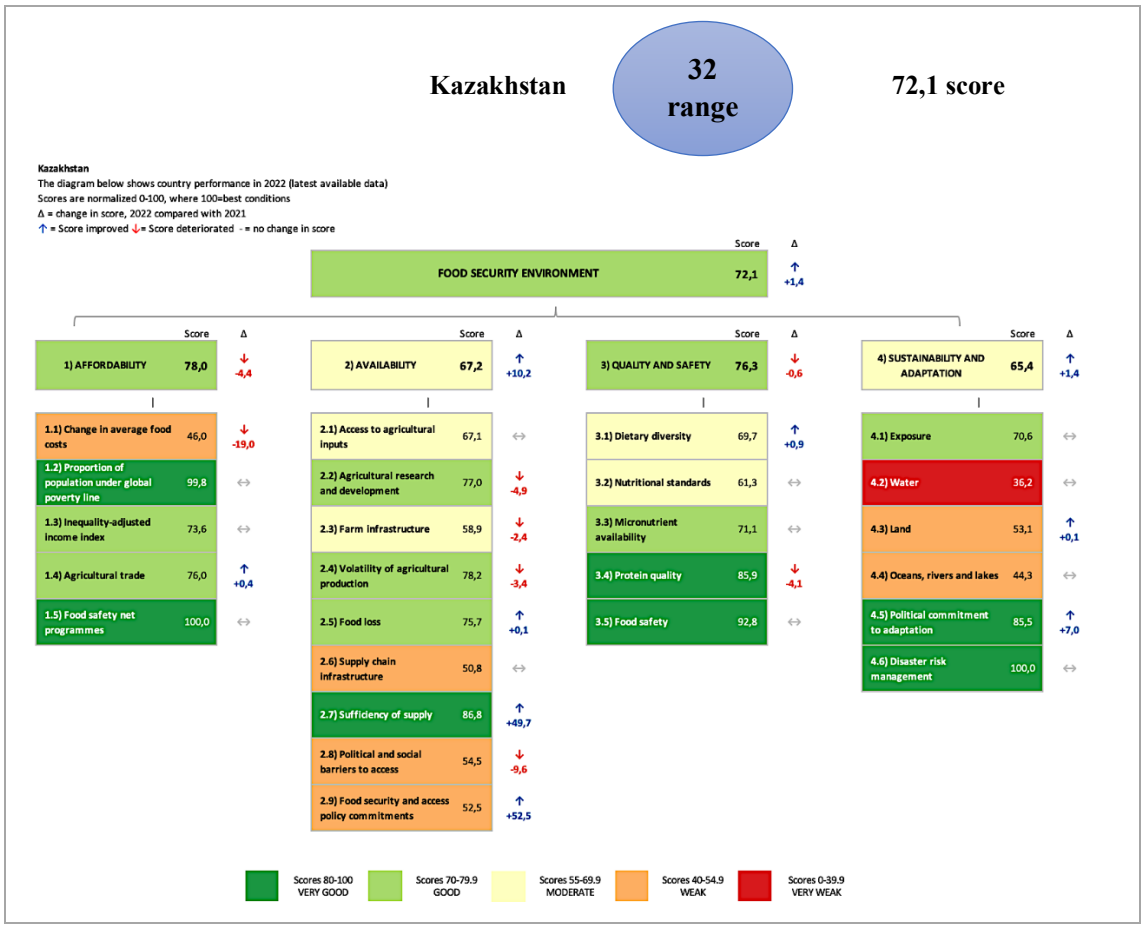


Figure 1. **Profile of Kazakhstan according to the global Food Security Index for 2021**

** Compiled by the authors based on the source [9]*

The most significant decrease occurred in the following index: political and social barriers to access – (-4.2) – 54.5 points (62nd place) and compared to the previous year, this indicator decreased by (-9.6);

- the quality and safety index is in 32nd place, which is 76.3 points and fell by (-0.6) compared to the previous year, but at the same time it is 10.4 points higher than the global average index. It is also worth noting that the highest increase is in protein quality and food safety, which is 17.4 and 16.4, respectively, compared to the global average index. The decrease is observed in the index of the standard of nutrition – by (-2.4) compared to the average index in the world;

- the index of sustainability and adaptation is 65.4 points and is on the 22nd place and compared to the global average index. The highest index here is disaster risk management, which is 100 points and is in 1st place. The lowest water index, which is only 36.2 points and is in 57th place and also lags behind the world average index by (-5).

Thus, one of the main directions of ensuring food security can also be the growth of the competitiveness of agriculture and the quality of manufactured products. One of the aspects of this direction can be proposed for the further development of small-scale production of agricultural products in private subsidiary farms. Since it is this aspect that has a simultaneous impact on the growth of employment of the rural population and the further development of food security, which leads directly to an increase in the income of the population, its solvency, and ultimately is a factor in the revival of agricultural production, the engine of trade growth, etc. Also, we should not forget about the formation and further development of export-oriented production, but this is not to the detriment and taking into account the internal needs of the country, not to the detriment of the country's food security. According to the global food security index, in Kazakhstan, public spending on agricultural R&D is only

3.3%, therefore, the development of breeding, genetic and technical and technological modernization of the agro-industrial complex and the introduction of high-tech technologies are becoming particularly relevant and important for the growth of the country's food security. And as a result, we should not forget about the importance of the regions [10] in the development of food security, namely, increasing the contribution of the regions to the formation of the country's food resources.

Today, food security can be compared in importance with environmental and physical security, which guarantees human survival, since food is considered the basic human need, that is, essential products, and without them it is impossible to support the life of the population of the country. Therefore, the most important and responsible task of the country is to maintain food security at the proper level of development. The main conditions for achieving food security in the country are: the availability of food in the required quantity and quality for the population of the country; the use of high-quality products in such quantities as will be sufficient for a full diet; the proper level of turnover of production processes in the agricultural and food industry; for various social groups, economic and financial access to food. It should be noted that the main condition for achieving food freedom of the country and its regions is the creation of conditions for uninterrupted provision of citizens with food, regardless of internal and external threats. Ensuring and creating sustainable food security of the country should be carried out at all levels of government: starting from the republic, district and local authorities and ending with agricultural organizations.

Thus, the authors assessed the country's food security and revealed that today the population of the country has reduced the consumption of food for a certain range of products as a result of the growth of food inflation in the country, the rise in price of products, low wages of the population, etc. It is also worth noting that today Kazakhstan ranks 32nd in the rating of the global food security index, while the strengths of the country's food security include: food security program; sufficiency of supplies, protein quality. At the same time, the weaknesses include: drinking water.

References

1. ФАО. 2019. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства. Курс на сокращение потерь и порчи продовольствия. Рим. – 2019. - 122 с.

2. Краткий обзор. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире – 2022. Переориентация политики в области продовольствия и сельского хозяйства в интересах повышения экономической доступности здорового питания. ФАО, МФСР, ЮНИСЕФ, ВПП и ВОЗ. 2022. Рим, ФАО. https://doi.org/10.4060/cc0640ru

3. Boldyreva I.A., Andryushchenko O.G., Nikitaeva A.Yu., Udalova Z.V., Rudash Ja. The agricultural production and food industry development trends in the context of food security of Russia// Journal of Environmental Management and Tourism. - 2017. - T. 8, № 4 (20). - C. 642-647.

4. Tai-Yu LinYung-ho ChiuWei-Ze Xu. Environmental efficiency and sustainability of food production and consumption in the EU// Sustainable Production and Consumption .- Volume 34. - November 2022. - P. 440-452

5. Yovok K., Gnedeka T. Assess the level and the determinants of household food security in togo: the food expenditures approach// Scientific African Available. - Available online 3 May 2023, e01685

6. Тиреуов К.М. Перспективы повышения безопасности продовольствия на рынке животноводческой продукции Казахстана/ К.М.Тиреуов, Г.М. Рахимжанова // Проблемы агрорынка. - 2019. - № 2. - С. 131-137.

7. Otesheva A.K. The agro-industrial complex development trend of the republic of Kazakhstan/ A.K.Otesheva, B.Z.Zhumagalieva, G.T.Akhmetova // Проблемы агрорынка. -2019. -№ 2. -С. 34-40.

8. Мельников, Б.А. Приоритетные направления обеспечения продовольственной безопасности России/ Б.А. Мельников: автор. на соиск. уч. ст. к.э.н. – Краснодар. - 2018. - 25 с.

9. Глобальный индекс продовольственной безопасности, 2022 [Электронные ресурсы]. Интернет ресурс: https://impact.economist.com

10. Адельбаева А. К., Қасен К. Р., Дуйсенбекулы А. Современные реалии и тенденции продовольственной безопасности Республики Казахстан// Проблемы агрорынка. – №1(2023). - С.50-56

Мелдебек Айсұлу
М.Х.Дулати атындағы Тараз өңірлік университетінің 3 курс студенті,
Ғылыми жетекші – э.ғ.м., ***Сулейменова И.Қ.***
Тараз қаласы, Қазақстан

CRM ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ МАҚСАТЫНДА МАРКЕТИНГТІК ШЕШІМДЕРДІ ТИІМДІ ҚАБЫЛДАУ

Аңдатпа*: Мақалада CRM жүйесің түсінігі, сондай-ақ бұл жүйенің компанияға қажеттіліктері мен артықшылықтары, CRM жүйесі компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың және оның клиенттермен қарым-қатынасын жақсартуы мен жүйені сәтті енгізу үшін жаңа жүйені пайдалану үшін қызметкерлерді оқыту, қолдау және ынталандыру қажеттілігі, CRM жүйесі арқылы клиентпен жұмыс істеуді автоматтандыруды енгізу қарастырылған.*

CRM жүйесі тұтынушы деректерін басқару процестерін автоматтандыруға, оларды бір орталықтандырылған жерде сақтауға, тұтынушылардың өзара әрекеттесу тарихын бақылауға, тапсырмаларды, контактілерді, сатылымдарды басқаруға және т.б. мүмкіндік береді. CRM жүйесі арқылы компаниялар тұтынушылармен тиімдірек қарым-қатынас жасай алады, жекелендірілген қызмет көрсете алады, мақсатты маркетингтік науқандарды жүргізе алады және бизнестің жалпы тиімділігін жақсарта алады.

CRM жүйесін әр компанияның нақты қажеттіліктері мен процестеріне бейімдеуге болады, бұл оны сату мен маркетингтен бастап клиенттерге қызмет көрсету мен жобаларды басқаруға дейінгі әртүрлі бизнес салаларында пайдалануға мүмкіндік береді. Нәтижесінде CRM жүйесі компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың және оның клиенттермен қарым-қатынасын жақсартудың қуатты құралына айналады.

Неліктен CRM жүйесі компанияға қажет? CRM жүйесі бұл компанияға клиенттермен тиімді қарым-қатынас жасауға көмектесетін құрал. Бұл тұтынушы туралы ақпаратты басқаруға, сату, қызмет көрсету және маркетинг процестерін автоматтандыруға, тұтынушылардың адалдығын арттыруға және қызмет көрсету сапасын жақсартуға мүмкіндік береді. CRM тұтынушылардың тиімділігін арттыруға, ішкі байланысты жақсартуға, сатуды арттыруға және тұтынушылардың қажеттіліктерін барынша қанағаттандыруға көмектеседі. [1] Сонымен қатар, CRM тұтынушы деректерін талдауға және олардың мінез-құлқын болжауға мүмкіндік береді, бұл компанияға неғұрлым негізделген стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі. Тұтастай алғанда, CRM жүйесін енгізу бизнес-процестерді оңтайландыруға және клиенттермен өзара әрекеттесуді жақсартуға ықпал етеді, нәтижесінде компанияның кірісі мен бәсекеге қабілеттілігінің өсуіне мүмкіндік береді.

CRM жүйесін компанияға енгізу бірқатар маңызды артықшылықтарға ие:

1. Тұтынушылардың тәжірибесін жақсарту: CRM барлық тұтынушы ақпаратын бір жерде сақтауға мүмкіндік береді, бұл деректерге қол жеткізуді жеңілдетеді және қызмет көрсету сапасын жақсартады.
2. Процесті автоматтандыру: CRM есептерді толтыру, хабарландырулар жіберу, тапсырмаларды басқару және еске салғыштар сияқты көптеген күнделікті әрекеттерді автоматтандыруға көмектеседі.
3. Деректерді талдау: CRM Тұтынушы деректерін талдауға, трендтерді анықтауға және тұтынушылардың мінез-құлқын болжауға мүмкіндік береді, бұл компанияға негізделген стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі.
4. Маркетингті жақсарту: CRM маркетингтік науқандарды оңтайландыруға, тұтынушылардың қалауын ескеруге, байланысты жекелендіруге көмектеседі.
5. Сатуды ұлғайту: CRM әлеуетті басқаруды жақсартуға, сатуды оңтайландыруға, әлеуетті мүмкіндіктерді анықтауға және сатылымның өсуін арттыруға көмектеседі.
6. Компания ішіндегі байланысты жақсарту: CRM компанияның әртүрлі бөлімдері арасында тиімді ақпарат алмасуға ықпал етеді, бұл ішкі бизнес-процестерді жақсартады.
7. Клиенттердің адалдығын арттыру: CRM арқасында компания клиенттердің қажеттіліктерін жақсы түсінеді, жеке шешімдерді ұсынады және клиенттермен қарым-қатынасты нығайтуға көмектесетін тұрақты өзара әрекеттесуді қолдайды. [2]

Бұл артықшылықтар CRM жүйесін заманауи компания үшін маңызды құралға айналдырады, оған тұтынушылар базасын тиімді басқаруға және нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті арттыруға көмектеседі.

Жалпы, CRM – Customer Relationship Management – ағылшын тілінен аударғанда клиенттермен қарым-қатынас жүйесін білдіреді.

Бұл мақалада клиенттермен қарым-қатынасты басқаруға бағытталған ақпараттық жүйелер қарастырылады. Мұндай жүйелердің мақсаты ұйымның фронт-офисінде шоғырланған бизнес-процестердің тиімділігінің өсуін қамтамасыз ету болып табылады. Кәсіпорынның мақсаттар тобын және олардың тілектерін анықтау, клиенттермен байланыс және транзакциялар туралы жаңартылған ақпаратты талдау, жеке стратегияларды әзірлеу арқылы банктің табыстылығының өсуін қамтамасыз ету.

CRM жүйесі арқылы клиентпен жұмыс істеуді автоматтандыруды енгізу маркетингтік бизнес-процестерді автоматтандыруды қамтамасыз етеді, олардың негізі әр клиентпен жеке жұмыс, тұтынушыларға қызмет көрсету және қолдау болып табылады. Мұндай жүйе клиент туралы ақпаратқа

жедел қол жеткізуді және мұндай ақпаратты әртүрлі пайдаланушылар үшін ыңғайлы әртүрлі нысандарда беруді қамтамасыз етеді. [3]

CRM бағдарламасы келесі пәндермен тиімді өзара әрекеттесуді қамтамасыз етуге мүмкіндік береді: - клиенттер; - жеткізушілер; - делдалдар;

- кәсіпорынның құрылымдық бөлімшелері.

Менеджерлер нақты уақыт режимінде жұмысшылардың әрекеттерін бақылай алады. Сондай-ақ, жүйеде белгілі бір оқиғаларды немесе күндерді есте сақтау мүмкіндігі бар.

CRM жүйесі келесі сипаттамаларға ие: - сатуды белсенді жоспарлау және талдау; - клиенттердің мәліметтер базасын қолдау; - промо-персонал базасын басқару; - жұмыс кестесін басқару; - промоутер; - супервайзер; - саудагерлер; - мекенжай бағдарламасы арқылы букинг дерекқорын қолдау; - өзара есеп айырысуды бақылау; - құжаттарды жасау; - тапсырмаларды бөлу; - тапсырмалардың орындалуын бақылау; - дебиторлық берешекті басқару; - компанияның қаржылық қызметін талдау. [4]

CRM жүйесін енгізу бойынша маркетингтік шешімдерді тиімді қабылдау үшін белгілі бір қадамдарды орындау қажет. Біріншіден, компанияның қажеттіліктерін талдау және оның бизнес-процестері үшін қай CRM жүйесі ең қолайлы болатынын түсіну қажет. CRM қабылдаудың мақсаттары мен үміттерін анықтау, негізгі функционалдық талаптарды және бизнес үшін мүмкін болатын артықшылықтарды анықтау маңызды.

CRM жүйесін енгізу процесінде барлық мүдделі тараптардың пікірін ескеру, жүйеден нақты мақсаттар мен үміттер қою және маркетингтік шешімдер қабылдау процесі құрылымды және тиімді болуы үшін кезеңдік іс-қимыл жоспарын құру маңызды. Осы қадамдарды орындау арқылы компания CRM жүйесін сәтті енгізіп, маркетингтің тиімділігін арттыра алады.

CRM жүйесін енгізу кезінде маркетингтік шешімдер қабылдауға көмектесетін бірнеше қадамдар:

1. Компанияның қажеттіліктері мен мақсаттарын талдау: CRM енгізер алдында компанияның маркетинг саласындағы негізгі мақсаттары мен міндеттерін анықтау қажет. Нақты тұжырымдалған мақсаттар CRM-дің қажетті функционалдығын анықтауға және жүйені дұрыс конфигурациялауға көмектеседі.

2. Ағымдағы маркетингтік процестерді бағалау: компанияның ағымдағы маркетингтік процестеріне талдау жасаңыз, қиындықтарды, кемшіліктерді және оңтайландырудың ықтимал мүмкіндіктерін анықтаңыз. CRM нақты мәселелерді шешуге және процестерді жақсартуға бағытталуы керек.

3. Негізгі тиімділік көрсеткіштерін (KPI) анықтау: CRM енгізу нәтижелерін бағалауға мүмкіндік беретін KPI жүйесін жасаңыз. Маркетингтік науқанның тиімділігін, жаңа клиенттерді тартуды, адалдықты арттыруды және сатылымды арттыруды көрсететін негізгі көрсеткіштерді анықтаңыз.

4. Сәйкес CRM жүйесін таңдау: CRM жүйелерінің нарығын зерттеңіз, компанияңыздың қажеттіліктеріне және оның бюджетіне сәйкес келетінін таңдаңыз. Интеграция, қолдау, деректер қауіпсіздігі және жүйенің функционалдығын ескеріңіз.

5. Қызметкерлерді оқыту: қызметкерлерді жаңа CRM жүйесімен жұмыс істеуге үйрету. Оқу материалдарын дайындаңыз, тренингтер өткізіңіз және жаңа платформаға көшу үшін қолдау көрсетіңіз.

6. Нәтижелерді бақылау және талдау: CRM енгізілгеннен кейін жүйенің нәтижелерін мұқият қадағалаңыз, деректерді талдаңыз, шолуларды зерттеңіз және кіріс ақпаратына сәйкес стратегияны реттеңіз.

Тиімді маркетингтік шешімдер қабылдау және CRM жүйесін компанияға енгізу мұқият жоспарлауды, әрекеттердің дәйектілігін және нәтижелерді үнемі бақылауды қажет етеді. Дұрыс маркетингтік шешімдермен CRM енгізу компанияға тұтынушылармен өзара әрекеттесу тиімділігін арттыруға, сату және маркетинг процестерін жақсартуға, сондай-ақ нарықтағы позицияны нығайтуға мүмкіндік береді. [5]

CRM жүйесі дамыған нарықтық экономикадағы ең тиімді технологиялардың бірі болып саналады. Ол тек қана клиент жайлы мәлімет беріп қана қоймай, фирма қызметкерлері ауысар болса, оларға тәуелсіз мәліметтер базасын құруға мүмкіндік туғызады. Жарнамалық маркетингтік жұмысты басқарудағы CRM технологиялары өнімді тиімді жылжытудың негізі болып саналады. Ол фирманың маркетингтік қызметін басқарудың жаңа әдістерін ұсынады. CRM-жүйесі арқылы маркетингтік қызметті басқару, ол өте тиімді әрі қолайлы бағыт.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кабенин А.Р., Забержинский Б.Э. Информационные технологии в системе управления взаимоотношения с клиентами (CRM- система) // Высшая школа 2017. №6. https://cyberleninka.ru/article/n/ primenenie-crmsistemy-dlya-uluchsheniya-protsessa-upravleniya-pri-rabote-s-klientami-proizvodstvennoy-kompanii
2. Казакова А.Н., Файзуллина А.Г. Концепция CRM и CRM системы на предприятиях // Символ науки. 2018. №1-1 (13). https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-crm-i-crm-sistemy-na-predpriyatiyah
3. Терский А. А. Роль CRM-систем в повышении эффективности деятельности организации. https://cyberleninka.ru/article/n/rol-crm-sistem-v-povyshenii-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii
4. Печорин И.Э. Информационные системы обеспечения маркетинговой деятельности // 2017 г. https://www.gramota.net/materials/1/2015/12/31.html
5. Пол Гринберг "CRM в действии: решения в области управления взаимоотношениями с клиентами". file:///C:/Users/Tom/Downloads/crm_so_skorostyu_sveta_privlechenie_i_uderzhanie_klientov_v_realnom_vremeni_cherez_internet_fail_pdf_651000.pdf

Жангиров Н.А., магистрант 2 курса по ОП «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.,*** ДЭН, профессор
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация: *В данной статье рассмотрен анализ пути дальнейшего развития логистической инфраструктуры Республики Казахстан. Выявлены ряд положительных сторон, проблем и развитие вопросов касательно логистической отрасли.*

Транспортно-логистическая инфраструктура является стратегической важной отраслью в каждом государстве. Логистическая инфраструктура связывает регионы и страны путем доставки нужного груза, оборудования и пассажиров. Оно затрагивает все отрасли в стране такие как: Металлургия, Тяжелая и легкая промышленность, военные нужды, медицина и многое другое. С появлением первых железных дорог, судоходства, человечество начало понимать, что нужна чёткая структура для оптимизации большого потока груза и пассажиров между пунктами назначения, а острая нужда появилась в период индустриализации, когда по странам континента ходили вовсю большие составы товаров и все больше людей пользовались железной дорогой для передвижения между городами и странами. В Республике Казахстан транспортно-логистическая инфраструктура играет особенно важную роль, так как через страну перевозят большое количество грузов, а также проходят большое количество пассажиров как во внутренних рейсах, так и транзитных. Большие колонны грузовых автомобилей, длинные железнодорожные составы, бесчисленное множество самолетов, пролетающих в небе и корабли, проходящие через территориальные воды каждую минуту, проходят на нашей территории. Географический фактор можно сказать решил, что Республика может и должна быть главным транзитным хабом для всех средств передвижения, идущего с Лиссабона до Владивостока. В стране имеется соответствующая инфраструктура для принятия большого объема грузов, но она сконцентрирована в крупных городах, что сказывается на равномерном развитии регионов в стране. В долгосрочной перспективе нужно разработать план по улучшению и оптимизации логистических инфраструктур во всех регионах, что способствует увеличению проходимости и как следствие закрепление своих позиций в этом рынке, а также привлечение иностранного капитала. Мировой опыт показывает, что динамичный рост национальной экономики приводит к значительному росту объемов грузовых и пассажирских потоков как на внутренних, так и на международных направлениях транспортных сообщений. Прирост промышленного производства на 1% вызывает прирост объемов перевозок на 1,5–1,7% [1].

Долгосрочное развитие транспортно-логистических коммуникаций имеет стратегическое значение для Казахстана, занимающего девятое место в мире по площади территории. Выгодное геоэкономическое расположение Казахстана создает благоприятные возможности для получения экономических бонусов за счёт развития международных транзитных перевозок грузов и пассажиров. Главное преимущество заключается в сокращении времени на транзитные перевозки грузов и пассажиров в два раза в сравнении с морским путем и до тысячи километров в сравнении с транзитом через территорию России [2].

Действующая инфраструктура транспортной отрасли продолжает сталкиваться с «узкими местами», как слабое интегрирование и синхронное взаимодействие основных стейкхолдеров, недостаточное развитие авиационной и морской логистики, острая нехватка квалифицированных специалистов, недостаточная готовность транзитной инфраструктуры в Азербайджане и Грузии в рамках Среднего коридора.

По итогам проведённого анализа Всемирным банком развития, в Казахстане достаточно низкий индекс эффективности логистики. Так, в рейтинге мы стоим на 84 месте, в то время как Китай стоит на 20-ом. При этом наши другие соседи, как Россия, Узбекистан и Кыргызстан находятся на несколько ступеней ниже нас. А самые высокие показатели индекса эффективности логистики приходятся на Сингапур, Финляндию и Данию.

В соответствии с пунктом 66 Системы государственного планирования в Республике Казахстан, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 ноября 2017 года № 790, Правительство Республики Казахстан ПОСТАНОВЛЯЕТ:

1. Утвердить прилагаемую Концепцию развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года (далее – Концепция).

2. Центральным государственным, местным исполнительным органам и иным организациям (по согласованию), ответственным за реализацию Концепции:

1) принять меры по реализации Концепции;

2) представлять информацию о ходе реализации Концепции в порядке и сроки, установленные постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 ноября 2017 года № 790 "Об утверждении Системы государственного планирования в Республике Казахстан"

3. Признать утратившим силу постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055 "Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2020 – 2025 годы".

4. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан.

5. Настоящее постановление вводится в действие со дня его подписания. [3.]

На данный момент были выявлены проблемы и в соответствии с указом Президента, которые должны быть исправлены до 2030 года. Проблемы описаны в виде SWOT анализа.

Таблица 1. SWOT анализ логистической инфраструктуры Республики Казахстан[4.]

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
1. Географическое положение 2. Железнодорожная инфраструктура 3. Морские порты 4. Аэропорта 5. Автомагистрали	1. Слаборазвитая инфраструктура в некоторых регионах 2. Нехватка инвестиций 3. Коррупция 4. Мошенничество 5. Зависимость от соседних государств 6. Бюрократические барьеры
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
1. Развитие логистических услуг 2. Привлечение иностранного капитала 3. Новые маршруты	1. Геополитический фактор 2. Экологические проблемы 3. Глобальные экономические колебания.

Данные для анализа были взяты с отчета KAZLOGISTICS

Если же подробно разбирать этот анализ, то можно выявить ряд сильных сторон транспортно-логистического сектора страны. Как было написано раннее, регион в котором находится страна является центром Евразии, из чего мы можем сделать вывод что страна может иметь свою выгоду с транзитных перевозок. Наличие железнодорожных станций и железных дорог, морских портов, автомагистралей и аэропортов делает возможным приятие и продвижение грузов и пассажиров любым способом. Недавно построенные автомагистрали исходя из прогнозов могут эксплуатироваться многие годы, что позволяет большому количеству многотонных грузовых транспортных средств передвигаться по республике, взлётно-посадочные полосы в аэропортах так же были отремонтированы, а развитая инфраструктура способствует принятию крупных грузовых самолетов по типу Boeing 747, Ан 124, Beluga и многие другие. Однако стоит отметить, что данная инфраструктура сосредоточена либо в приграничных территориях, либо в крупных городах таких как Астана, Алматы, Шымкент и так далее.

Причиной слаборазвитой инфраструктуры является отсутствие поступления денежных средств. Вложение инвесторов занимает немалую долю в бюджете проектов. Инвестора не хотят вкладывать в проект, который не несет прибыли. Причиной отсутствия желания инвесторов внести свои средства на развитие проектов можно назвать предпринимательским риском. В связи с кризисами в виде пандемии COVID 19, началом специальной военной операции в Украине, а также специальной операции в секторе Газа повлияли на мировую стабильность и как следствие повлияли и на логистику и экономику. Нельзя отрицать что экономика не идет в ногу вместе с политикой, так как нынешняя геополитическая ситуация доказывает обратно. В периоды кризисов фиксировались существенные спады в объеме торговли, но по мере восстановления экономики глобальный рынок наращивал еще большие объемы перевозок.

После заявления Правительства Республики Казахстан о наращивании объема продаж нефтепродуктов в страны Европейского союза произошла авария в трубопроводе Каспийского Трубопроводного Консорциума по экстремальным погодным условиям как заявляют новости. В связи с этим Каспийский Трубопроводный Консорциум приостановил свою деятельность и поставки нефтепродуктов в Европу приостановились. Можно учесть это как ответные меры от Российского правительства на заявление о увеличении поставок ресурсов в страны, которые поддержали пакет санкций против Российской Федерации, а также помогают в военном и гуманитарном плане Украине. Еще одним фактором являются погодные условия. При аномально высоком холоде и аномально высокой жаре транспортно-логистическая инфраструктура изнашивается быстрее, при метелях все дороги и железные дороги связывающие населенные пункты заметает снегом, что задерживают прибытие и отбытие груза и пассажиров.

Сейчас в Республике используется концепция Just-in-time что означает «Точно в срок». Экологические бедствия нельзя предугадать, поэтому лучшим выходом будет внедрение новых методов анализа погодных условий, и обновления метеорологических систем в целом, а также построение новых дорожных и железнодорожных путей для таких непредвиденных случаев. Последним моментом можно назвать бюрократической проблемой.

На сегодняшний день производственно-технические процессы КТЖ регламентируют более 1200 нормативно-технических документов. При этом отсутствие системы стандартизации приводит к неконтролируемому количественному расширению нормативной базы, дублированию и противоречиям в требованиях. Система нормативной технической документации сформирована по хозяйственному принципу МПС и не соответствует проведённой реструктуризации в отрасли, т. к. выстроена для регулирования деятельности хозяйств единой железной дороги и не в полной мере учитывает наличие на рынке частных перевозчиков и частных компаний. Необходим анализ конкуренции с выявлением несоответствий в законодательной базе, в т. ч. несоответствий внутреннего законодательства по разделению прав, обязанностей, ответственности участников перевозочного процесса на современном этапе. Совокупность всех этих факторов является основной частью проблем связанных с логистической инфраструктуры. Логистическая инфраструктура является важной стратегической отраслью Республики, которая связывает города, области и страны по всему континенту. В заключении можно сказать, что Республика Казахстан находится в выгодном положении и у страны есть много перспектив, включая перспективу стать главным транзитным хабом между Российской Федерацией, Китайской Народной Республикой, странами Центральной и Средней Азии, Кавказским регионом и странами Европейского союза. Участие в международных инициативах таких как «Новый Шелковый Путь» позволяет выйти товарам отечественного производства на мировой рынок, тем самым улучшить не только экономические показатели Республики, но и способствует дипломатическим сближениям. Политика Правительства на улучшения дипломатических связей с странами соседями и мировыми торговыми партнерами будут привлекать иностранный капитал и тем самым улучшать уровень жизни населения за счет доходов от работы хорошо слаженной логистической системы, которая должна только совершенствоваться. Казахстан — это большая страна, которая занимает 9 место в мире по площади и занимает стратегический важный регион, именуемый как «Хартленд» и должна использовать этот факт в своих политических и экономических интересах. Если же провести оптимизацию транспортно-логистических систем и внедрить передовые информационные технологии, то велика вероятность появления не только иностранного капитала, но и заинтересованность во построении и внедрении своих структур что позволит нам в далекой перспективе быть наиболее привлекательным транзитным путем в континенте.

Список использованной литературы

1. Концепция государственной транспортной политики Республики Казахстан на период до 2008 года, одобренная постановлением Правительства Республики Казахстан от 11 июня 2001 года № 801.
2. Кайыргалиева М. Г. Перспективы развития международных перевозок в Республике Казахстан (на примере железнодорожного транспорта). Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. - Алматы: Казахская академия транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева, 2007
3. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР и концептуальные предложения по формированию Комплексного плана развития транспортно-логистического комплекса Казахстана до 2030 года/ https://kazlogistics.kz/upload/iblock/fd2/fd2133ee4090c40a585465074bc8b11e.pdf
4. https://1economic.ru/lib/111519

Жангиров Н.А., магистрант 2 курса ОП «Экономика»
Научный руководитель: ***Галиева А.Х.*** ДЭН., профессор
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотаци: *В данной статье рассмотрены вопросы совершенствования экономического механизма логистической инфраструктуры. . А так же основные аспекты развития и оптимизации логистической инфраструктуры.*

Логистическая инфраструктура играет важную роль в развитии национальной экономики. Она включает в себя систему транспортных коммуникаций, складских помещений, терминалов и других элементов, обеспечивающих плавное перемещение товаров и услуг от производителя к потребителю. Однако, существующий экономический механизм логистической инфраструктуры требует дальнейшего совершенствования. В данной статье будут рассмотрены основные проблемы и перспективы развития логистической инфраструктуры, а также предложены меры по улучшению экономического механизма в этой области. Например, одной из наиболее распространенных проблем является неэффективное использование ресурсов. Многие транспортные средства и складские помещения используются не в полную мощность, что приводит к излишним операционным затратам. Кроме того, наблюдается недостаточная координация между различными элементами логистической инфраструктуры, что может приводить к задержкам и потере товаров. Высокие транспортные издержки также являются значительной проблемой, особенно на удаленных и недостаточно развитых территориях. [1.]

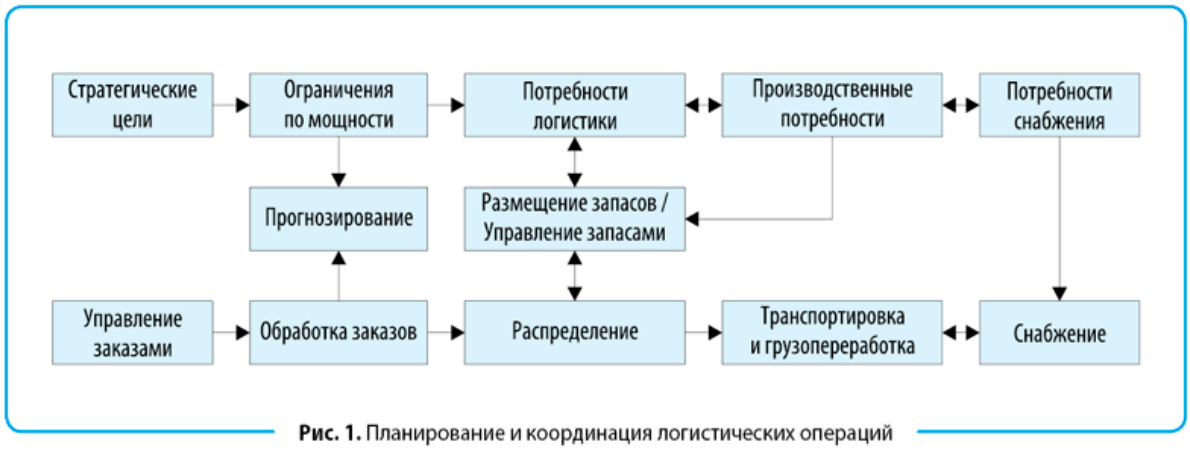


Рис. 1. Планирование и координация логистических операций

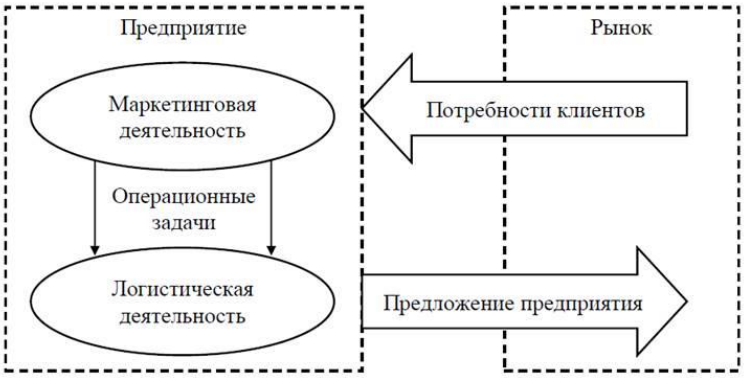
Анализ текущего состояния логистической инфраструктуры: В этом разделе рассматриваются основные проблемы, с которыми сталкиваются современные логистические системы. Основное внимание уделяется неэффективному использованию ресурсов, отсутствию координации между различными элементами инфраструктуры и высоким транспортным издержкам. Внедрение системы управления цепями поставок позволяет эффективно координировать все этапы перемещения товаров, от производства до потребления. Другие технологии, такие как автоматизация складов и использование дронов для доставки товаров, также способствуют повышению эффективности и снижению издержек. Развитие цифровизации логистических процессов, включая использование интернета вещей, больших данных и искусственного интеллекта, может значительно улучшить прогнозирование спроса, оптимизацию маршрутов и управление запасами.

Перспективы развития логистической инфраструктуры. Раздел рассматриваются новые технологии и подходы, которые могут использоваться для совершенствования логистической инфраструктуры. Речь идет о внедрении системы управления цепями поставок, использовании новых транспортных технологий и развитии цифровизации логистических процессов. Важным аспектом является создание эффективных механизмов государственно-частного партнерства. Государство и частный сектор должны сотрудничать для развития и модернизации логистической инфраструктуры. Также необходимо развивать логистические центры, которые позволяют сократить время доставки и обеспечить хранение товаров в оптимальных условиях. Контроль за качеством логистических услуг также является важным аспектом. Внедрение сертификационных и стандартизационных систем помогает поддерживать высокое качество услуг, улучшая доверие потребителей и повышая конкурентоспособность страны.[2.]

Меры по совершенствованию экономического механизма логистической инфраструктуры. Данный разделе предлагаются конкретные меры и рекомендации по улучшению экономического механизма

логистической инфраструктуры. Они включают в себя создание эффективных механизмов государственно-частного партнерства, развитие логистических центров и улучшение контроля за качеством логистических услуг.

Совершенствование экономического механизма логистической инфраструктуры является важным аспектом развития логистики в экономике. Это означает улучшение и оптимизацию процессов, структуры и ресурсов, связанных с логистической инфраструктурой, чтобы обеспечить более эффективное функционирование и развитие экономики.



Логистика - это процесс планирования, реализации и контроля эффективного и эффективного потока товаров, услуг и информации от начальной точки производства до конечного потребителя. Она играет важную роль в экономике, поскольку помогает оптимизировать операции и улучшить конкурентоспособность компаний.[3.]

Некоторые из совершенствований экономического механизма логистической инфраструктуры включают:

1. Развитие транспортной инфраструктуры: Это включает в себя строительство новых и модернизацию существующих транспортных сетей, таких как дороги, железные дороги, порты и аэропорты. Это помогает снизить затраты на транспортировку товаров, сократить время доставки и улучшить доступность для бизнеса.

2. Улучшение складской инфраструктуры: Совершенствование складской инфраструктуры включает в себя строительство современных складских помещений с удобным расположением, использование автоматизированных систем управления запасами и улучшение процессов складирования и отгрузки товаров. Это позволяет улучшить эффективность и точность управления запасами, сократить затраты на хранение и обработку товаров.

3. Развитие информационных технологий: Применение современных информационных технологий и систем управления помогает автоматизировать и оптимизировать логистические процессы. Например, использование систем управления цепями поставок (Supply Chain Management) позволяет улучшить координацию и взаимодействие между различными участниками логистической цепи, обеспечивая более эффективный поток информации и товаров.

4. Развитие логистических центров: Логистические центры являются ключевыми элементами логистической инфраструктуры, где осуществляется консолидация, хранение и переработка товаров. Развитие логистических центров позволяет сократить время доставки, улучшить координацию логистических операций и повысить эффективность использования ресурсов.

5. Разработка логистических стратегий и политик: Разработка и реализация эффективных логистических стратегий и политик помогает оптимизировать использование ресурсов, снизить затраты и повысить конкурентоспособность компаний. Например, введение логистических партнерств и сотрудничества между различными участниками логистической цепи может привести к сокращению времени доставки и снижению издержек.[4.]

Совершенствование экономического механизма логистической инфраструктуры является важным фактором для развития логистики в экономике. Оно способствует улучшению эффективности и конкурентоспособности компаний, снижает затраты на логистику и способствует развитию экономики в целом.

Список использованной литературы

1. Smith, J. (2017). The Role of Logistics Infrastructure in Economic Development. Journal of Business Logistics, 38(1), 1-8.

2. Zheng, J., Feng, Z., & Wang, L. (2020). Research on the Optimization of Logistics Infrastructure Network Based on Information Technology. International Journal of Information Technology & Decision Making, 19(6), 1841-1866.

3. Yu, W., & Li, Y. (2019). Development Strategies for Logistics Infrastructure in Developing Countries: A Case Study of China. Journal of Transportation Engineering, 145(1), 04018075.

4. Christopher, M. (2016). Logistics & Supply Chain Management. Pearson Education Limited.

Галиев К.К.
магистрант 2 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель: ***Турсумбаева М.Ж.,*** к.э.н., ассоцированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В статье проведен обзор объема и динамики развития рекламного рынка в целом, проанализирована структура рекламного рынка по составу рекламодателей, по видам носителей рекламы.*

Коммуникация является ключом ко всей основной маркетинговой деятельности, а реклама — это деятельность, требующая наибольшего количества коммуникации.

Реклама является важной частью маркетинга, она позволяет распространять рекламные сообщения среди вашей целевой аудитории и мотивировать их к наиболее творческому взаимодействию с вашим бизнесом. Роль рекламы заключается не в максимизации внимания, а в сосредоточении внимания на ограниченном числе зрителей, которые увидят конкретную рекламу.

Рекламный рынок Казахстана в 2023 году продемонстрировал впечатляющий рост в 33% и с лихвой преодолел психологически важную отметку в 100 млрд тенге. Выросли практически все медиасегменты, за исключением прессы».

Таблица 1- Объем рекламы Казахстана в средствах ее распространения за 2023 год

№	Медиа-каналы	2022	2023	Динамика 23/22
1	ТВ	35,2	40,2	14%
2	Интернет	34,4	53,8	56%
3	Наружная реклама	10,9	14,7	34%
4	Радио	3,7	3,8	5%
5	Пресса	1,1	1,0	-10%
	Итого	85,4	113,4	33%

ТВ-сегмент. Рост ВВП, снижение инфляции, стабилизация индекса реальных доходов населения на фоне незначительного снижения курса национальной валюты к доллару при сохранении базовой ставки практически на том же уровне простимулировали рост всего рекламного рынка и одной из основных его составляющих – телевидения.

Телереклама особенно популярна для следующих товаров и услуг: это банковские и финансовые услуги, реклама бытовой техники для дома и кухни, а также категория кондитерские изделия (включая конфеты, выпечку и др.).

Также растет активность телевизионной рекламы среди клиентов из интернет-среды: Яндекс, Ozon, Olx, Lamoda, Glovo, InDrive, Wolt.

Годовой рост телерекламного сегмента в 14% является ожидаемым и закономерным, создавая хорошую динамику спроса на 2024 год, несмотря на перераспределение в управлении инвентарем на четыре сейлс-хауса.

Сегмент Интернет-рекламы продолжает демонстрировать значительный рост инвестиций практически по всем направлениям, динамика инвестиций составила +56% по итогам 2023 года по отношению к 2022. У рекламодателей в целом сохраняется тенденция увеличения доли бюджетов в медиа-миксе. Лидирующим сегментом продолжает оставаться видео. При этом заметно растут направления performance и e-com, все возможные программатики. Специальные проекты набирают популярность и показывают стабильный рост, также виден растущий тренд на использование Big Data.

Медийная реклама на международных площадках продолжает занимать наибольшую долю по инвестициям рекламодателей и демонстрирует активный рост. Но также наблюдается рост спроса на медиаразмещение (видео, баннер, аудио) на локальных площадках.

Основными драйверами продолжают оставаться ─ финансы, ритейл, авто, FMCG, фарма, бэттинги, недвижимость. Традиционно отмечается увеличение инвестиций в 3-4 кварталах, связанное с периодами черной пятницы, Каспи Жума, back to school и новогодними праздниками.

Рынок Наружной рекламы восстановился и продолжает расти с годовой положительной динамикой в 34%**.** Одним из основных драйверов является развитие DOOH-направления, которое продемонстрировало наиболее заметный рост в 3-4 кварталах 2023 года, когда операторы продолжили установку новых диджитал-конструкций, а также замену классических форматов. Цифровой сегмент остается наиболее перспективным и пользуется спросом у рекламодателей за счет доступности и оперативности.

Сегмент Радио продолжает восстановление и демонстрирует положительную динамику в 5% по итогам 2023 года.

Положительная динамика наблюдалась с лета 2022 года, в первом полугодии 2023 года радио активно демонстрировало восстановление после потрясений первой половины 2022 года, во втором полугодии 2023 года объемы рекламы оставались на уровне прошлого года, без значительных колебаний.

Следует при этом отметить положительную динамику в спросе на радио со стороны категории Продажа автомобилей на фоне снижения активности букмекерских контор в 4-м квартале, что продолжает сохранять тренд на возвращение на радио категорий до пандемийного периода. Традиционно ведущими категориями рекламодателей на радио остаются: магазины электроники, банковские услуги, букмекерские конторы.

Наиболее востребованным остается «прямое» размещение, но спрос на спонсорство и спецпроекты также продолжает сохранятся.

Сегмент Пресса демонстрирует снижение на 10% по результатам года, что связано в первую очередь с общим долгосрочным трендом снижения активности рекламодателей в сегменте. Данное снижение наблюдается в том числе у ряда традиционных категорий рекламодателей, например, в фарм-категории. При этом категория lux-товаров в глянце сохраняет достаточно стабильную активность.

Таким образом, следует отметить что необходимо развивать рынок за счет увеличения объемов рекламы и за счет роста стоимости собственного рекламного пространства, увеличивать технологические возможности получения, хранения и использования рекламы во все возрастающих объемах, создавать возможности роста использования рекламы в экономике, политике, культуре, наращивать бюджет ведущих лидеров на рекламном рынке, а также дать возможность продвижению брендов средних и мелких рекламодателей, для чего необходимо снижение цены на рекламные услуги.

Рекламодателям необходимо подходить к разработке рекламного проекта профессионально, проявляя гибкость в работе с клиентом. В работу рекламных агентств нужно привлекать высококвалифицированных сотрудников и использовать развитое системное обучение своего персонала, перенимать опыт эффективного стратегического планирования, расширять возможности продвижения товара на рынке рекламы, учиться выстраивать взаимоотношения с клиентами на всех уровнях.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- Наиболее востребованным является телевидение, медиарынок сформирован, в наличии большое количество как универсальных, так и сегментированных по целевым аудиториям СМИ.
- Наблюдается активный рост объемов Интернет-рекламы и числа предприятий, представленных в сети.
- Печатных СМИ в Казахстане становится больше, но их общий тираж почти не растет. Аудитория печатных СМИ не только не растет, но даже сокращается, и многие рекламодатели перераспределяют свои бюджеты в пользу телевидения.
- Отраслевая структура казахстанской рекламы схожа во многом с западной. На казахстанском рынке начинают деятельность такие традиционные для Запада рекламодатели, как государство с социальной рекламой и финансовый сектор (прежде всего банки).

Для расширения и развития казахстанского рынка рекламы предлагается больше внимание уделять крупным промышленным отраслям, продвигать бренды средних и мелких рекламодателей, повышать профессиональные качества сотрудников рекламных агентств.

Список использованных источников:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. / Ф. Котлер. - М.: Прогресс, 2013. - 640с.
2. Панкратов Ф.Г. Основы рекламы: Учебник / Ф.Г. Панкратов, Ю.К. Баженов. – М.: Дашков и К, 2013. – 540 с.
3. https://tribune.kz/obem-reklamy-v-kazahstane-za-2023-god/?ysclid=lutozfjdvo507228357
4. https://er10.kz/read/analitika/rynok-reklamnyh-i-marketingovyh-uslug-v-rk-prevysil-500-mlrd-tenge/?ysclid=lutom0x2h0596637940
5. https://m.forbes.kz/economy/marketing/obyem_reklamyi_v_rk_za_1_kvartal_2023_goda_prevyisil_173_mlrd_tenge

Пилецкая М.Н.,
студентка 3 курса специальности «Электронный маркетинг»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г.****, м.э.н., старший преподаватель*
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассмотрены методики определения вероятности банкротства организации. Данные методики и модели позволяют оценить финансовую устойчивость компании и выявить потенциальные риски. Проанализировано финансовое состояние предприятия на примере ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат». Определение первых симптомов банкротства позволяет своевременно принимать меры для предотвращения финансовой несостоятельности организации.*

В условиях рыночной экономики, деятельность любой компании неизбежно связана с разнообразными рисками. Самым серьёзным из них является риск банкротства, который может привести к временной остановке или полному прекращению деятельности предприятия.

Несмотря на всё многообразие существующих методов определения вероятности банкротства, задача определения достоверных комбинаций коэффициентов стала насущной в финансовом анализе. Усовершенствование применения эконометрических методов в экономической теории привело к формированию групп многофакторных моделей, которые пользуются наибольшей популярностью как в международной, так и в российской и белорусской практике.

Многофакторные модели прогнозирования риска финансовой несостоятельности, основанные на мультипликативном дискриминантном анализе, представляют собой методы, где риск несостоятельности компании определяется как функция, зависящая от определённого набора переменных, которым соответствуют превалирующие весовые коэффициенты, наилучшим образом описывающие деятельность организации [1, с.68].

Рассмотрим следующие наиболее известные многофакторные модели: Э. Альтмана, рейтинговая модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова, пятифакторная модель Г.В. Савицкой, четырёхфакторная модель Р. Таффлера. Данные модели построены с помощью множественного дискриминантного анализа, при этом они отличаются статистической выборкой. Общая черта данных моделей заключается в том, что основное внимание сосредоточено на продажах предприятия. Чем выше уровень продаж, тем выше финансовая устойчивость.

Одной из простейших моделей прогнозирования риска наступления банкротства является пятифакторная Z-модель Э. Альтмана. Изначально данная модель использовалась для публичных предприятий, чьи акции торговались на бирже. Однако сегодня для анализа вероятности банкротства компаний, чьи акции не размещаются на фондовом рынке, существует модифицированный вариант данной модели.

Модель прогнозирования банкротства организации Р.Таффлера представляет собой линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами. Она применима в основном для анализа публичных компаний и не учитывает отраслевую специфику.

Г.В. Савицкой была разработана логит-регрессионная модель для диагностики риска банкротства сельскохозяйственных предприятий. Особенностью пятифакторной модели Г.В. Савицкой является возможность её применения приоритетно в сельскохозяйственной отрасли, а также её адаптированность для белорусской экономики.

К условиям российской экономики наиболее адаптирована рейтинговая модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. Данная модель может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба.

В таблице 1 приведем сравнение показателя Z перечисленных моделей:

Таблица 1 – Оценочная шкала моделей прогнозирования риска финансовой несостоятельности.

Модель	Значения показателя Z	Вероятность банкротства
Пятифакторная модель Э.Альтмана	Более 2,9	Низкая, предприятие финансово устойчиво.
	От 2,9 до 2,77	Невелика
	От 2,77 до 1,81	Средняя
	Менее 1,81	Высокая
Четырёхфакторная модель Таффлера	Более 0,3	Маловероятен риск банкротства
	Менее 0,2	Вероятен риск банкротства
	От 0,2 до 0,3	Зона неопределенности
Модель Сайфуллина-Кадыкова	Более 1	Отсутствует
	Менее 1	Высокая
Пятифакторная модель Савицкой	Более 8	Риск финансовой несостоятельности отсутствует
	От 3 до 5	Риск банкротства средний.
	Менее 1	Риск банкротства предприятия максимальный.

Источник: [1, с. 75].

При проведении диагностики риска финансовой несостоятельности предприятия рационально воспользоваться несколькими методиками единовременно, принимая во внимание специфику деятельности конкретного предприятия.

Произведем оценку вероятности банкротства организации с применением данных моделей на примере ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат». Результаты расчета показателя Z организации представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Сводная оценка вероятности банкротства ОАО «Глубокский МКК» за период 2021-2022 г.

Модель	Значение Z-счета			Оценка вероятности банкротства
	На 31.12.2022	На 31.12.2021	Среднее	
Модель Альтмана	1,074	1,002	1,147	Высокая вероятность банкротства
Модель Сайфулина и Кадыкова	0,288	-0,662	-0,123	Высокая вероятность банкротства
Пятифакторная модель Г.В. Савицкой	12,157	11,273	11,742	Риск финансовой несостоятельности отсутствует
Четырёхфакторная модель Таффлера	0,283	0,278	0,285	Финансовое положение предприятия не является критическим, но также не является стабильным

Источник: собственная разработка на основании данных финансовой отчетности [2].

На основании результатов исследования можно сделать следующие выводы. Модели Альтмана, Сайфуллина и Кадыкова показали, что организация находится на грани банкротства и является несостоятельной. Согласно пятифакторной модели Савицкой, риск банкротства ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат» малый. Неоднозначные результаты показала четырёхфакторная модель Таффлера, по которой финансовое положение организации не является критическим, но также и не является стабильным. Исходя из того, что применение зарубежного инструментария для прогнозирования риска финансовой несостоятельности белорусских организаций достаточно сомнительно, в данном случае использовать модели Альтмана и Таффлера стоит лишь для рекомендательного экспресс-анализа. Наиболее достоверными считаем результаты анализа финансового состояния организации, полученные с помощью пятифакторной модели Г.В. Савицкой, что обосновано её адаптированностью к белорусской экономике, а также применимостью модели к специфике сельскохозяйственной отрасли.

Таким образом, исследование продемонстрировало, что применение разных моделей и их модификаций в настоящее время часто дает противоречивые результаты. Создание универсальной модели для предсказания банкротства по-прежнему является важной задачей. Используя модели из других стран, необходимо учитывать возможные ошибки, связанные с различиями в экономических условиях и состоянии экономики. Важно также принимать во внимание специфику отрасли, к которой относится организация. Для глубокого и надежного анализа следует использовать разнообразные подходы, включая качественные и количественные модели, а также экономико-математические методы, статистический и факторный анализ, позволяющие вычислять прогнозируемые значения и определять потенциальные направления развития.

Список использованных источников:

4. Бекаева А.В. Финансовый анализ [электронный ресурс]: учебное пособие / А.В. Бекаева – М.: МИРЭА – Российский технологический университет, 2021. – Режим доступа: https://reader.lanbook.com/book/182409#2 – Дата доступа: 26.03.2024.

5. Годовой отчет ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат» за 2022 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://glmkk.by/wp-content/uploads/2023/04/godovoj-otchet-2022-oao-glubokskij-mkk.pdf – Дата доступа: 26.03.2024.

Юсупов С.Х.
студент 3 курса, МЭ «Бизнес и управление»
Научный руководитель: Шереметова Н.В.
Учреждение «Esil University», *г. Астана*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СРЕДИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В данной статье рассмотрены перспективы развития логистических компаний среди субъектов малого предпринимательства. В работе указаны роль малого предпринимательства в логистической отрасли, барьеры и ограничения для развития, возможности выхода на международные рынки, а также внедрение инноваций. Статья преследует цель развития этой сферы в Казахстане.*

Развитие сектора малого предпринимательства является одним из ключевых приоритетов экономической политики государства. Малые предприятия вносят существенный вклад в создание новых рабочих мест, внедрение инноваций и повышение общей эффективности рынка. В этом контексте особую роль играют логистические компании, обеспечивающие оптимальное управление материальными и информационными потоками для субъектов малого бизнеса.

Изучение перспектив развития логистических решений в сфере малого предпринимательства представляет большой научный и практический интерес, так как позволяет выявить ключевые факторы, способствующие повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности малых предприятий.

Роль малого предпринимательства в логистической отрасли весьма значима:

Гибкость и адаптивность;

Малые логистические компании обладают большей гибкостью и способностью быстро реагировать на изменения рынка по сравнению с крупными игроками. Они могут быстро адаптировать свои услуги и предложения, чтобы удовлетворять индивидуальные потребности клиентов, что особенно важно в динамичной и быстро развивающейся логистической отрасли.

Клиентоориентированность;

Малые логистические компании, как правило, уделяют больше внимания построению доверительных отношений с каждым клиентом. Они стремятся предоставлять персонализированные решения и более высокий уровень обслуживания, что позволяет им завоевывать лояльность клиентов и выделяться на фоне крупных игроков рынка.

Инновационность;

Небольшой размер и низкий уровень бюрократии позволяют малым логистическим компаниям быстрее внедрять инновационные технологии и решения. Они могут легче экспериментировать, тестировать новые подходы и быстрее адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и потребностям клиентов.

Эффективное использование ресурсов;

Малые логистические компании зачастую могут более рационально и эффективно использовать имеющиеся ресурсы, будь то производственные мощности, транспортные средства или складские площади. Это позволяет им оптимизировать затраты и обеспечивать более конкурентоспособные цены для своих клиентов.

Развитие малого предпринимательства в логистической отрасли демонстрирует ряд ключевых тенденций и перспектив. В первую очередь, наблюдается возрастающая роль гибких и инновационных малых логистических компаний, которые способны быстро адаптироваться к изменениям рынка и предлагать клиентам уникальные, персонализированные решения. Эти компании уделяют особое внимание клиентоориентированности, применению современных технологий и эффективному управлению логистическими цепочками.

Одной из ярких тенденций является повышение спроса на оказание комплексных логистических услуг "от двери до двери", что создает благоприятные возможности для развития малых предприятий, готовых предложить интегрированные решения. Кроме того, наблюдается рост сегмента экспресс-доставки и last-mile логистики, где малые игроки могут успешно конкурировать с крупными компаниями за счет более гибкого подхода и близости к конечному потребителю.

Также перспективным направлением для малых логистических компаний становится участие в обслуживании цепочек поставок в таких отраслях, как электронная коммерция, фармацевтика, легкая промышленность. Здесь малые игроки могут предложить специализированные, ориентированные на нужды клиента решения, что позволяет им занимать растущие ниши на рынке.

Малые логистические компании обладают рядом ключевых конкурентных преимуществ, позволяющих им успешно конкурировать на рынке. Во-первых, их гибкая структура и оперативность принятия решений обеспечивают высокую скорость реакции на запросы клиентов и быструю адаптацию под их потребности. Это особенно ценно в динамичной логистической среде, где способность оперативно перестраиваться и предлагать индивидуальные решения является залогом успеха.

Кроме того, малые логистические фирмы, как правило, имеют более низкую себестоимость услуг благодаря оптимизации бизнес-процессов и отсутствию многоуровневой управленческой структуры. Это

позволяет им предлагать конкурентные тарифы, что особенно привлекательно для клиентов-представителей малого и среднего бизнеса. При этом высокий уровень клиентоориентированности и личный подход к каждому заказчику являются еще одними ключевыми активами небольших логистических компаний.

Несмотря на важную роль малых логистических компаний в современной экономике, они сталкиваются с рядом серьезных барьеров и ограничений, которые препятствуют их дальнейшему развитию и росту. Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие малых игроков в логистической отрасли, является ограниченность финансовых ресурсов. Высокие первоначальные инвестиции, необходимые для приобретения необходимого оборудования, программного обеспечения и технологий, зачастую являются непосильным бременем для малого бизнеса. Кроме того, малые компании, как правило, имеют меньший доступ к кредитным ресурсам, что еще больше усугубляет проблему нехватки оборотного капитала.

Другим серьезным препятствием является жесткая конкуренция со стороны крупных логистических операторов, которые обладают значительными ресурсами, развитой инфраструктурой и широкой клиентской базой. Малые компании зачастую не в состоянии предложить столь же широкий спектр услуг и достичь уровня эффективности, что и их более крупные конкуренты. Кроме того, сложные бюрократические процедуры, высокие налоги и устаревшая нормативная база также создают значительные сложности для малого логистического бизнеса.

Еще одним серьезным барьером является дефицит квалифицированных кадров, особенно в области управления логистическими операциями, экономики и информационных технологий.

Небольшие компании часто не могут предложить конкурентоспособную заработную плату и социальный пакет, что делает их менее привлекательными для талантливых специалистов.

Государственная поддержка и меры по стимулированию развития малых логистических компаний представлена следующими способами:

Финансовая поддержка;

Государство уделяет большое внимание стимулированию и поддержке развития малых логистических компаний. Одной из ключевых мер является предоставление различных форм финансовой помощи, таких как субсидии, льготные кредиты и займы, налоговые льготы и преференции. Эти меры помогают компенсировать высокие первоначальные затраты, связанные с открытием и ведением логистического бизнеса, и повысить конкурентоспособность малых игроков на рынке.

Инфраструктурная поддержка;

Государство также уделяет внимание развитию необходимой инфраструктуры для малых логистических компаний. Это включает в себя создание логистических парков, распределительных центров, транспортно логистических

узлов, а также обеспечение доступа к современным складским и транспортным

мощностям на льготных условиях. Такая поддержка позволяет малым предприятиям оптимизировать свои операционные и логистические издержки.

Образование и консультирование;

Важным направлением государственной поддержки является развитие профессионального образования и повышение квалификации кадров для малых логистических компаний. Для этого создаются специализированные образовательные программы, тренинги и семинары, направленные на обучение современным методам управления логистикой и использования инновационных технологий. Помимо этого, малые компании могут получать консультационную помощь по юридическим, финансовым и организационным вопросам ведения бизнеса.

Продвижение экспорта;

Для стимулирования выхода малых логистических компаний на внешние рынки государство реализует различные меры поддержки экспортной деятельности. Это включает в себя содействие в поиске зарубежных партнеров, организацию бизнес-миссий, предоставление информационно аналитических услуг по исследованию иностранных рынков, а также финансовую помощь в виде субсидирования части затрат на экспорт.

В современном мире существует ряд инновационных решений и технологий в деятельности логистических компаний. Одна из них – **автоматизация складских операций**. Малые логистические компании все чаще внедряют современные технологии автоматизации складских процессов, таких как системы управления складом (WMS), роботизированные системы комплектации заказов и беспилотные транспортные средства. Это позволяет повысить эффективность, точность и скорость выполнения складских операций, сократить ошибки и минимизировать затраты на рабочую силу. Инвестиции в автоматизацию становятся ключевым фактором конкурентоспособности для малых игроков на рынке логистики.

Следующее решение – **внедрение больших данных и аналитики**. Малые логистические компании все активнее используют технологии больших данных и продвинутую аналитику для повышения эффективности своих бизнес-процессов. Анализ данных о спросе, маршрутах, запасах, парке техники и другой информации позволяет малым игрокам оптимизировать планирование и управление цепочками поставок, прогнозировать потребности клиентов и принимать обоснованные управленческие решения. Внедрение этих инноваций дает существенные конкурентные преимущества малым логистическим компаниям.

Еще одно новшество – **мобильные технологии и дистанционный контроль**. Малые логистические компании активно внедряют мобильные технологии, такие как смартфоны, планшеты и носимые устройства, для повышения эффективности работы своих сотрудников. Эти решения позволяют водителям и грузчикам оперативно обмениваться информацией, отслеживать статус заказов, вести электронный документооборот и получать актуальные данные о ходе выполнения задач. Кроме того, малые компании используют GPS-мониторинг, телематику и другие средства дистанционного контроля за транспортом и сотрудниками, что повышает прозрачность и управляемость бизнес процессов.

Эффективное управление рисками является ключевым фактором успеха для малых логистических компаний в условиях высококонкурентной среды. Необходимо проактивно выявлять и минимизировать различные виды рисков, такие как финансовые, операционные, репутационные и прочие. Это позволит обеспечить стабильность бизнес-процессов и снизить вероятность возникновения непредвиденных ситуаций, способных нанести ущерб компании.

Для повышения эффективности бизнес-процессов малые логистические компании должны использовать современные технологические решения, автоматизирующие и оптимизирующие ключевые операции. Это может включать в себя внедрение продвинутых систем управления логистикой, интеграцию с облачными сервисами, применение передовой аналитики данных и внедрение интеллектуальных алгоритмов принятия решений. Такие шаги позволят сократить издержки, повысить производительность и улучшить качество обслуживания клиентов.

Не менее важна и **оптимизация внутренних бизнес-процессов**, направленная на **минимизацию** потерь и **повышение** гибкости организационной структуры. Это может включать в себя пересмотр логистических маршрутов, улучшение систем планирования и управления складскими запасами, внедрение эффективных процедур контроля качества и многое другое. В целом, эффективное управление рисками и последовательное совершенствование бизнес процессов являются ключевыми драйверами роста и конкурентоспособности малых логистических компаний. Только такой комплексный подход позволит им успешно навигировать в сложной и динамичной рыночной среде.

Перспективы выхода малых логистических компаний международные рынки:

4. Оценка потенциала;

Первым важным шагом для малых логистических компаний, стремящихся выйти на международные рынки, является тщательная оценка своего потенциала и готовности к экспансии. Это включает в себя анализ конкурентных преимуществ, финансовых ресурсов, технологической базы, а также понимание специфики целевых зарубежных рынков и требований, предъявляемых к игрокам на этих рынках.

5. Стратегическое планирование;

На основе результатов оценки потенциала, малые логистические компании должны разработать четкую стратегию выхода на международные рынки. Это может включать в себя определение приоритетных направлений экспансии, выбор оптимальных форм выхода (экспорт, создание совместных предприятий, открытие филиалов), а также детальную проработку тактики продвижения и позиционирования своих услуг.

6. Формирование партнерств;

Для успешного выхода на международные рынки малые логистические компании зачастую нуждаются в надежных партнерах. Это могут быть как местные игроки в целевых странах, так и более крупные игроки отрасли, готовые оказать содействие и поддержку. Формирование таких стратегических альянсов позволит малым компаниям быстрее адаптироваться к новым условиям и использовать синергетические эффекты.

В заключении хочется отметить, что потенциал развития малых логистических компаний весьма высок. Проведенное исследование показывает, что малые логистические компании играют все более значимую роль в развитии логистической отрасли. Они отличаются гибкостью, способностью быстро адаптироваться к изменениям рынка и предлагают клиентам персонализированные решения. Благодаря своим конкурентным преимуществам, таким как клиентоориентированность, инновационность и оперативность, малые логистические компании успешно конкурируют с крупными игроками и занимают все более прочные позиции на рынке.

Для дальнейшего развития малых логистических компаний в Казахстане важна **эффективная государственная политика**, направленная на создание благоприятных условий для ведения бизнеса. Необходимо расширять меры финансовой, организационной и консультационной поддержки, а также стимулировать внедрение инновационных технологий и решений. Это позволит малым компаниям повысить свою конкурентоспособность и расширить присутствие на рынке.

Перспективным направлением развития малых логистических компаний является **выход на международные рынки**. Благодаря современным цифровым технологиям и онлайн-платформам, малые игроки получают возможность расширять географию своей деятельности, предоставлять услуги в других странах и налаживать кооперацию с зарубежными партнерами. Это открывает новые возможности для роста и повышения эффективности их бизнеса.

Инновации играют ключевую роль в развитии малых логистических компаний. Внедрение передовых технологий, использование больших данных, роботизация и автоматизация бизнес-процессов позволяют малым игрокам повышать эффективность, сокращать издержки и предоставлять клиентам более

качественные услуги. Это способствует укреплению их позиций на рынке и обеспечивает устойчивое развитие бизнеса.

Обеспечивая комфортные условия для развития, у Казахстана есть все ресурсы для развития отрасли и быть ведущей страной в этом направлении. Учитывая то, что республика занимает выгодное географическое положение в мире и потенциал становления хаба в Каспийском регионе, логистическая отрасль станет драйвером экономики Казахстана.

Список использованных источников:

1. https://stat.gov.kz
2. forbes.ua
3. http://informburo.kz
4. https://dknews.kz/ru

Алимгажинов Д.
Магистрант 1 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель:Турсумбаева М.Ж., к.э.н., ассоцированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *В статье рассмотрен ресторанный маркетинг, направленный на более полное удовлетворение запросов потребителей. В результате проведенного исследования авторами проведен обзор современного состояния ресторанного бизнеса республики, изучены тренды в маркетинговой деятельности ресторанного бизнеса.*

Ресторанный бизнес – одно из самых динамичных направлений предпринимательской деятельности Казахстана, где наблюдаются изменения, которые связаны с реформированием методов и форм организации предприятий общественного питания и активным применением инструментов маркетинга.

Маркетинг в ресторанном бизнесе представляет собой инструмент, обеспечивающий более полное удовлетворение запросов потребителей. Маркетинговая политика большинства ресторанов направлена только на то, чтобы клиентам предоставлять определенный перечень скидок, создать привлекательные рекламные проспекты и каталоги [1]. Вместе с тем, следует отметить, что уровень конкуренции растет, быстро меняются потребительские предпочтения, что в целом определяет необходимость изменения не только тенденций развития ресторанного бизнеса, но и формирование новых маркетинговых концепций или коренное изменение маркетинговой политики ресторанных предприятий.

Маркетинг в ресторанном бизнесе Казахстана в основном сконцентрирован на рекламе в Интернете и частично – на проведении событийных мероприятий. При этом можно отметить, что ресторанный бизнес относится к наиболее инновационному и гибкому, что проявляется в том, что появляются новые форматы ресторанов, разрабатываются инновационные концепции с учетом различных целевых сегментов, а также с учетом особенностей мотивации потребителей.

Ресторанный бизнес как составная часть общественного питания в современных условиях является динамично развивающимся сектором экономики и популярным направлением казахстанского предпринимательства, удачно сочетающим в себе и сферу питания, и сферу развлечений. Каждый год рынок ресторанных услуг Казахстана увеличивается на 15% [2].

В ресторанном маркетинге Казахстана происходят определенные изменения и можно отметить несколько наметившихся тенденций:

- увеличение числа демократичных ресторанов, предлагающих стандартные услуги по привлекательным ценам с высоким уровнем качества кухни:
- кастомизация услуг, которая проявляется в индивидуальном подходе к потребителю и его обслуживанию;
- расширение сетей предприятий быстрого питания, разнообразие их форматов;
- увеличение количества предприятий питания: кофеен и кондитерских, особенно в деловых центрах городов республиканского значения;
- открытие ресторанов и кафе, предлагающих национальные, альтернативные кухни;
- появление семейных и детских ресторанов.

В Казахстане наиболее развит ресторанный бизнес в крупных городах мегаполисах. Сравнивая динамику роста по регионам Казахстана, можно сделать вывод, что в городах Алматы и Астана наблюдаются более высокие темы роста ресторанного бизнеса (рис. 1).

Таблица 1 - Динамика развития ресторанного бизнеса в Республике Казахстан за 2016-2022 гг.

	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Республика Казахстан	**2 272**	**2 299**	**2 394**	**2 419**	**1 498**	**1 726**	**2 106**
Абай							23
Акмолинская	61	59	25	54	18	101	30
Актюбинская	81	85	94	99	100	108	105
Алматинская	99	113	82	57	16	100	37
Атырауская	234	92	194	87	66	49	89
Западно-Казахстанская	100	93	76	98	111	62	64
Жамбылская	110	81	46	47	63	54	57
Жетiсу							16
Карагандинская	107	135	182	128	115	59	83
Костанайская	68	27	46	77	62	134	120

Кызылординская	76	97	101	106	95	97	101
Мангистауская	145	76	68	27	60	59	68
Павлодарская	66	76	82	64	37	47	51
Северо-Казахстанская	30	94	28	18	22	23	13
Туркестанская	269	241	367	514	12	136	192
Ұлытау							31
Восточно-Казахстанская	45	94	68	51	61	59	37
город Астана	193	266	294	371	348	298	400
город Алматы	419	382	293	301	261	283	529
город Шымкент	169	288	348	320	51	57	59
Примечание – Данные комитета по стаитистике https://stat.gov.kz/ [3]							

На тренды в маркетинговой деятельности ресторанного бизнеса оказывает влияние ряд факторов, среди которых можно сделать акцент на следующие ключевые факторы:

- западничество или копирование стандартов запада;
- глобализация ресторанного бизнеса, которая может быть представлена двумя направлениями: с одной стороны, расширения франчайзинговых ресторанных заведений, с другой стороны, создание единых онлайн-платформ или порталов, позволяющих заказать доставку еды в любой точке мира;
- появление на рынке новых симбиозных форматов предприятий питания, позволяющих сформировать комплексный подход к удовлетворению разносторонних потребностей посетителей;
- использование креативных подходов к формированию концепций ресторана, развитию их деятельности, оформлению экстерьера и интерьера;
- использование мультидизайнерских проектов в ресторанном бизнесе, позволяющих применять разные стили дизайнерских решений;
- персонализация сервиса, которая проявляется в том, что посетитель не только ожидает индивидуального подхода при обслуживании, но и персонифицированные блюда;
- применение творческих коллабораций как по формату заведения, так и по кухне вследствие высокой динамичности и гибкости ресторанного бизнеса [4].

Выявленные тенденции позволяют сделать вывод, что ресторанное дело становится сложным и многофункциональным бизнесом, результат деятельности которого зависит от того, насколько правильно поняты тренды на рынке и запросы потребителей.

Список использованных источников

1. Богатов Н.Б. Как продвигать ресторан? Лучшие маркетологи, пиарщики и рекламщики раскрывают карты. М.: Ресторанные ведомости, 2018 . – 160с.
2. В ресторанном деле не стоит ждать сверхприбылей // Газета «Капитал» от 07.02.2018. URL: //kapital.kz/business/66653/v-restorannomdele-ne-stoit-zhdat-sverhpribylej.html (дата обращения: 04.04.2019).
3. Комитет по статистике МНЭ РК. URL: www.stat.gov.kz (дата обращения: 12.04.2019).
4. Хайкин М. М. Экономика ресторанного бизнеса. Учебник. М.: «Академия», 2012. – 435 с.

Бердибекова Наргиз, магистрант
1 курса ОП «Маркетинг»,
научный руководитель - к.э.н., и.о.проф ***Дарибаева А.К.,***
Учреждение «ESIL University», г. Астана

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ В РАЗВИТИИ РЕКЛАМНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В данной статье рассматривается необходимость развивать рекламный рынок Казахстана при использовании цифрового маркетинга. Представлены разнообразные стратегии и тактики интернет-маркетинга для привлечения внимания целевой аудитории. Сделан обзор основных маркетинговых стратегий цифрового маркетинга, актуальные для развивающегося рекламного рынка Казахстана.*

Развитие рекламного рынка Казахстана неизменно связано с эволюцией цифрового маркетинга. С появлением новых онлайн платформ и ростом технологий компании сталкиваются с потребностью в эффективном использовании стратегий и тактик для привлечения внимания целевой аудитории.

Основная цель разработки цифровой стратегии - создать понятный и обоснованный план для достижения бизнес-целей. Этот план обеспечивает большую вероятность успешного достижения целей, несравнимо с фрагментированными действиями в цифровой среде. Если целью вашей компании является увеличение объемов продаж и прибыли, расширение доли на рынке и успешная конкуренция, разработка цифровой стратегии – необходимость.

Маркетинг современной компании не может существовать без электронных каналов коммуникации (интернет, мобильные технологии, телефония) и информационных систем (CRM, личные кабинеты клиентов, системы бронирования заказов). Каждый из этих каналов и инструментов открывает множество возможностей для бизнеса. И, если всем этим не воспользуетесь вы, это сделают конкуренты. Мы расскажем, что это за возможности, как интегрировать их в стратегию развития компании, кто их будет реализовывать, как измерять отдачу и контролировать подрядчиков.

Существуют основные виды маркетинговых стратегий:

1. Стратегия дифференциации – создание уникального продукта в отрасли.
2. Стратегия лучшей цены – создание самой выгодной цены для клиента за счет поддержания максимально низких затрат.
3. Стратегия фокусирования – работа в узкой нише.
4. Стратегия доверительных отношений – выстраивание долгосрочных отношений с клиентами.
5. Стратегия лучшего продукта – создание лучшего продукта в отрасли [1].

Интернет-маркетинг является практическим воплощением классического маркетинга в традиционном понимании в сети Интернет любой страны, но при этом используя новые «цифровые» методы. Поэтому для него, независимо от страны, где он используется, характерны как общие закономерности, понятия, принципы и формы классического традиционного маркетинга, так и свои специфические характерные особенности. Так, интернет-маркетинг как в Казахстане, так и в Китае, также, как и традиционный маркетинг, представлен комплексом маркетинга, включающего четыре основные элемента (4 - Р), таких как: товар или услуга (product); цена (price); распределение (place); продвижение (promoution). Но при этом интернет-маркетинг обладает своими специфическими особенностями. Таковыми являются:

- неразрывность во времени и пространстве, поскольку Интернет функционирует без ограничения во времени (24 часа сутки, 365 дней в году), то, следовательно, и любая маркетинговая акция, которая проводится в Интернет, действует без остановки во времени;
- универсальность - одинаковое выполнение сетевых протоколов обмена информации (HTTP, SMTP, FTP и др.) в любой точке мира, что приводит к отсутствию ограничений для применения одной и той маркетинговой акции в мировом масштабе;
- многоканальность - существует множество каналов продвижения продукции в интернет-маркетинге. Таковыми являются: сайты, мобильные версии сайтов, мобильные приложения, мобильные средства общения, мобильные социальные сети и приложения [2].

Цифровой маркетинг играет все более важную роль в развитии рекламного рынка Казахстана, подобно тому, как это происходит во многих других странах. Стратегии и тактики в этой области постоянно эволюционируют в ответ на изменения в потребительском поведении, технологиях и социальных трендах. Вот несколько ключевых стратегий и тактик, которые могут быть актуальными для развития рекламного рынка в Казахстане:

1) Ориентация на мобильные устройства: Как и во многих других странах, в Казахстане мобильные устройства играют огромную роль в повседневной жизни людей. Стратегии цифрового маркетинга должны быть адаптированы для мобильных платформ, так как большинство пользователей интернета заходят онлайн именно через смартфоны и планшеты.

2) Социальные медиа: Популярность социальных сетей в Казахстане также значительна. Рекламные кампании могут быть успешными через такие платформы, как Instagram, Facebook, VK (ВКонтакте) и другие, особенно если они адаптированы к местной аудитории и культуре.

3) Локализация контента: Казахстан имеет свою уникальную культуру и язык. Подходящая локализация контента для казахстанской аудитории, включая использование казахского и русского языков, может улучшить эффективность рекламных кампаний.

4) Использование видео-контента: Видео становится все более популярным форматом контента в мире цифрового маркетинга. Создание качественного видео-контента, который интересен казахстанской аудитории, может привлечь внимание и увеличить вовлеченность.

5) Интернет-реклама: Здесь важно использовать разнообразные инструменты интернет-рекламы, включая контекстную рекламу (например, через Google Ads), таргетированную рекламу на социальных сетях, баннерную рекламу и другие форматы.

6) SEO (поисковая оптимизация): Оптимизация контента для поисковых систем (Google, Yandex и т.д.) поможет увеличить видимость бренда и привлечь органический трафик на сайт.

7) Аналитика и измерение результатов: Эффективные стратегии и тактики в цифровом маркетинге должны быть поддержаны аналитикой. Изучение метрик, таких как конверсии, клики, вовлеченность и другие, позволяет корректировать кампании и повышать их эффективность.

8) Интернет-шопинг и электронная коммерция: В Казахстане растет интерес к онлайн-покупкам. Поэтому стратегии цифрового маркетинга могут включать в себя разработку эффективных интернет-магазинов, привлечение клиентов через различные онлайн-каналы и создание удобных условий для покупателей.

9) Интернет-репутация и обратная связь: Онлайн-репутация компании становится все более важной. Ответы на отзывы, взаимодействие с клиентами через социальные сети и отслеживание обсуждений о бренде позволяют формировать положительное восприятие.

10) Креативные подходы к рекламе: Эффективные рекламные кампании часто основаны на креативности. Разработка оригинальных и запоминающихся идей может значительно повысить эффективность рекламы [3].

Эти стратегии и тактики не только помогут в развитии рекламного рынка в Казахстане, но и в улучшении взаимодействия с местной аудиторией, повышении конверсии и укреплении позиций бренда в цифровой среде.

Цифровой маркетинг предоставляет множество возможностей для продвижения бренда в онлайн среде. Эффективное использование стратегий и тактик может увеличить видимость бренда, привлечь новых клиентов и укрепить отношения с аудиторией. Это ключевой элемент успешного онлайн-присутствия и конкурентоспособности в Казахстане.

В цифровой эпохе, где интернет играет центральную роль в повседневной жизни людей, стратегии и тактики цифрового маркетинга становятся ключевыми элементами для развития рекламного рынка в Казахстане. Этот стремительно развивающийся рынок предоставляет уникальные возможности для брендов и компаний достичь своей аудитории, увеличить узнаваемость и улучшить вовлеченность потребителей.

Ориентация на мобильные устройства открывает двери для рекламодателей в мире мобильного маркетинга, где пользователи проводят большую часть времени. Социальные медиа, будучи площадками массового общения, предоставляют возможность создавать тесные связи с аудиторией, особенно если учитывать местные предпочтения и культурные особенности.

Локализация контента на казахском и русском языках становится необходимым шагом для эффективной коммуникации с казахстанской аудиторией. Вместе с этим, использование видео-контента, который обладает высокой вовлеченностью и доступен для понимания, может значительно усилить воздействие рекламных кампаний.

Важность интернет-рекламы и SEO (поисковой оптимизации) неоспорима в контексте роста онлайн-активности. Успешные кампании должны быть подкреплены аналитикой для постоянного улучшения и оптимизации. Кроме того, развитие интернет-шопинга и электронной коммерции открывает новые возможности для продвижения продуктов и услуг через онлайн-каналы.

Большое внимание также уделяется интернет-репутации и обратной связи. Стратегии должны включать в себя действия по управлению обсуждениями о бренде в онлайн-среде и созданию положительного имиджа.

Наконец, креативность остается ключевым фактором успешной рекламы. Кампании, основанные на оригинальных идеях, которые вдохновляют и запоминаются, имеют больший шанс привлечь внимание и оставить след в сознании аудитории.

Таким образом, стратегии и тактики цифрового маркетинга - это не просто набор инструментов, но и возможность для брендов в Казахстане создать значимые и долгосрочные отношения с аудиторией, преуспеть на растущем рынке и оставить след в динамичной и конкурентной цифровой среде. В этом контексте умение адаптироваться к изменяющимся трендам и эффективно использовать возможности цифрового маркетинга становится не просто важным, но и необходимым условием для успеха на рекламном рынке Казахстана.

Список литературы:

1. Гавриков А.В., Давыдов В.В., Федоров М.В. Интернет-маркетинг. Настольная книга digital-маркетолога. – Издательство АСТ, 2019. – 352 с.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2015. – 672 с.
3. Актуальный интернет-маркетинг / Антон Воронюк. Александр Полищук — К.: «Агентство «IPIO», 2018. — 160 с.

Нұрқасымов Д., магистрант 2 курса специальности «Экономика»,
Научный руководитель: доктор PhD , доцент ***Мухамеджанова А.А.***

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Инновации в сельском хозяйстве и развитии сельских районов, как и в других секторах, происходят в определенном социально-экономическом контексте и определяются наличием (или отсутствием) благоприятных условий,включая, в частности, достаточное внутреннее развитие, институциональную и нормативную базу, базу знаний, человеческие навыки, экономические и финансовые условия, общество, требующее инноваций, и благоприятная, региональная и глобальная среда.

Определенные взаимодействия и связи также обуславливают инновации. Инновационные процессы обычно возникают в ответ на различные типы

триггеров, будь то рынок, технология, общество или окружающая среда; независимо от происхождения, они всегда требуют наличия благоприятных условий. Поэтому важно обеспечить благоприятную среду для инноваций, и государство (включая различные секторы, министерства и учреждения) должно играть ключевую роль.

Государственная политика может способствовать инновациям, создавая благоприятные долгосрочные условия и улучшая качество человеческих ресурсов посредством надежной системы образования, политики здравоохранения, инфраструктуры и тому подобного.

Основным компонентом благоприятных условий для стимулирования инноваций является наличие сельскохозяйственной политики, устраняющей рыночные перекосы. Не менее важны политика в области науки, технологий и инноваций, политика в области прав интеллектуальной собственности, упрощение правил, когда это возможно, и развитие финансовых и технических услуг, поддерживающих инновационные процессы в звеньях цепочек добавленной стоимости.

Основное требование - наличие безопасной, предсказуемой правовой и нормативной базы со стабильными государственными целями, способствующими инновациям; инновационные системы также нуждаются в развитии.

Частный сектор стоит в авангарде инновационных процессов и является источником и основным получателем новых технологий. Он состоит из компаний (крупных, средних и малых) и фирм, стремящихся к прибыли, независимо от структуры собственности, масштаба или размера, а также оттого, зарегистрированы ли они на законных основаниях или непосредственно участвуют в каком-либо звене цепочки создания стоимости сельскохозяйственного производства.

Агропромышленная инновационная система (АИС) характеризуется двумя основными факторами: комбинацией вовлеченных участников и динамическим взаимодействием между ними. Ключевые участники включают фермеров и фермерские ассоциации, поставщиков ресурсов или технических и финансовых услуг, которые способствуют развитию или адаптации новых знаний, тех, кто поощряет обмен знаниями и способствует обучению, тех, кто участвует в добавлении стоимости в производство, и тех, кто которые облегчают доступ на рынок.

Неотъемлемой частью АИС являются научно-исследовательские и технологические организации, а также государственные и частные службы распространения знаний, которые играют решающую роль в облегчении доступа к знаниям и наращивании потенциала.

Инновационный процесс - это последовательность действий, направленных на создание и внедрение инноваций. Он включает в себя деятельность, связанную с генерированием инновационных идей, их оценкой, созданием инноваций и обеспечением их распространения среди клиентов. Модель инновационного процесса представлена АПК в виде логического разбиения единого процесса на отдельные функциональные или структурныечасти (рис.1)

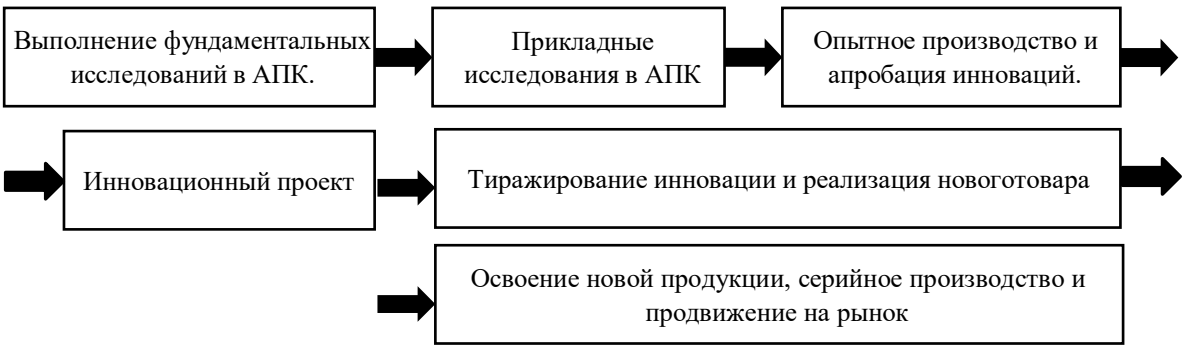


Рис. 1 - Простая (линейная) модель инновационного процесса в АПК

Система инновационных коммуникаций в агропромышленном комплексепредставлена в рисунке 2.

Рис. 2 – Система инновационных коммуникаций

Анализируя мнения авторов и литературные источники предлагается усовершенствованная классификация инноваций в аграрной отрасли, охватывающая существенные виды инноваций, которые структурированы по целевому назначению, и используемые в сельскохозяйственном производстве [1, 2, 3, 4, 5, 6] (Таблица 1). Данная классификация имеет яркое отражение специфических свойств, цели и назначения инноваций. Это позволяет существенно расширить возможность в выборе инноваций в зависимости от желаемого результата при реализации проекта и повысить инновационную активность сельскохозяйственных предприятий.

Таблица 1. Классификация инноваций, применимая для аграрного сектора

Виды инноваций	Цель и назначение инноваций
Продуктовые	Создание и последующее внедрение товара или услуги, которыеявляются новыми или улучшенными версиями предыдущих товаров или услуг.
Технические	Процесс внедрения новой техники и оборудования
Маркетинговые	Исследования, разработка и внедрение новых методов итехнологий, которые повышают эффективность и результативность маркетинговой стратегии компании, обеспечивая конкурентное преимущество на рынке
Экономические	Усовершенствование методов планирования и прогнозирования
Селекционные	Внедрение новых знаний и практик в создании и освоении новых сортов растений и пород животных
Технологические	Внедрение ресурсо-, энерго- и влагосберегающих технологий
Организационные	Разработка и совершенствованию организационного процессадля генерации новых идей, процедур рабочего процесса, методологий, услуг и продуктов
Кадровые	Внедрение новых идей, методов и технологий для лучшего удовлетворения регулярно меняющихся потребностейорганизации и ее сотрудников
Социальные	Новым стратегие, концепции и идеяи, созданные для удовлетворения социальных потребностей общества
Финансовые	Процесс создания новых финансовых или инвестиционных продуктов, услуг или процессов предприятия
Экологические	Охрана и защита окружающей среды, сохранение земельного фонда, естественное плодородие почв
Производственные	Изменение метода производства для сокращения времени выполнения работ, расширение производственных мощностей

Современное развитие экономики обусловлено ускорением темпов научно-технического прогресса и возрастанием значимости интеллектуальных факторов производства. Качественное применение результатов научно- технического развития и разработка на ее базе новейших технологий, усовершенствование экономических и организационных механизмов управления производством стали характерной особенностью экономического роста промышленно развитых стран. Интеллектуализация производства и новейшие технологии стали основными факторами, которые определяют конкурентоспособность национальных экономик. Инновационные системы занимают особое место.

Список литературы

1. Иванов, В.А. Сущность классификации инновации и их специфика ваграрном секторе / В.А. Иванов// Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. 2007. № 1. // http://www.syktsu.rU/vestnik/2007/2007-l/3 .htm

2. Негаева, О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация /. О.Д.Негаева // Инновации. -1998. - № 2-3. - С. 3-13.

3. Пригожин, А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальныепроблемы инновации) / А.И. Пригожин - М.: Политиздат, 1989 - 346 с. 24 Инновационный менеджмент. - М.: Инфра, 2004 - 238 с.

4. Инновационный менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2001 - 327с.

5. Степаненко, Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация / Д.М.Степаненко// Инновации. - 2004 - № 7. - С. 77-79.

Джанжигитов К.А, Копеев С.С., Болысов Г.Е., магистранты EMBA,
Казахстанско-Британский технический университет, г. Алматы.
Научный руководитель**:** ***Елшибаев Р.К.,*** к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Казахстанско-Британский технический университет», г. Алматы.

СПЕЦИФИКА ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

Аннотация: *В данной статье рассматриваются особенности операционной деятельности нефтегазовых компаний как комплексного процесса, требующего системного подхода и постоянного внимания к изменяющимся условиям. Соблюдение принципов эффективности, гибкости, контроля качества и инноваций, а также использование современных практик управления, способствует устойчивости и успеху компании в современной динамичной бизнес-среде.*

Нефтегазовая промышленность играет ключевую роль в мировой экономике, обеспечивая основные энергетические потребности и стимулируя технологический прогресс. Однако, в условиях постоянно меняющейся глобальной экономической и политической обстановки, а также растущих требований к устойчивости и безопасности, компании в нефтегазовом секторе сталкиваются с серьезными вызовами, требующими постоянного совершенствования своей операционной деятельности.

Актуальность данной темы обусловлена несколькими важными факторами.

Во-первых, в условиях увеличивающегося мирового потребления энергии нефтегазовые компании сталкиваются с необходимостью увеличения производственных объемов, сохраняя при этом высокий уровень эффективности.

Во-вторых, внедрение современных технологий, таких как цифровизация и автоматизация, открывает новые возможности для оптимизации производственных процессов и повышения конкурентоспособности компаний.

В-третьих, растущая глобальная обеспокоенность экологическими вопросами и необходимость соблюдения стандартов безопасности предъявляют высокие требования к корпоративной ответственности и эффективности операционной деятельности в нефтегазовом секторе.

Компании функционируют на рынке, как правило, в условиях очень жесткой конкуренции. Для сохранения своих позиций на рынке, им необходимо непрерывно отслеживать любые изменения, происходящие в рыночной среде, вырабатывать собственные способы противодействия негативным воздействиям для сохранения своей конкурентоспособности.

Операционная деятельность представляет собой центральный элемент функционирования любой организации. Ее эффективная организация является ключевым фактором для достижения стратегических целей и обеспечения устойчивого развития компании [1].

Основными принципами организации операционной деятельности являются такие показатели как: эффективность, гибкость, контроль качества, внедрение инноваций. (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Основные принципы организации операционной деятельности компаний
Примечание – составлено авторами на основе источника [1]

Показатели эффективности операционной деятельности предоставляют компаниям информацию о том, насколько успешно и эффективно они осуществляют свои бизнес-процессы [2].

Ниже приведены несколько ключевых показателей, которые широко используются для измерения операционной эффективности компаний: (Рисунок 2).

Рисунок 2 – Показатели эффективности операционной деятельности компаний
Примечание – составлено авторами на основе источника [2]

Операционная деятельность в нефтегазовом секторе обладает рядом уникальных особенностей (Рисунок 3), которые формируют его специфику и представляют вызовы для эффективного управления:

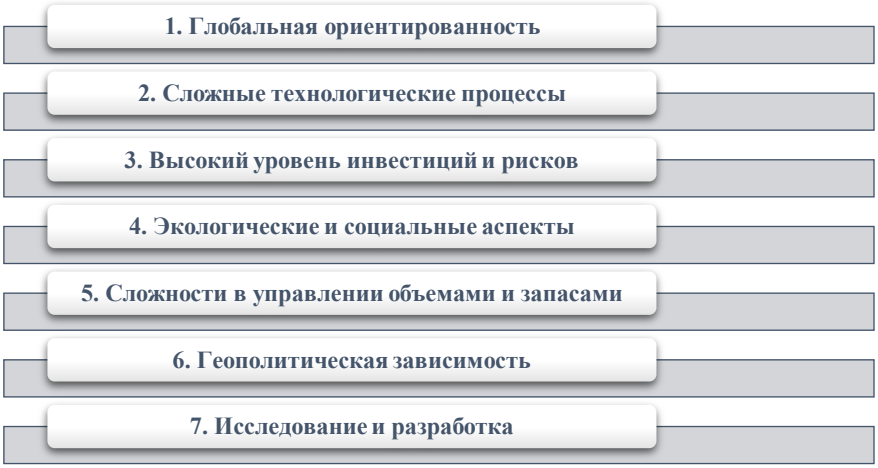


Рисунок 3 – Специфика операционной деятельности нефтегазодобывающих компаний
Примечание – составлено авторами на основе источника [3]

1. Глобальная ориентированность. Нефтегазовая индустрия часто оперирует на глобальном уровне, имея добычные объекты, транспортные сети и производственные объекты в разных странах. Это требует от компаний внимательного ведения логистики, соблюдения различных норм и стандартов, а также приспособления к различным культурным и правовым контекстам.

2. Сложные технологические процессы. Процессы добычи нефти и газа включают в себя высокотехнологичные методы бурения, геофизические исследования, а также сложные технические процессы по обработке и транспортировке сырья. Это требует высокой степени экспертизы и инноваций в области инженерии.

3. Высокий уровень инвестиций и рисков. Нефтегазовая отрасль характеризуется высокими капиталовложениями в инфраструктуру и технологии. Более того, она подвержена финансовым рискам, связанным с колебаниями цен на нефть и газ, а также технологическими и геополитическими рисками.

4. Экологические и социальные аспекты. Операционная деятельность в нефтегазовом секторе подвергается строгим экологическим и социальным нормам. В свете растущего внимания к проблемам окружающей среды, компании вынуждены активно внедрять меры по снижению экологического воздействия и повышению социальной ответственности.

5. Сложности в управлении объемами и запасами. Нефтегазовая индустрия часто сталкивается с управлением огромными объемами добычи и транспортировки сырья. Эффективное управление объемами и запасами является ключевым компонентом операционной деятельности для минимизации затрат и оптимизации производственных процессов.

6. Геополитическая зависимость. Месторасположение месторождений и транспортных магистралей нефтегазовой индустрии может подвергать компании воздействию геополитических событий.

Политическая нестабильность, санкции, и международные энергетические отношения могут оказать влияние на операционную деятельность и стратегии развития компаний.

7. Исследование и разработка. Инновационные технологии играют ключевую роль в нефтегазовой индустрии. Компании активно инвестируют в исследования и разработку для поиска новых методов добычи, улучшения процессов и сокращения экологического воздействия.

Таким образом считаем, что операционная деятельность в нефтегазовом секторе представляет собой сложную и уникальную область управления, требующую высокого уровня экспертизы, гибкости и непрерывного инновационного развития.

Несомненно, что эффективное управление операционной деятельностью в нефтегазовом секторе является критическим фактором для обеспечения устойчивости и развития компаний в данной стратегически важной отрасли.

Список использованных источников:

1. Операционный менеджмент: учебник / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, С.В. Лобов. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 337 с. - (Учебники для программы МВА). - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/1003232

2. Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 187 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/994458

3. Корчагина С.А. Проблемы устойчивого развития в нефтегазовой отрасли: актуальность, перспективы // Вестник евразийской науки. - 2022. - Т. 14. - № 3. - URL:https://esj.today/PDF/21ECVN322.pdf

Жолдыбек С.Е.
магистрант 1 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель:Турсумбаева М.Ж., к.э.н., ассоцированный профессор
Учреждение «Esil University», г.Астана

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Интернет-маркетинг приобретает с каждым днем все больше популярности и узнаваемости, поскольку на сегодняшний день он становится одним из самых эффективных способов продвижения продаж, особенно для малого бизнеса, Start-up проектов, а также для быстрого выхода на внешние рынки. Для развития экономики Казахстана интернет-маркетинг является мощным оружием продвижения, причем не только на внутреннем рынке, но и на мировом уровне. Поэтому актуальность данной статьи состоит в анализе и оценке современного состояния развития интернет-маркетинга в Казахстане.*

Интернет-маркетинг представляет собой деятельность, которая обеспечивает и удовлетворяет желания, потребности и нужды потребителей посредством электронных средств коммуникаций. Интернет-маркетинг является практическим воплощением классического маркетинга в традиционном понимании в сети Интернет любой страны, но при этом используя новые «цифровые» методы. Поэтому для него, независимо от страны, где он используется, характерны как общие закономерности, понятия, принципы и формы классического традиционного маркетинга, так и свои специфические характерные особенности. Так, интернет-маркетинг, как и традиционный маркетинг, представлен комплексом маркетинга, включающего четыре основные элемента (4 – Р), таких как: товар или услуга (product); цена (price); распределение (place); продвижение (promotion). Но при этом интернет-маркетинг обладает своими специфическими особенностями. Таковыми являются:

– неразрывность во времени и пространстве, поскольку Интернет функционирует без ограничения во времени (24 часа в сутки, 365 дней в году), то, следовательно, и любая маркетинговая акция, которая проводится в Интернет, действует без остановки во времени;

– универсальность – одинаковое выполнение сетевых протоколов обмена информации (HTTP, SMTP, FTP и др.) в любой точке мира, что приводит к отсутствию ограничений для применения одной и той же маркетинговой акции в мировом масштабе;

– многоканальность – существует множество каналов продвижения продукции в интернет-маркетинге. Таковыми являются: сайты, мобильные версии сайтов, мобильные приложения, мобильные средства общения, мобильные социальные сети и приложения [1].

Структура Интернет-рынка состоит из участников рынка (акторы), объектов собственности (товары) и систем взаимодействия между участниками рыночных отношений.

При этим основными системами взаимодействия в Казахстане являются:

– B2B (Business-to-business) – бизнес-бизнесу, что подразумевает продажу товаров или услуг одной компании другой. Основными способами взаимодействия между участниками рынка являются: электронные вертикальные рынки – торговое сообщество в определённой отрасли; B2B сообщества – торговые площадки поставщиков; B2B-Web-витрины; B2B-аукционы – торговые площадки для обмена предложениями между поставщиками и покупателями товаров производственного назначения; B2B-электронные биржи (в РК – KASE) – торговые площадки для автоматизированного выбора продавцов и покупателей товаров производственного назначения; межотраслевые B2B-порталы – торговые площадки, объединяющие рынки различных продавцов и покупателей.

– B2C (Business-to-consumer) – бизнес-конечному потребителю, т.е. продажа товаров напрямую конечному потребителю (розница). Основными способами взаимодействия между участниками рынка являются: розничная торговля в Интернете; продажа услуг в режиме реального времени: транспортных, образовательных, туристических, финансовых и др.; B2C Web-витрины; интернет-каталоги.

– G2E (Government-to-everybody) или (E-government) – электронное правительство, т.е. предоставление услуг государственными органами власти физическим и юридическим лицам. Основными способами взаимодействия являются порталы правительства и других органов государственной власти, где можно получить информацию, воспользоваться интерактивными запросами и получить необходимые услуги.

– C2B (Consumer-to-business) – потребитель-бизнесу, т.е. потребитель предлагает предприятиям свою цену. Основными способами взаимодействия являются обратные электронные аукционы.

Благодаря большому охвату населения страны интернетом создана возможность продвижения компаний и товаров в сети Интернет. Инструменты интернет-маркетинга должны стать эффективными каналами продаж, распространения рекламы, доступа к информации и др. Компания Change PR Kazakhstan, при поддержке Национальной ассоциации по связям с общественностью РК, про вела опрос среди PR агентств страны с целью изучения состояния и определения актуальности инструментов PR рынка. Исследование показало, что 86% PR агентств рассматривают Digital PR в качестве самого актуального на правления PR. По мнению респондентов, наиболее востребованными инструментами Digital PR и интернет-маркетинга являются: публикации в социальных сетях, таргетированная реклама

(80%), контекстная реклама и работа с инфлюенсерами (73%), работа с блогерами (80%). По мнению 47% участников опроса офлайновые инструменты (наружная реклама, реклама на ТВ и радио) станут менее актуальными. Респондентами было отведено значимое место мобильного сегмента и спрос на маркетинг в социальных медиа и приложениях (реклама в приложениях, мессенджерах и онлайн играх) [2]. В 2019 году пользователи смартфонов во всем мире загрузили более 200 миллиардов мобильных приложений, потратив в общей сложности 120 миллиардов долларов на приложения и связанные с ними покупки [3], т.е. потенциал сегмента очевиден.

В начале 2000-х годов появилось большое количество социальных сетей. Мировым лидером среди социальных сетей является Facebook. В отчете «Digital in 2020» количество пользователей преодолело историческую отметку в 2,5 миллиарда активных пользователей. Главной новинкой в социальном пространстве 2019 года стала новая сеть TikTok, которая активно набирает обороты, в т.ч. и в Казахстане.

По результатам исследования Международного сервиса Datareportal, который представляет ежегодный отчет о цифровом пространстве Казахстана в 2024 году, отмечается, что общее количество пользователей интернета в Казахстане выросло на 1,1% за год и достигло 92,3% от всего населения. Социальными сетями пользуются 71,5% казахстанцев. Доля поисковика Google упала на 16,5 процентных пункта по сравнению с 2023 годом и составила 75,8% в 2024 г. Поиск Яндекса вырос до 23,2%. Общее количество пользователей социальных сетей в Казахстане выросло на 3,7 млн. Так уже 71,5 % населения являются активными пользователями социальных сетей. За последний год TikTok вырос на 3,7 млн (35%), тогда как аудитория Instagram за год увеличилась на 16% (1,7 млн), Facebook на 18% (400 тысяч), Linkedin на 17% (200 тысяч). [4]

С развитием социальных сетей, SMM стал одним из самых эффективных способов развития и продвижения бизнеса, что объясняется тем, что 95% времени пользователи проводят в социальных сетях.

В социальных сетях существует эффект «сарафанного радио» через межпрофильное и социальное распространение, с их помощью подписчики видят действия пользователя. Встроенные возможности социальных сетей имеет огромное значение. Например, в Instagram возле каждой публикации есть ссылка на продвижение. Стоимость рекламы начинается от 1$ за сутки, в зависимости от охвата меняется и стоимость. Для начинающего бизнеса или небольшой компании социальные сети являются основным каналом привлечения потребителей, а низкая стоимость продвижения – это существенный аргумент их использования [5].

Также стоит отметить, что в топ 30 крупнейших торговых интернет-площадок Казахстана на 2024 год вошли три маркетплейса. Лидером рынка по-прежнему остается Kaspi Магазин с долей 77,1%**.** Вторым игроком по объему стал Wildberries (17,2%), а тройку замыкает Jusan Market (4,5%). Доля остальных маркетплейсов не превышает 1%: Halyk Market и Forte Market – по 0,5%, у Ozon – 0,2%.

Стоит отметить, что еще в 2021 году доля Kaspi Магазин составляла 97,2% от объема всего рынка. Однако уже спустя год она снизилась до 77,4%. Зато растет доля Wildberries: +2% в первом полугодии 2023 года в сравнении с 2022 годом.

Специалисты Агентства по защите и развитию конкуренции РК в своем отчете сделали вывод, что сейчас исследуемый рынок услуг является высококонцентрированным с неразвитой конкуренцией [6].

Доля интернет-торговли в мировой торговле увеличивается, а традиционный вид торговли с каждым годом теряет свои позиции. Однозначно, интернет-бизнес и коммерция набирают обороты, и становятся одним из способов заработка для некоторых людей. Широкое распространение со временных IT технологий оказывает влияние на развитие экономики страны, расширяются масштабы международной торговли. Расширение рынков сбыта также осуществляется через интернет. На мировой рынок гораздо эффективнее выйти с помощью инструментов интернет-маркетинга. Соседство Казахстана с крупнейшими мировыми державами Россия и Китай, должно стать стимулом для развития интернет маркетинга в стране.

Однозначно можно сказать, что интернет-маркетинг современное, перспективное средство коммуникации и мощный канал связи с потребителями. Перспективность данного сектора в Казахстане очевидна, а использование созданных ресурсов дает колоссальные возможности для применения инструментов интернет-маркетинга.

Список использованных источников:

1. Плосконосов М. Интернет-маркетинг. Что это такое? – электронный ресурс «5 сфер»: http://5sfer.com/6344-internetmarketing-chto-eto-takoe.html
2. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. М., 2017. 240 с.
3. Титенко А.О. Пользовательский опыт в электронной коммерции // Интернетмаркетинг. 2021. № 01 (113). С. 12–21
4. https://digitalbusiness.kz/2024-03-01/mezhdunarodniy-servis-datareportal-predstavil-ezhegodniy-otchet-o-tsifrovom-prostranstve-kazahstana-v-2024-godu/
5. Насакаева Б.Е., Стожарова К.С. Почему стоит применять маркетинг в социальных сетях? // Актуальные исследования. 2020. № 2. С. 49–52.
6. https://digitalbusiness.kz/2024-02-23/opredelili-samie-populyarnie-marketpleysi-u-kazahstantsev/

Сансызбаев Мирсаид, магистрант
1 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель: к.э.н., и.о.проф ***Дарибаева А.К.,***
Учреждение «ESIL University», г. Астана

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Аннотация. *В данной статье автором изучены современные инструменты интернет-маркетинга. Исследуется набор современных маркетинговых стратегий в сети интернет. Проведен анализ существующих тенденций и принципов в интернет-маркетинге с целью определения эффективных подходов к улучшению результативности маркетинговых технологий. Сделаны выводы, что в основе любой маркетинговой деятельности лежит клиентоориентированность, нужд и потребностей, запросов и ожидания.*

На сегодня маркетинговая деятельность присутствует почти во всех сферах бизнес активности. Маркетинговая деятельность представляет собой совокупность инструментов и решений по продвижению товаров и услуг на рынке, для увеличения их конкурентоспособности и, как следствие, получению финансовой выгоды [1].

Высокий уровень эффективности и качества маркетинговой деятельности непосредственно влияет не только на коммерческий успех фирмы, но и на общий уровень конкурентоспособности в среднесрочной и долгосрочной перспективе. С момента появления первых попыток маркетинговой активности, наблюдается постоянное развитие маркетинговых стратегий, однако с началом распространения сети Интернет и глобальной информатизацией общества, все более и более активно развивается именно направление интернет-маркетинга [2].

С увеличением количества пользователей Интернета и с активным развитием интернет-торговли, данное направление маркетинга приобретает все более информационный характер. На сегодняшний день еще не появилось устоявшихся механизмов и определений интернет-маркетинга.

Тем не менее современный маркетинг – это философия бизнеса, направленная на активизацию коммерческой деятельности в целях удовлетворения разумных потребностей членов общества, их потребительских нужд. Эта философия выражена в концепции социально-этического маркетинга, интегрирующей в своем содержании три составляющие: покупательские потребности, прибыль фирмы, интересы общества.

В данный момент количество пользователей сети Интернет растет с каждым днем и с помощью инструментов интернет-маркетинга можно вывести деятельность предприятия на новый уровень и успешно увеличить продажи [3].

Под термином «интернет-маркетинг» понимается использование интернет-технологий для маркетинга. При этом используются различные уникальные для этой компьютерной сети характеристики, прежде всего гипертекстуальность и интерактивность сети.

Рекламные кампании появились в Интернете со времени его создания и накопленный в рекламе и маркетинге потенциал знаний позволил легко уже на самых ранних этапах функционирования этой компьютерной сети развернуть полноценные маркетинговые мероприятия. В настоящее время Интернет интенсивно используется для этих целей, причем аудитория и разнообразие ресурсов в нем постоянно возрастают, что делает сеть перспективной и на будущее. Из-за активного роста конкуренции происходит падение рентабельности, интернет-маркетинг стал хорошей стимуляцией для уменьшения неопределенности на мировом рынке. Интернет-маркетинг является своего рода каналом распределения, направленным на поиск потенциальных потребителей нагружая сеть рекламой высокой эффективности.

Так или иначе, интернет-маркетинг состоит из совокупности мер, таких как: исследование, продвижение, рыночная реализация продукции, а также формирование и удержание клиентской лояльности к бренду, которые и формируют успешную стратегию маркетинга в сети Интернет [4].

Для формирования успешной маркетинговой стратегии нужно понимать главные составляющие её элементы. Первостепенную роль играет сама продукция, которую предстоит продвигать на рынке. Вместе с тем, необходжимо большон внимание уделять следующим составляющим маркетинг микса: цена на продукцию, место реализации продукции и способы продвижения. Для успешной маркетинговой деятельности обычно используется следующий набор бизнес-моделей.

К их числу относятся: B2B (бизнес-бизнес); B2C (бизнес-потребитель); C2C (потребитель-потребитель). У каждой из вышеперечисленных моделей имеется своя специфика. Модель B2C является на сегодня самой распространенной.

Для данной модели характерны следующие взаимоотношения – вопросы купли-продажи существуют между продавцом (юридическим лицом) и покупателем (физическим лицом), при данных взаимоотношениях покупатель имеет право использовать товар только для личных нужд.

Модель B2B характерна для рынка, где и в роли продавца товаров и услуг, и в роли покупателя выступают юридические лица, в частности, значимый сектор продукции B2B ориентирован именно на

продукцию и услуги, которые позволяют осуществлять свою операционную и бизнес- деятельность другим компаниям, модель демонстрирует бурный рост в последнее десятилетие.

Самой новой моделью является C2C, которая предполагает прямое взаимодействие с целью покупки и продажи товаров и услуг между физическими лицами.

Кроме перечисленных способов продвижения в Интернете существуют еще так называемые агрессивные инструменты маркетинга, представленные всплывающими окнами (Pop-Ups и Pop-Unders), троянами (вирусными программами), программами отслеживания. Агрессивные методы привлечения внимания клиентов или сбора данных пользователей используются довольно редко, так как пользователи могут связать бренд и образ самой компании с тем, какие методы продвижения ею использовались.

Основной инструментарий и главные принципы при формировании стратегии маркетинга в сети Интернет могут организовываться в интернет-среде посредством взаимодействия в различных комбинациях. Например: поисковый маркетинг; веб-аналитика; директ-маркетинг; реклама; маркетинг в социальных медиа (SMM-маркетинг); контент-маркетинг; юзабилити.

Сегодня повсеместное распространение в маркетинге получили облачные технологии благодаря тому, что они открывают множество новых возможностей, как перед продавцами, так и перед покупателями. Также значительное внимание уделяется социальным медиа. Основным отличием, которое выделяет интернет-маркетинг среди прочих является возможность полноценного и удобного для всех взаимодействия между потребителем и продавцом.

Маркетинговые коммуникации в сети Интернет можно разделить на две основные группы:

1. Первая группа связана с разработкой, созданием и доработкой продукции, а также анализом его поведения на рынке и, соответственно, прогнозированием его рыночной ниши.
2. Вторая группа заключает в себя методы продвижения товара и коммуникации между продавцом и потребителем.

Обе этих группы, в процессе осуществления своей деятельности должны опираться на базовые принципы. Следует перечислить данные принципы: изучение рынка; установление и поддержание деловых связей; осуществление покупок и продаж через Интернет; реклама товаров в сети Интернет; осуществление сервиса и послепродажного обслуживания.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что в основе любой маркетинговой деятельности лежит клиентоориентированность, а именно учет его нужд и потребностей, запросов и ожидания. Однако нельзя формировать стратегию своей маркетинговой деятельности, не беря в расчёт стратегии своих конкурентов.

Для успешного использования интернет-маркетинга казахстанским компаниям важно обеспечить формирование и развитие уникальной позиции бизнеса в интернете, для этого необходимо сначала найти рынок, после этого - развивать продукт.

Список использованной литературы:

1. Беквит Г. Четыре ключа к маркетингу услуг / Г. Беквит. М.: Альпина Паблишер, 2016. 252 с.
2. Берендакова О.С., Фирсов А.В. Создание информационных систем оценки рекламных кампаний. // Наука в центральной России, 2016. № 115. С. 85-88.
3. Васильева И.С. Формирование кампаний маркетинговых связей с общественностью. // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, 2016. № 1 (20). С. 17-24.
4. Галин Т.Ф. Построение методики оценки экономической эффективности рекламной кампании. // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований, 2017. № 2. С. 115-118.

Еренбек Ә.Т.,
Магистрант 1 курса ОП «Маркетинг»
Научный руководитель: ***Турсумбаева М.Ж.,*** к.э.н., ассоцированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

Аннотация. *Статья рассматривает роль туризма в Казахстане как стратегического инструмента для диверсификации экономики и стимулирования развития местных сообществ. Основываясь на анализе существующих данных и экспертных оценок, в статье рассматривается влияние туризма на экономический рост, создание новых рабочих мест и улучшение качества жизни местного населения. также предлагаются рекомендации для эффективного использования потенциала туризма в качестве инструмента диверсификации экономики и развития местных сообществ в стране.*

В современном мире, где глобальная экономика взаимосвязана и подвержена различным рискам, диверсификация становится важным стратегическим аспектом для всех стран. Развитие разнообразных секторов экономики помогает смягчить воздействие внешних шоков и обеспечить устойчивый рост.

Изначально термин "диверсификация" находил свое применение в стратегическом анализе корпоративных структур, обозначая стратегию развития, направленную на уменьшение рисков, связанных с внутренними или внешнеэкономическими факторами [1]. Однако, когда мы рассматриваем применение принципов диверсификации на уровне экономики страны, мы видим, что это дает еще больше преимуществ. Это позволяет эффективнее использовать ресурсы в сочетании с новыми возможностями экономического роста, что приводит к сокращению операционных издержек и повышению национальной конкурентоспособности. В первоначальном плане стратегии экономического развития акцент был сделан на увеличении объема экспорта сырья, промежуточных и промышленных товаров. Однако, к началу 2000-х годов ситуация приобрела иной исход, когда сектор услуг, особенно индустрия туризма, стали главным двигателем экономического роста[2]. Туризм, как часть стратегии диверсификации экономики, однозначно играет ключевую роль в стимулировании экономического роста. Эта отрасль не только способствует увеличению валового внутреннего продукта, но и имеет важное значение для баланса внешней торговли. Более того, она создает дополнительные рабочие места и способствует занятости населения.

Согласно оценкам специалистов Всемирного совета по туризму, в 2022 году отрасль туризма сильно увеличилась на 22% по сравнению с предыдущим годом, достигнув отметки в 7,7 трлн долларов США и составив 7,6% от общемирового ВВП [3].

Пандемия коронавируса оказала сильное воздействие и на туристическую индустрию в Казахстане. Однако, можно выделить и положительные аспекты: она стала толчком для развития внутреннего туризма. Жители страны стали активнее путешествовать по Казахстану, что способствовало росту инфраструктуры и расширению мест для отдыха. В последние два года были запущены программы по субсидированию внутреннего туризма и поддержки компаний, работающих в сфере туризма. Это привлекло внимание и стимулировало значительный рост конкуренции среди малых бизнесов среди местных предпринимателей. По данным пресс-службы Министерства культуры и спорта РК, количество внутренних туристов в Казахстане в 2022 году достигло 8,6 миллионов человек, что на 1,7 миллиона больше, чем в 2021 году [4].

Более того, Казахстан, обладающий богатым историческим и природным наследием, привлекает туристов из различных уголков мира. В последние годы туристическая активность в стране увеличивается, и правительство Казахстана уделяет особое внимание развитию этого сектора экономики. Была разработана Концепция развития туристической индустрии РК на период 2023-2029 годов с целью сделать туризм ключевым направлением экономического развития страны. Одной из целей является увеличение числа работающих в этой сфере до 800 тысяч человек и роста объема валовой добавленной стоимости в туристической отрасли до 6 трлн тенге. Планируется также увеличение инвестиций в сфере проживания и питания до 260 млрд тенге.

В своем обращении к народу Казахстана в Послании под названием "Экономический курс Справедливого Казахстана", Президент Касым-Жомарта Токаев подчеркнул необходимость активизации туристического потенциала страны. Он отметил, что в сфере туризма также должны быть осуществлены значимые проекты. Однако пока в этой области отмечаются лишь небольшие успехи, и Казахстан отстает от других стран. Даже несмотря на увеличение числа иностранных и внутренних туристов, туризм в Казахстане пока не является высокодоходным и привлекательным для инвестиций сектором бизнеса [4].

Важно отметить, что Казахстан стремится увеличить долю туризма в ВВП до не менее 8% к 2025 году в соответствии с утвержденной Концепцией развития туристской отрасли Республики Казахстан на период 2023–2029 годов. Однако существуют серьезные проблемы, которые затрудняют развитие туризма в стране:

1) Низкие темпы развития внутреннего туризма и преобладание международных поездок. По мнению экспертов, иностранный туризм представляет собой более привлекательный вариант, что объясняется сочетанием цены и качества. Хотя стоимость обоих видов путешествий примерно одинакова, однако уровень сервиса и условий пребывания за границей значительно выше и лучше [5].

2) Слабая транспортная доступность туристических мест является ключевым фактором, препятствующим должному развитию туризма в Казахстане. Это включает в себя дорогостоящие авиабилеты на внутренние перелеты, ограниченную доступность железнодорожного транспорта в период высокого сезона, отсутствие качественного автотранспорта на популярных маршрутах и недостаточное качество дорожного покрытия в туристических направлениях. Частое отсутствие асфальтированных дорог и/или их низкое качество, а также большие расстояния до природных достопримечательностей также являются проблемами [6].

3) Низкий уровень сервиса в сфере туризма оказывают значительное влияние на привлекательность страны как туристического направления Казахстана. Основной причиной данной картины то, что у нас ограниченное количество квалифицированных и обученного персонала. В частности в местах обслуживание подрабатывают студенты, которые не всегда имеют представление о хорошем качестве.

Для того чтобы сделать туризм действительно важным сектором экономики, необходимо приложить значительные усилия по совершенствованию уже существующих объектов и созданию новых, способных обеспечить всесторонний рост отрасли. Это включает в себя обновление старых учреждений и строительство новой инфраструктуры, такой как сети гостиниц, ресторанов, мест для отдыха и улучшение транспортных маршрутов для туристов, модернизацию дорожной сети и сопутствующих услуг, а также обеспечение наличия квалифицированных кадров. Наиболее критическими проблемами, требующими немедленного внимания, являются не только те, которые связаны с политическими или социально-экономическими ограничениями, но и необходимость пересмотра способов инвестирования в туристическую инфраструктуру. Помимо решения экономических проблем, вызванных сокращением доходов от экспорта в сфере туризма и гостеприимства, которые часто оказывают влияние на смежные отрасли, такие как отдых, транспорт и общественное питание, необходимо преодолеть ряд препятствий. Это включает в себя, в частности, расширение ассортимента услуг путем увеличения их количества и качества, а также максимальное использование цифровых медиа-платформ для предоставления информационной поддержки отрасли [7].

Брендирование играет ключевую роль в формировании туристического облика страны. Несмотря на то, что интернет и социальные медиа являются основными каналами распространения информации, блогеры отмечают недостаточный спрос на заказы на продвижение информации в этой сфере. В последнее время отмечается некоторый рост интереса к Казахстану как туристическому направлению со стороны российских туристов, чаще посещающих страну из-за международных санкций, введенных после февраля 2022 года.

В качестве успешного примера развития внутреннего туризма эксперты приводят Узбекистан, который отличается более развитой гастрономической и логистической инфраструктурой, включая скоростные поезда, активное продвижение бренда внутреннего туризма и привлечение крупных инвесторов для развития отрасли. Этот опыт демонстрирует страну, которая успешно представляет свой национальный колорит на мировом туристическом рынке. Развитие казахского колорита в туризме, по мнению экспертов, является необходимым шагом, который способствует формированию уникального туристического бренда.

В заключении можно подытожить, что туризм в Казахстане имеет огромный потенциал для развития, и его активное развитие способно стать мощным катализатором экономического и социального прогресса страны в целом, создавая благоприятные условия для процветания и развития всех слоев населения. Основными преимуществами туризма как направления диверсификации экономики являются его высокий потенциал роста, способность к привлечению инвестиций, а также возможность сохранения культурного и природного наследия страны. Для максимального использования этого потенциала необходимо сосредоточиться на развитии инфраструктуры, повышении качества обслуживания и продвижении туристического бренда страны как уникального и привлекательного направления для путешествий.

Список использованных источников:

1. Кенжебеков, Н., Жайлауов, Е., Велинов, Э., Петренко, Е., & Денисов, И. (2021). Форсайт туризма в Казахстане: экономика опыта. Информация, 12(3), 138. https://doi.org/10.3390/info12030138
2. Макенова, Г., Тулеубаева, М., Исаева, А., Дауренбекова, А. (2020). Анализ развития международного туризма и его влияние на туристический рынок: на примере Казахстана. Журнал экологического менеджмента и туризма, (Том XI, Зима), 8(48), 2053–2067. DOI:10.14505/jemt.v11.8(48).17
3. Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2023 – 2029 годы. [Электронный ресурс]. URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2300000262 (дата обращения: 29.03.2024).
4. Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Статистика туризма. [Электронный ресурс]. URL: https://stat.gov.kz/official/industry/22/statistic/7
5. Сайфутдинова, А. Потенциал туризма для развития сельских территорий Казахстана / А. Сайфутдинова // Экономика и социум. – 2019. – № 4 (36). – С. 152-155.
6. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Экономический курс Справедливого Казахстана». [Электронный ресурс]. URL: https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-ekonomicheskiy-kurs-spravedlivogo-kazahstana-18588
7. Амирова, А. Туризм в Казахстане: современное состояние и перспективы развития / А. Амирова // Актуальные проблемы современной науки. – 2020. – № 3 (57). – С. 119-123.

Тельнова А.А.,
студентка 3 курса специальности «Электронный маркетинг»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г.****, старший преподаватель*
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Проведен анализ риска банкротства для ОАО "Птицефабрика «Дружба» с применением трех моделей: модели Альтмана, модели Сайфуллина-Кадыкова и модели Г.В. Савицкой. Для каждой модели приведены формулы расчета и применены критерии оценки степени финансовой устойчивости организации. Результаты показали отсутствие риска банкротства по всем моделям, указывая на устойчивое финансовое состояние предприятия.*

В условиях экономической неопределенности и нестабильности организации сталкиваются с повышенным риском банкротства. Анализ риска банкротства помогает предвидеть и предотвращать возможные проблемы.

В Республике Беларусь оценка риска банкротства субъектов хозяйствования – это важный элемент финансового анализа. Введенные постановлением Министерства экономики и Министерства финансов Республики Беларусь от 07.08.2023 №16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства» показатели и критерии позволят определить степень риска банкротства организаций и индивидуальных предпринимателей.

Для оценки степени риска банкротства субъектов хозяйствования используется 2 ключевых показателя:

1) коэффициент обеспеченности обязательств имуществом, который отражает соотношение обязательств субъекта хозяйствования к его имуществу.

2) коэффициент просроченных обязательств, который показывает соотношение суммы просроченных обязательств и общей суммы обязательств, где просроченные обязательства — это обязательства, срок исполнения которых наступил [1].

В международной практике для оценки вероятности банкротства и кредитоспособности часто применяются авторские модели, разработанные на основе многомерного дискриминантного факторного анализа. Среди них особенно широко известны следующие модели, описанные ниже.

1. Модель Альтмана. В ходе исследования Альтмана были проанализированы 22 финансовых коэффициента 66 организаций, которые он отслеживал с 1946 по 1965 год (из них 33 успешно функционировали в течение всего периода исследования, а 33 обанкротились). Среди этих 22 коэффициентов Альтман выделил 5 ключевых, имеющих наибольшее воздействие на финансовое состояние организаций и отражающих различные аспекты оценки их финансового положения [2].

Пятифакторная модель Альтмана для организаций, акции которых не обращаются на фондовом рынке, была разработана в 1983 году:

$Z = 0{,}717 * x_1 + 0{,}847 * x_2 + 3{,}107 * x_3 + 0{,}42 * x_4 + 0{,}995 * x_5$,

где x_1 — отношение оборотного капитала к сумме активов;

x_2 — отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

x_3 — отношение прибыли к сумме активов;

x_4 — отношение собственного капитала к заемному;

x_5 — отношение выручки к сумме активов.

Константа сравнения равна 1,23. Если $Z>1{,}23$, то организация финансово устойчива, если $Z<1{,}23$, то организация несостоятельна, угроза банкротства [3].

Рассчитаем по формуле Альтмана степень риска банкротства для ОАО «Птицефабрика «Дружба» в таблице 1.

Таблица 1. Расчет степени риска банкротства для ОАО «Птицефабрика «Дружба» по модели Альтмана.

На 31 декабря 2022	На 31 декабря 2021
$x_1=0{,}77$; $x_2=0{,}12$; $x_3=0{,}03$; $x_4=3{,}34$; $x_5=0{,}79$	$x_1=0{,}72$; $x_2=0{,}16$; $x_3=0{,}04$; $x_4=2{,}58$; $x_5=1{,}03$
Z=0,717*0,77+0,847*0,12+3,107* *0,03+0,42*3,34+0,995*0,79=2,94	Z=0,717*0,72+0,847*0,16+3,107* *0,04+0,42*2,58+0,995*1,03=2,88
Т.к. Z >1,23, то организация финансово устойчива.	Т.к. Z >1,23, то организация финансово устойчива.

Источник: собственная разработка на основании данных [3, 4].

2. Модель Сайфуллина и Кадыкова (Россия). Российские исследователи разработали модель прогнозирования риска банкротства среднесрочного характера, которая может быть применена в различных отраслях и для организаций различного масштаба.

Пятифакторная MDA-модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова имеет следующий вид:

$R=2*x_1+0,1*x_2+0,08*x_3+0,45*x_4+1,0*x_5$,

где x_1 — коэффициент обеспеченности оборотными средствами;

x_2 — коэффициент текущей ликвидности;

x_3 — коэффициент оборачиваемости активов;

x_4 — рентабельность реализации продукции;

x_5 — рентабельность собственного капитала.

Константа сравнения равна 1. Если R>1, то организация финансово устойчива, если R<1 — организация несостоятельна, угроза банкротства [5].

По этой модели специалисты из Национального исследовательского политехнического университета в Томске рассчитали R-показатели 30 организаций нефтегазовой промышленности [6]. Согласно результатам R-показателя, только 17% организаций имеют вероятность банкротства более 50%. У остальных организаций все пять коэффициентов находятся в пределах нормы, и финансовое состояние организаций оценивается как удовлетворительное. Однако на практике вероятность банкротства должна быть минимальной или низкой для всех организаций.

Представим расчёты вероятности риска банкротства ОАО «Птицефабрика «Дружба» в таблице 2.

Таблица 2. Расчет степени риска банкротства для ОАО «Птицефабрика «Дружба» по модели Сайфуллина-Кадыкова.

На 31 декабря 2022	На 31 декабря 2021
$x_1=0,54$; $x_2=2,2$; $x_3=0,79$; $x_4=0,04$; $x_5=0,04$	$x_1=0,56$; $x_2=2,26$; $x_3=0,8$; $x_4=0,05$; $x_5=0,05$
R=2*0,54+0,1*2,2+0,08*0,79+0,45* *0,04+1,0*0,04=1,42	R=2*0,56+0,1*2,26+0,08*0,81+0,45* *0,05+1,0*0,05=1,5
Т.к. R>1, то организация финансово устойчива	Т.к. R>1, то организация финансово устойчива

Источник: собственная разработка на основании данных [6, 4].

3. Модель Г.В. Савицкой. Белорусские ученые тоже пытаются создавать модели вероятности банкротства. Так, Г. В. Савицкая предложила в 1999 г. пятифакторную модель, которая была построена на основании анализа работы 200 производственных организаций за трехлетний период [7].

Формула расчета интегрального показателя имеет следующий вид:

$Z = 0,111*x_1 + 13,23*x_2 + 1,67*x_3 + 0,515*x_4 + 3,8*x_5$,

где x_1 – коэффициент обеспеченности оборотными средствами;

x_2 – приходится оборотного капитала на 1 руб. основного, руб.;

x_3 – коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

x_4 – рентабельность совокупных активов организации, %;

x_5 – коэффициент финансовой независимости.

Оценка вероятности банкротства в модели Савицкой зависит от диапазона значений показателя Z. Если Z>8, то риск банкротства отсутствует, если Z<8, то существует риск банкротства [8].

Произведем расчет вероятности банкротства ОАО «Птицефабрика «Дружба» в таблице 3.

Таблица 3. Расчет степени риска банкротства для ОАО «Птицефабрика «Дружба» по модели Г.В. Савицкой.

На 31 декабря 2022	На 31 декабря 2021
$x_1=0,54$; $x_2=0,31$; $x_3=0,79$; $x_4=0,03$; $x_5=0,77$	$x_1=0,56$; $x_2=0,36$; $x_3=1,03$; $x_4=0,03$; $x_5=0,72$
Z=0,111*0,54+13,23*0,31+1,67* *0,79+0,515*0,03+3,8*0,77=8,42	Z=0,111*0,56+13,23*0,36+1,67* *1,03+0,515*0,03+3,8*0,72=9,3
Т.к Z>8, то риск банкротства организации отсутствует.	Т.к Z>8, то риск банкротства организации отсутствует.

Источник: собственная разработка на основании данных [4, 8].

Таким образом, при оценке риска банкротства использовались разные модели. В результате по всем трем моделям организация ОАО «Птицефабрика «Дружба» оказалась финансово устойчива, риск банкротства отсутствует.

Список использованных источников:

1. Об оценке степени риска наступления банкротства [Электронный ресурс] : постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь, 7 августа 2023 г., №16/46 // Национальные правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W22340308. – Дата доступа: 25.03.2024.
2. Кондаурова, Л.А. Применение сбалансированной системы показателей в зарубежных моделях оценки риска банкротства организации [Текст] / Л.А. Кондаурова, Т.Г. Кожухова, С.В. Цуриков // Финансы и банки. – 2020. – С. 61-64.
3. Фомиченко, С.В. Модель Альтмана как способ оценки платежеспособности предприятия [Текст] / С.В. Фомиченко // Вестник науки и образования. – 2015. – №4(6). – С. 111-114.
4. Годовой отчет за 2022 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ptushka.by/press-centr/183-godovoj-otchet-za-2022-god/. – Дата доступа: 27.03.2024.
5. Губина, А.М. Оценка вероятности банкротства по моделям z-счета Альтмана, модели r-счета Сайфулина-Кадыкова, модели Бивера на примере ПАО "ТМК" и мероприятия по выходу предприятия из кризиса [Текст] / А.М. Губина, О.С. Котелянец // Форум молодых ученых. – 2017. – №7(11). – С. 174-178.
6. Математические модели финансовой устойчивости предприятий [Текст] / А.А. Мицель [и др.] // Фундаментальные исследования. – 2016. – №6. – С. 88-93.
8. Южная аналитическая компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://1fin.ru/Finansovyy_slovary/Metodika_Savickoy. – Дата доступа: 26.03.2024.
9. Водопьянова, Д. В. Отечественная практика по оценке банкротства организации [Текст] / Д.В. Водопьянова, В.Н. Уродовских // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – № 1. – С. 46-50.

Езова К.Д, Шинжанова Д.Е.,
студенты 3 курса специальности «Международные отношения»
Научный руководитель: ***НурсултановаЛ.Н.,*** д.и.н., профессор
ТОО Международный университет Астана, г.Астана

ТУРЦИЯ-КАЗАХСТАН: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Аннотация. *В статье анализируется развитие экономических связей между двумя странами. Турецкое присутствие в Казахстане стало стремительно возрастать за последние 20 лет. Анкара оказала центрально-азиатским странам, в том числе и Казахстану, содействие во вступлении в Организацию экономического сотрудничества (ОЭС), Организацию «Исламская конференция» и присоединении к ОБСЕ. Турция инвестирует в экономику нашей республики, турецкие предприниматели вносят свой вклад в эти процессы.*

Турция одной из первых признала суверенитет Казахстана и на сегодня сложилась обширная договорно-правовая база в различных сферах. На пример,в 1993 г. Турецкая национальная нефтяная компания (ТПАО) и «КазМунайГаз» создали совместное предприятие «Каз-Туркмунай», получившее право на разработку группы нефтяных месторождений в Западном Казахстана. К середине 1990-х гг. объем турецких инвестиций в Казахстане, по данным Конференции ООН по торговле и развитию, составил 213 млн долл. США; в Казахстане Турция заняла третье (после США и Южной Кореи) место среди иностранных инвесторов.

В октябре 1998 г. Казахстан и Узбекистан совместно с Турцией, Азербайджаном и Грузией подписали декларацию о поддержке проекта Баку–Джейхан. В ноябре 1999 г., когда Турция, Азербайджан и Грузия заключили межправительственное соглашение о строительстве нефтепровода, Казахстан присоединился к заявлению стран-участниц, провозглашающему готовность всемерно содействовать реализации проекта, и выступил со специальной декларацией, изъявляющей желание «обеспечить транспортировку значительного количества нефти» по этому маршруту. Приоритетом для Казахстана, несмотря на неоднократные заявления Анкары о невозможности значительного увеличения экспорта нефти через Босфор, оставался проект Тенгиз– Новороссийск [1, с.86].

В 2008 г. был создан Мировой турецкий бизнес-совет (DTİK), деятельность которого направлена на объединение небольших разрозненных турецких бизнес-структур в рамках одной сильной организации для усиления их продвижения за рубежом. Основная цель DTİK – стимулировать экономические и торговые связи в рамках турецкого бизнес-сообщества вне Турции, создать единый центр для решения проблем, с которыми сталкиваются турецкие предприниматели за рубежом, способствовать устойчивому положительному имиджу Турции в международном сообществе. Развитию деловых связей со странами Центральной Азии призван служить Тюркский совет бизнеса (TurkicBusinessCouncil, TBK). Обсуждение создания Совета состоялось по инициативе Турции в Анкаре в октябре 2011 г. Создание Совета было закреплено институционально. Странами – участницами Совета также являются Азербайджан, Казахстан и Кыргызстан. Для Турции эту роль выполняет Союз торгово-промышленных палат и товарных бирж (TOBB).

В 2012 г. турецкие фирмы были включены в топ-225 международных подрядчиков, заняв второе место после китайских компаний. Для развития деловых связей активно используются бизнес-советы, как двусторонние, так и многосторонние. Одними из первых (в 1991– 1992 гг.) были учреждены бизнес-советы с Азербайджаном, Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном, поскольку данные страны рассматриваются Турцией как важные экономические и торговые партнеры в регионе.

Казахстан остается одной из самых важных стран для Турции, учитывая масштабы ее экономических связей и инвестиций. Отметим, что Договор о сотрудничестве был подписан в октябре 2009 г. Турция активно поддержала предложение Казахстана присоединиться к Всемирной торговой организации (ВТО), а также его стремление к председательству в Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). Создание транспортного коридора из Турции через Кавказ, в Казахстан и Китай может стать особенностью будущих отношений, а также усилить позиции Казахстана в регионе.

В последующие годы развитие отношений Казахстана и Турции стало все более активно протекать на уровне правительств и отдельных государственных органов двух стран. В 1996–1997 гг. были подписаны межправительственные соглашения о торгово-экономическом, техническом, оборонно-промышленном сотрудничестве, а также в области науки и техники, защиты окружающей среды, медицины. За годы развития взаимоотношений двух стран вырос и объем участия турецкого капитала в казахстанской экономике. Если в 1994 г. в стране работало 200 соответствующих компаний, то в 2012 г. их насчитывалось 3422. За 1993 - 2012 гг. валовой приток прямых инвестиций из Турции в Казахстан составил почти 1,8 млрд долл.в США. По результатам переговоров Национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST, проведенных в декабре 2010 г., ряд турецких компаний выразили готовность реализовать инвестиционные проекты в Казахстане на общую сумму более 5,5 млрд долл. США. Другим важным событием стало подписание Анкарой и Астаной в октябре 2011 г. на межправительственном уровне меморандума о создании совместных индустриальных зон на территории Казахстана [2, с.103].

В Казахстане в разных отраслях работают около двух тысяч предприятий с участием турецкого капитала. Среди крупных партнеров есть такие компании, как «Anadoli» «Urker» «Abdi Ibrahim»,действуют банки.

В 2019 г. турецкие предприниматели вложили в казахстанские объекты рекордную сумму — порядка 358 млн долл.США. Сегодня турецкие инвесторы реализуют ряд проектов в сфере транспорта (строительство аэропорта), машиностроения (производство бытовой техники), химии (производство кальцинированной соды), ГМК (геологоразведка), туризма (гостиничные комплексы), а также четыре проекта в сфере здравоохранения (больницы и диагностический центр). Крупнейшим из них является завод по производству 144 тыс. т ферросилиция в год в Карагандинской области[3, с.103].

Отметим, что еще в 2013 г. Казахстан выступил с инициативой пригласить Турцию к участию в Таможенном союзе с целью увеличения двустороннего товарооборота и привлечение турецких инвестиций. Сегодня импульсы евразийской тональности исходят и от самой Турции, она заинтересована в углублении сотрудничества. Происходящий в условиях начавшейся деглобализации развал мира на устойчивые валютные зоны потребует от всех государств переоценки национальных приоритетов и поиска новых партнеров. Учитывая ухудшение отношений Турции с США и странами ЕС, можно предположить, что продвижение Турции в направлении евразийской зоны со временем приобретет более последовательный и целенаправленный характер. Переориентация этой страны на евразийские рынки уже сегодня сулит ей очевидные выгоды, а завтра может оказаться единственной возможностью выживания в условиях обострения экономических и геополитических рисков[3].

Казахстан представляет значительный интерес для Турции. Внимание последней к Казахстану и другим государствам Центральной Азии главным образом объясняется языковым и культурно-историческим родством с тюркскими народами, а также политическим и экономическим прагматизмом. В этой связи Казахстан занял особое место в системе турецких приоритетов. Казахстан и Турция намерены интенсифицировать двусторонние экономические связи и в долгосрочной перспективе довести взаимный товарооборот до 10млрд долл. По итогам 2020 г. товарооборот Турции и Казахстана превысил 3 млрд долл. Турция поднялась на пятое место в списке экономических партнеров Казахстана, оставив позади себя Францию. Для сравнения: товарооборот России и Казахстана по итогам 2019 г. составил 19,6 млрд долл[4].

Глава внешнеполитического ведомства Республики Казахстан Мурат Нуртлеу встретился с министром иностранных дел Турции Хаканом Фиданом. На встрече было отмечено, что «Турецкая Республика является четвертым по величине торговым партнером Казахстана. В 2022г. товарооборот достиг 6,3 млрд долл. США, а за семь месяцев 2023г. этот показатель составил 3,6 млрд долл. США. В Казахстане плодотворно работает более 4 300 компаний с турецким капиталом. Турция на прямую инвестировала в экономику Казахстана 4,7 млрд долл. и входит в 10-ку крупнейших инвесторов», - отметил Нуртлеу М.

Сейчас две страны разрабатывают 50 проектов и заинтересованы в увеличении объемов инвестиций на перспективу. Казахстан имеет большой потенциал в таких областях как: зеленая экономика, информационные технологии, космос и промышленность.Также Казахстан направляет в Турцию цинк, медь,а из Турции мы получаем текстиль, машины, оборудование, товары народного потребления[5].

Таким образом,инвестиционное сотрудничество между Казахстаном и Турцией способствует расширению многосторонних связей для экономик двух стран.

Список использованных источников:

1. Троицкий Е.Ф. Политика Турции в Центральной Азии (1992-2000 гг.) // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 328.С. 84-88.

2. Чеботарев А. Казахстан – Турция: пройденные этапы и современные контуры сотрудничества // Казахстан в глобальных процессах. - 2014. -№ 2, С. 98-108.

3. Шумилов М.М**.** Турецкий фактор в отношениях России и Казахстана в контексте евразийской интеграции //Управленческое консультирование,2021. № 4.С.43-63.

4. Воробьев А. Казахстан и Турция: опциональная дружба. Российский совет по международным делам. - https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/kazakhstan-i-turtsiya-optsionalnaya-druzhba/.

5. Товарооборот между Казахстаном и Турцией превысил 3,5 млрд долларов МИА «Казинформ». https://www.inform.kz/ru/tovarooborot-mezhdu-kazahstanom-i-turciey-prevysil-3-5-mlrd-dollarov_a4110215 дата обращения: 12.03.2024г.

Кузьмичев Андрей Евгеньевич, магистр
Научный руководитель: к.э.н., доцент ***Улыбышев Д.Н.***

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Современные теории экономического роста признают, что в основе развития экономических систем лежит непрерывный процесс инноваций различного уровня и содержания. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Именно нарастающее использование новых знаний в ходе приобретающих все больший динамизм инновационных процессов является основой поступательного движения и прогресса в экономике стран, переходящих в постиндустриальную стадию развития.

Исследование инновационного развития экономики не возможно без учета исходных факторов и условий их появления. Инновационное развитие формируется под влиянием множества объективных для данной страны факторов, включая ее размеры, наличие природных, трудовых и особенно интеллектуальных ресурсов, особенности исторического развития институтов государства и форм предпринимательской деятельности.

Экзогенные (внешние) ограничения инновационного развития. Внешние ограничения инновационного развития экономических систем определяются совокупным влиянием трех базовых факторов: типа хозяйственной системы, открытости экономической системы государства, а также местом промышленного комплекса страны в международном разделении труда.

Влияние данных факторов на инновационное развитие экономических систем неоднозначно. Различия в типе хозяйственной системы заключаются в способах экономической координации. В связи с этим выделяют традиционную, рыночную, плановую (централизованно-управляемую) и переходную экономические системы.

Вторым *экзогенным фактором* инновационного развития является степень открытости экономической системы, которая может влиять как положительно, так и отрицательно. Следует отметить, что распространенные процессы интернализации бизнеса пока также не способствуют учету социальных приоритетов развития территорий, а исходят, прежде всего, из мотива максимизации прибыли национальных корпораций (интегрированных бизнес групп) при минимальных затратах.

Третий экзогенный фактор – *международное разделение труда*. Сегодня в мировом масштабе перераспределение труда осуществляется между странами вследствие создания единого мирового научно-производственного пространства, а расширение международной торговли способствует повышению темпов роста, поскольку обмен продукцией раздвигает границы экономической системы и ведет, таким образом, к увеличению суммарного человеческого капитала [1]. При этом положение каждой страны на международном инновационном рынке определяется квалификацией и стоимостью рабочей силы.

Страны с большим накопленным объемом человеческого капитала имеют более высокие темпы развития. Так, в развитых странах остается генерирование идей, научные исследования, опытное производство, т.е. те этапы инновационного процесса, которые требуют от персонала высокой квалификации. В развивающиеся страны осуществляется перенос массового производства наукоемкой продукции из-за дешевой рабочей силы и природных ресурсов, которые всегда привлекали мировые промышленные компании.

В целом, можно сделать вывод, что в условиях глобализации существующие внешние факторы не способствуют инновационному развитию стран с его несбалансированным типом, а тенденции современного изменения экзогенных факторов инновационного развития в целом неблагоприятны для повышения инновационной активности в рамках большинства отраслей промышленности Казахстана.

Эндогенные (внутренние) ограничения инновационного развития экономических систем. К внутренним факторам обновления экономической системы относят, конкуренцию, инновационный потенциал и институты. Дадим краткую характеристику этим факторам, представляющим интерес для нашего исследования. Рассмотрим первый эндогенный фактор - конкуренцию.

Современный этап конкуренции, связывающий конкурентные преимущества предприятий с наличием и обладанием ими развитой инновационной базой, смещает расстановку акцентов конкурентной борьбы товаропроизводителей с продуктового и ресурсного уровня на уровень эффективного продвижения инновационного товара посредством применения новых технологических и организационно-экономических решений.

В конечном итоге от способности конкретного товаропроизводителя выпускать конкурентоспособный товар зависит конкурентоспособность промышленности, региона или страны в целом. Для оценки факторов, влияющих на конкурентоспособность промышленности или региона, наиболее признанной представляется кластерная теория М.Портера. Им разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб», по числу основных групп таких преимуществ. К ним относятся факторные условия производства (природные ресурсы, капитал, человеческие ресурсы, инфраструктура и другие); условия внутреннего спроса (качество и объемы спроса

на рынке); вспомогательные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей); стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция.

М.Портер рассматривает конкурентоспособность страны через призму международной конкурентоспособности не отдельных фирм, а кластеров как объединений фирм различных отраслей промышленности, способных эффективно использовать внутренние ресурсы. Эффект кластера основан на распространении преимуществ конкурентоспособной фирмы как по вертикальной цепочке, так и по горизонтали. Вертикальное влияние позволяет поставщикам и потребителям продукции подтягивать свой уровень до конкурентоспособного уровня кластера. При этом кластер выступает в качестве заказчика высококачественной продукции и услуг. Горизонтальное влияние проявляется в том, что фирмы-конкуренты кластера, ориентируясь на высокие стандарты лидера, перенимают положительный опыт и технологию, что позволяет выйти им на соответствующий уровень [2, 3].

Вторым эндогенным фактором являются институты. Конкуренция как важный фактор и механизм инновационного развития экономической системы стимулирует процессы создания институтов, которые позволяют за счет снижения трансакционных издержек преодолевать «провалы рынка». Однако существование институтов может и отрицательно воздействовать на конкурентную среду рынка, что чревато проявлением «провалов монополий», «провалов государственного сектора» и иными негативными эффектами. Институциональная среда в рамках исследования представлена тремя подсистемами: государственного регулирования; рыночного регулирования и межфирменной подсистемой [4].

Кроме того, лучшим способом развития инновационной деятельности в любой стране является эффективное использование экономических (рыночных) методов стимулирования научно-исследовательских работ и поиска инноваций, комплексное исследование которых должно носить характер государственной политики. Для успешного развития инноваций необходимы особые налоговые льготы, стимулирующие высокорисковые среднесрочные и долгосрочные инвестиции. Мировой опыт свидетельствует о том, что их стержнем является снижение налога на прибыль промышленных компаний, тесно увязываемое с достигнутым предприятием уровнем инновационной восприимчивости. Чем он выше, тем больше налоговых льгот можно получить, но только при условии, что предприятие добьется в конечном итоге успешной коммерциализации результатов НИОКР и начнет получать достаточную прибыль.

Заметное влияние на приток частных инвестиций в рассматриваемую сферу играют и более универсальные меры макроэкономического регулирования: ставка банковского процента, уровень налогообложения прибыли промышленных компаний и доходов граждан, величина ставки налога на операции с ценными бумагами и др.

Создание государством условий для свободного доступа отечественным предприятиям к результатам фундаментальных исследований является огромным по значению вкладом в развитии и укреплении взаимосвязи инновационных и воспроизводственных отношений, соответственно и повышению конкурентоспособности. В этом случае предприниматель будет заинтересован в накоплении и выделении инвестиций в создание и внедрение инноваций, так как его цель будет заключаться в том, чтобы обеспечить конкурентоспособность и финансовую устойчивость своего производства.

Однако, следует учитывать, что адаптивность институтов к инновационным процессам более важна, чем концентрация ресурсов на приоритетных направлениях отраслей промышленности, поскольку при узких временных горизонтах и быстрой смене структурных приоритетов способность экономических агентов адекватно реагировать на такую смену гораздо важнее любой концентрации ресурсов. Для этого необходимо сконцентрировать ресурсы в области создания благоприятной предпринимательской среды и развития личности, то есть уже сегодня приоритетными направлениями должны стать укрепление государственных институтов и социальной сферы, (образования и здравоохранение).

Это обусловлено тем, что количество идей, используемое для создания нововведений, поиск технических решений напрямую зависит от состояния интеллектуального потенциала страны. Поэтому важнейшими факторами инновационного развития экономики должны стать достаточная обеспеченность страны научно-педагогическими кадрами, наличие достаточного количества научно-технических и образовательных учреждений, достаточное финансовое обеспечение науки и образования, эффективная система управления и информатизация. В совокупности эти факторы являются той силой, которая дает возможность перехода созданного нового знания в востребованный обществом готовый результат.

Список использованных источников:

1. Киреев А.П. Международная микроэкономика: Учебник. – М.: Междунар. отношения, 2013. - 712 с.
2. Белова Л. Инновации в мировой экономике. Учебное пособие. -М.: Издательство: Кнорус, 2019. - 148с.
3. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Meto-dika analiza otrasley i konkurentov. [Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors]. Moscow, Alpina Biznes Buks, 2005. 454 p.
4. Сафронов А.С. Моделирование инновационного роста [Электронный ресурс]: электрон. учеб. пособие / А.С. Сафронов. Самара: Изд-во СГАУ, 2014.

ФИРМАНЫ БАСҚАРУ ТЕОРИЯСЫ ЖӘНЕ ҚОЛДАНБАЛЫ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЯЛАР

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ И ПРИКЛАДНЫЕ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ

THEORY OF FIRM MANAGEMENT AND APPLIED BUSINESS TECHNOLOGIES

Жакишева Ж.Б., Барат М.Б.,
«Менеджмент» 21/1, 3 - курс студенттері
Ғылыми жетекшісі: ***Оразбаева К.Н.*** *т.ғ.д., профессор,*
Esil university, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДА МҰНАЙ ХИМИЯСЫ КЛАСТЕРІН ДАМЫТУДЫ БАСҚАРУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

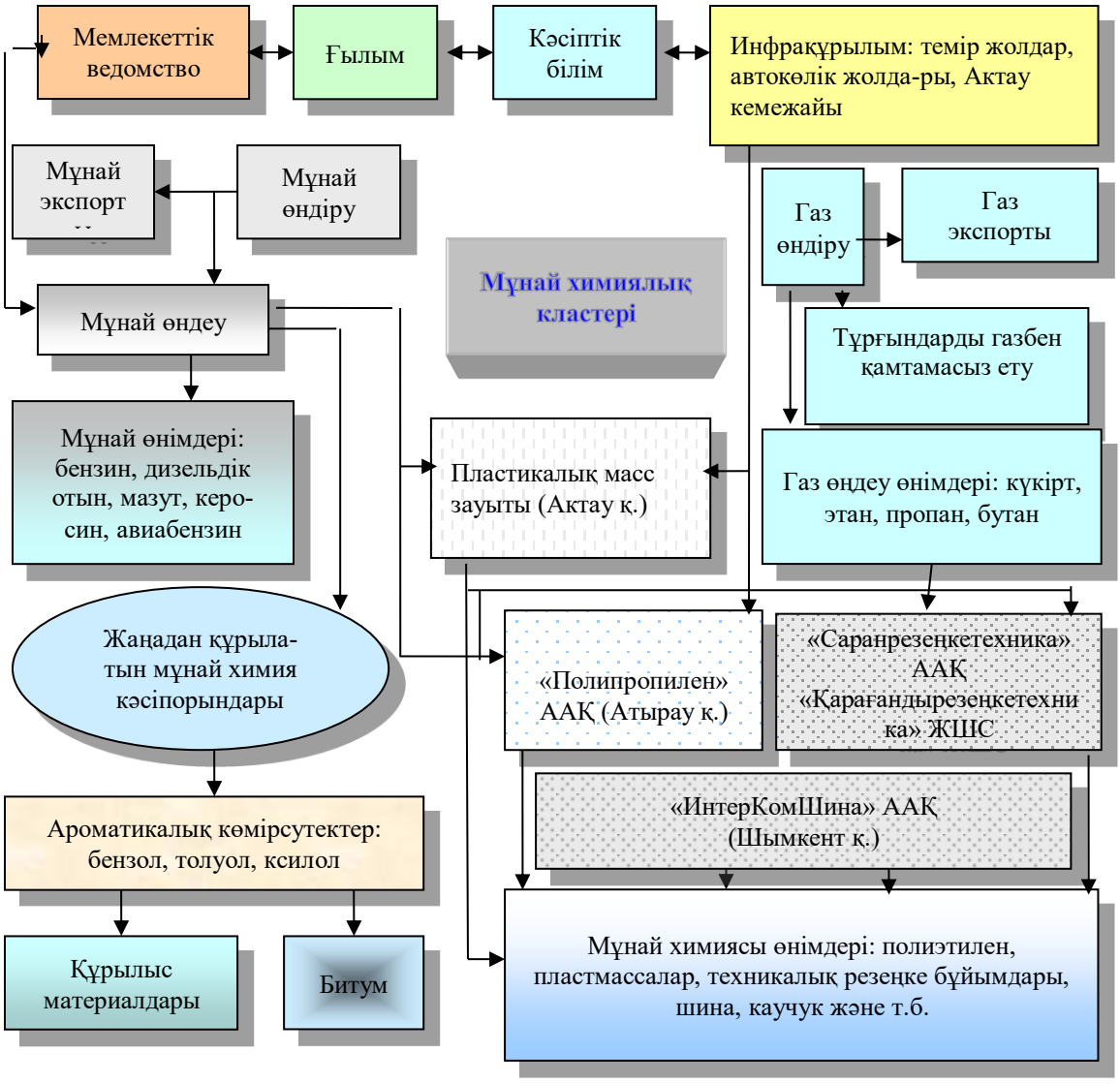
Аңдатпа. *Елімізде мұнай химиясының дамуына қажетті барлық құрастырушылар бар екені негізделген. Атырау облысында мұнай химиясы кластерін құру мен Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін дамыту мен басқарудың өзекті мәселелерін шешу жолдарын тұжырымдалған. Аймақтық бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі факторы ретінде кластерлік әдістеменің мазмұны, мұнай химиясы кластерін қалыптастыру мен экономикалық тиімділікке жету факторлары тұжырымдалған. Мұнай химиясы кластерінің құрылымы берілген.*

Эксперттердің бағалауы бойынша бүгін Қазақстанда мұнай химиясының табысты дамуына қажетті барлық құрастырушылар, атап айтқанда, зор шикізат қоры, салыстырмалы алғанда арзан электрэнергиясы, мұнай химиясы кешенін қалыптастыруға ыңғайлы кең аумақ және белгілі бір деңгейде дамыған инфрақұрылыс бар. Мысалы 3 мұнай өңдеу зауыттары (МӨЗ): Атырау, Павлодар және Шымкент МӨЗ (4-ші МӨЗ салынуда) және 3 газ өңдеу зауыттары (ГӨЗ) Теңіз, Қазақ және Жаңажол ГӨЗ. Бұларға қосымша бір қатар мұнай химиясы кәсіпорындары: пластмасс зауыты (Ақтау); «Саранрезеңкетехника» (Саран, Қарағанды облысы); «Интер-КомШина» (Шымкент); «Полипропилен» зауыты (Атырау) т.б. қалпына келтірілуде. 20 жылдан астам бұрын негізі қаланған бұл кәсіпорындар полистирол, полипропилен, резеңкетехникалық бұйымдар, шина өнімдерін шығара алады. Басқа да кәсіпорындар құрылған, мысалы 1997 жылы көмірсутек кен орындарын барлау, игеру, тасымалдау, сақтау және өңдеу бойынша кәсіпорын «Қазмұнайхим» ЖШС және оның Атырау, Ақтобе, Астана, Орал қалаларында бөлімшелері іске қосылды, қазіргі уақытта бұл кәсіпорын «Қазмұнайхим-Копа», «Қазхимталшық», «Қазмұнайхим-Транс» және «Қазмұнайхим-Коммерц» бөлімдерінен тұратын холдингке айналды, 2003 жылы Атырауда «Шеврон Мұнайгаз Инк.» компаниясының полиэтилен құбырларын шығаратын зауыты іске қосылды. Экологиялық таза және экономикалық тиімді жоғары тығыздыды полиэтилен құбырларын өндіру үшін тағы 3 ғылыми сиымды технологиялық желілер жасалған. Қазіргі экономика жағдайында өндіріс пен капиталды жаһандандыру тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруды талап етеді. Экономикада, өндіріс салаларында кластерлеу аймақтық бәсекеге қабілеттілікті арттырудың негізгі факторы болып табылады. Кластер – бір секторға жататын және бір-біріне жақын орналасқан кәсіпорындар тобы. Өнеркәсіптік кластер – сатып алушы-жабдықтаушы ретінде, сондай-ақ ортақ технологиялар, ресурстарды ортақ сатып алу және бөлу арналарымен байланысқан бірлестіктер. Аймақтық кластер – қатысушы-фирмалар территориялары бойынша бір-біріне жақын орналасқан өнеркәсіптік кластерлер [1]. Мұнай химиясы кластерін құру жолымен нақты экономикалық секторда инновациялық әзірлемелерді ендіру, ресурс- және энергия үнемдеу технологияларын дамыту арқылы қосымша құны жоғары өндірісті, мұнай газ секторына баланысты өндірістерді дамыту, отандық өндірістің энергия сиымдылығын төмендету көзделген.

Бұл бағыттарды жүзеге асыру еліміздің экономикасының шикізаттық тәуелділіктен құтқарады және ел ішінде күшті мультипликативті әсер береді. Бұл маңызды мәселелерді тиімді шешу үшін экономика,

технология, эколология т.б, бағыттар бойынша зерттеу жүргізіп, ғылыми негізделген шешімдер қабылдау және тиімді менеджмент қажет. Мұнай химиясы кластерін құрудың негізгі мақсаты – еліміздің табиғат байлығын, мұнай өндіру және мұнай өңдеу кәсіпорындарының орналасуын қолдана отырып Қазақстанның мұнай химиясы кешенінің, оның өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру, оларды әлемдік нарыққа шығару, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі әсерінің тиімділігін арттыру. Қазақстанда мұнай химиясы кластерін қалыптастыру мүмкіндігі мен экономикалық тиімділікке жетудің келесі факторлар тобын атап көрсетуге болады [2]:

Қазақстанда мұнай химиясы кластерін қалыптастыру схемасы 1-суретте ұсынылған.



1-сурет. Мұнай химиясы кластерін қалыптастырудың принциптік схемасы

Факторлардың бірінші тобы потенциалды ресурстық және технологиялық алғышарттардың өз ара байланысымен анықталады: мұнай химиясы үшін қазақстанның ауыр парафинді күкіртті мұнайы ең жақсы шикізат болып табылады; мұнай химиясы кластерінің технологиялық өз ара байланысы ескеріледі. Факторлардың екінші тобы өнімге әлемдік сұраныс барлығымен және халықаралық еңбек бөлуде эквивалентті айырбастауды қамтамасыз етумен анықталады. Факторлардың үшінші тобы кезіндегі мұнай химиясы кәсіпорындарының жұмысын қалпына келтіруді белсендіру, оларды дамыту мүмкіндігімен анықталады. Факторлардың төртінші тобы салалардың жоғары пайдасын қамтамасыз етуге түрткі болған себептермен анықталады. Көмірсутек шикізаттарының меншікті базасы, импорттың орнына ішкі нарықты жоғары технологиялық және ғылыми сиымды өнімдермен қамтамасыз ету және ақырғы өнімді экспортқа шығаруды кеңейту мақсатымен шикізатты терең өңдеуді қамтамасыз ететін мұнай химиясы кешенін және мұнай химиясы кластерін қалыптастыруды талап етеді. Факторлардың бесінші тобы жоғары бәсекелестік елдер қатарына ену үшін еліміздің экономикасын диверсификациялау стратегиясымен анықталады.

Бұл Қазақстан Республикасында мұнай химиясы кластерін құру үшін негіз болатын ақырғы өнімді шығаратын өндірістер тізбегін құруды талап етеді. Жоғарыда мазмұндалған зерттеу нәтижелері бойынша келесі қорытынды жасауға болады: Қазақстан Республикасында мұнай химиясы өнімдерін өндіру

приортетті бағыт ретінде уақытша емес, түпкілікті ең маңызды және стратегиялық сала ретінде қабылдануы керек. Кластерлік стратегияны және экономикалық бәсекеге қабілеттілігін толықтай жүзеге асыру үшін импортты ауыстыру кезеңінен мұнай химиясы саласын кең көлемде инвестициялау және мұнай химиясы кластерін құрып, дамытуды басқаруға бағытталған үкімет саясаты қажет.

Жоғарыда қарастырылған Қазақстанда мұнай химиясы кластерін қалыптас-тырып, дамыту мүмкіндіктері, қажетті мол ресурстар қоры мен елімізде мұнай химиясы кластерін дамытуға қажет факторлар тобының болуы Қазақстанда мұнай химиясы кластерін дамытуды басқару мәселелерін толықтай шешуге болатынын негіз болады.

Қазақстанда мұнай химиясының табысты дамуы-на қажетті барлық құрастырушылар бар екені тұжырымдалған. Атырау облысында мұнай химиясы кластерін құру мен Қазақстанда мұнай химиясы өндірісін дамытудың өзекті мәселелерін шешу жолдарын қарастырылған. Аймақтық бәсекеге қабілеттілікті артты-рудың негізгі факторы ретінде кластерлік әдістеменің мазмұны тұжырымдалған. Мұнай химиясы кластерін қалыптастыру мен эконо-микалық тиімділікке жету факторлары тұжырымдалған. Мұнай химиясы кластерінің құрылымы ұсынылған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Тулегенова М.С. Кластерный подход в создании интегрированных структур. –Алматы: 2004. -117 с.
2. Оразбаева К.Н. Әміров Ө.Е. Аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамуын басқару //«Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы» VIII ғылыми-тәжірибелік конф. -Астана, 2017. –Б. 279-281.

Балтабекова А.К.
студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Рюмкин С.В****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСАМИ: ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ И ТЕХНИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ

Аннотация. *В данной статье обсуждается значимость сбалансированного подхода к управлению ресурсами для успешной деятельности любой организации. Как оптимально распределять и использовать финансовые, человеческие и технические ресурсы с учетом стратегических целей и операционных потребностей компании. Основные принципы и методы сбалансированного управления ресурсами, а также примеры успешной практики в различных отраслях. Статья также подчеркивает важность постоянного мониторинга и адаптации управленческих подходов для обеспечения эффективного использования ресурсов в динамичной бизнес-среде.*

Важность интеграции финансовых стратегий и планирования с общей стратегией управления ресурсами, заключается в том, чтобы одновременно обеспечить финансовую устойчивость и эффективное использование ресурсов. Для этого используются различные методы оптимизации финансовых ресурсов, а также инструменты анализа и контроля, которые помогают организациям принимать обоснованные решения в области управления ресурсами.

Кроме управления ресурсами, используемыми в производстве немаловажное значение, приобретают и другие направления, в частности управление человеческими ресурсами использует иные подходы. Через лидерство, мотивацию, обучение и развитие персонала в формировании сильной команды и культуры, способствующих оптимальному использованию ресурсов. Обсуждаются методы привлечения, удержания и развития талантов, а также создания благоприятной рабочей среды, способствующей росту производительности и инноваций.

Говоря об управлении ресурсами нельзя не упомянуть о роли современных технологий, использующихся в качестве инструмента управления, планирования, контроля, автоматизации и оптимизации производственных и управленческих процессов, а также внедрение инноваций для улучшения операционной деятельности. Методы применения информационных систем, аналитики данных и цифровых платформ для оптимизации использования ресурсов и принятия стратегических решений включают в себя сбор, очистку и анализ информации. С помощью инструментов визуализации обработанная информация представляется в необходимом для каждого пользователя виде.

В современном бизнесе сбалансированный подход к управлению ресурсами становится все более важным для обеспечения эффективной деятельности организации [1]. Этот подход включает интеграцию финансовых, человеческих и технических аспектов с целью достижения оптимальных результатов и укрепления конкурентоспособности. Каждый из этих аспектов влияет на управление ресурсами и их совместное использование может привести к успеху. Финансовые аспекты играют ключевую роль в управлении ресурсами. Эффективное распределение финансовых средств позволяет организации инвестировать в необходимые ресурсы, развивать бизнес и достигать стратегических целей. Важно уметь анализировать финансовые потоки, определять приоритетные направления инвестиций и контролировать расходы, чтобы обеспечить устойчивое финансовое состояние организации. Человеческие аспекты также имеют огромное значение для успешного управления ресурсами. Команда сотрудников, их компетенции, мотивация и участие в жизни организации определяют ее способность достигать поставленных целей. Поэтому важно создавать благоприятную рабочую атмосферу, обеспечивать возможности для профессионального и личностного развития персонала, а также эффективно управлять командой для достижения общих целей. Технические аспекты также играют важную роль в управлении ресурсами. Современные технологии и инструменты автоматизации позволяют оптимизировать процессы, повышать производительность и улучшать качество продукции или услуг. Использование информационных систем, аналитики данных и цифровых технологий позволяет организации оперативно реагировать на изменения в окружающей среде и принимать обоснованные решения. Это позволяет создать гармоничную систему управления, где каждый аспект поддерживает и дополняет другие, обеспечивая эффективное использование ресурсов и достижение стратегических целей.

Согласно официальной американской статистике, около 40 % компаний, составлявших пару десятков лет назад список Fortune 500, больше не существуют. Из 12 самых процветающих в 1900г. компаний-гигантов, по которым тогда рассчитывался индекс Доу-Джонса, сегодня существует только General Electric [2], а из 11 британских компаний, которые, по оценкам журнала Management Today, были самыми прибыльными в период 1979–1989 гг., впоследствии четыре потерпели крах, а две были приобретены [3]. Каждая из компаний-лидеров имела колоссальный ресурс на развитие собственных аппаратов стратегического управления. Но почему компании – лидеры мирового уровня потерпели крах? По мнению ряда исследователей, [2] на это повлияли следующие обстоятельства:

– высокие темпы научно-технического прогресса в инфокоммуникациях, при которых у компаний не остается времени для накопления и систематизации собственного опыта развития, так необходимых для формулирования стратегических целей;

– гиперконкуренция и глобализация, делающие практически неразрешимой задачу определения всех конкурентов компании;

– ограниченные возможности компаний свободно манипулировать своими ресурсами, используя их по-новому и внедряя инновации.

Представленные сведения информируют о том, что сбалансированный подход к управлению ресурсами, включающий интеграцию финансовых, человеческих и технических аспектов, является необходимым условием для успешного функционирования современной организации. Только обеспечивая гармонию в этих областях, компания может быть конкурентоспособной и успешной на рынке.

Список используемой литературы:

1. Рыбачук М.А. Системно-сбалансированный подход к организации стратегического управления на промышленном предприятии // ЭВР. 2016. №4 (50).

2. Ефремов В.С. Стратегическое управление в контексте организационного развития // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 1.

3. Каплан Р.С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию: как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / пер. с англ. М.:Олимп-Бизнес, 2004.

Мясникова Д.О.
студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Рюмкин С.В****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. *Статья поднимает вопросы об организации коллектива, его психоэмоционального климата, стиле руководства и другом. Все это объединяется общей темой: как повысить продуктивность сотрудников, влияя на их внутреннее состояние? Приводятся наиболее важные факторы, влияющие на морально-психологический климат в коллективе, а также рассматриваются требования, которым необходимо соответствовать современному руководителю.*

В современном мире успешное управление предприятием все больше основывается не только на экономических аспектах, но и на социально-психологических факторах. Одним из ключевых элементов, определяющих успех компании, является корпоративная культура. Это понятие не просто модное слово в бизнесе, на которой строится эффективное взаимодействие менеджеров, развитие бренда и достижение целей предприятия.

Корпоративная культура представляет собой совокупность ценностей, убеждений, норм, традиций и поведенческих паттернов, которые приняты внутри организации. Она определяет, каким образом сотрудники взаимодействуют между собой, с руководством и с внешним миром. Корпоративная культура формируется на основе истории компании, ее миссии, целей и стратегии развития.

Согласно ряду исследований, лучший и универсальный стиль управления определить невозможно. Сегодня развитие социальных событий специфично, прогнозировать общественные взаимосвязи практически невозможно. Поэтому руководитель должен быть готов к изменениям, адекватному анализу ситуации, творческому анализу внешней среды. Все это должно учитывать возможности риска, развивать тайм-менеджмент и уметь оценивать свои решения в большей перспективе. Таким образом, идеальный современный руководитель – это человек, использующий все разработки современной управленческой науки, укрепляющий их значительные возможности.

По мнению В. Е. Петрова [1], отношения между сотрудниками компании можно разделить на три уровня: кооперация (Коэффициент совпадения мнений менее 53%), поляризация (Коэффициент совпадения мнений от 53 до 71%%) и коллектив (Коэффициент совпадения мнений больше 71%). В первом случае отсутствуют все признаки коллектива, внешняя целостность лишь формальна. Интересы разобщены, единого мнения нет, цели организации не считаются личными. Межличностные отношения еще не установились, поэтому нет четкого делового опосредования из-за преобладания стихийных решений. Неформальные и эмоциональные лидеры еще не объявлены. Второй этап – поляризация. Сотрудники все еще разобщены, но начинают появляться маленькие группы с устоявшимися моделями поведения. Такая группа уже способна поддерживать требования младших начальников, а также предъявлять их к коллегам. Та часть коллектива, которая не попала в эти группы, все еще не проявляет инициативы, но готова идти на послушание без сопротивления. Настоящую сплоченность Петров В.Е. и называет коллективом. Люди внутри него выдвигают жесткие взаимные требования друг к другу. Взаимоотношения уже устоялись и характеризуются, как взаимовыручка и сотрудничество. Дисциплина не только высока, но и сознательна. Отдельное мнение уважается, но коллективные решения все равно принимаются неукоснительно. Поэтому внутри коллектива редко встречаются конфликты, а если это и происходит – проблема решается быстро. По мнению Нетребко Е. А. [2], важную часть в становлении коллектива играет его организация. Руководству необходимо уделять организации коллектива много сил и времени. Именно этот управленческий рычаг способен создавать эффективные и ответственные группы людей, раскрывая их потенциал на максимум. Соответственно, задача руководителя – создать в компании такой климат, в котором сотрудники достигали бы максимальных результатов.

Эксперт отмечает важность изучения психологии коллектива. Так, индивидуальная психика стоит во главе действий и поведения человека. То же самое происходит и с групповыми психическими явлениями. Мы знаем, что личность человека претерпевает изменения во время труда и общения. Характер общения, как и труда, зависит от многого: социально-экономические и производственные отношения, культурное и моральное развитие сотрудников, развитость используемых технологий. Иными словами, в этом задействованы все факторы, которые так или иначе влияют на микросреду личности.

Чтобы создать такую среду, руководитель должен быть:

1. Умнее среднестатистического человека. Необходимости в гениальности нет, главное, чтобы руководитель был склонен к решению сложных и в то же время абстрактных проблем.
2. Находчивым и инициативным.
3. Уверенным в своих действиях при сильных притязаниях.

Нечепоренко О. П. [3] замечает, что на атмосферу в коллективе влияет и стиль руководства. Кроме того, это также влияет на авторитет руководителя и его эффективность. Когда организация работает четко и слаженно, то становятся очевидными «дополнительные» достижения помимо поставленных целей: внутри коллектива царит взаимопонимание, счастье, а также удовлетворенность коллегами и выполненными задачами

О других важных факторах, влияющих на корпоративную культуру, размышляет Хачатурова Т. В. [4]. Так, сначала она отмечает, что корпоративная культура – это наиболее эффективный метод не только привлекать, но и мотивировать сотрудников. Для начала человеку необходимо удовлетворить базисные потребности – материальные. Когда это произойдет, он захочет занять хорошее положение в коллективе, быть признанным, иметь возможности к самореализации и т. д. Сотрудники желают профессиональный рост, чувство удовлетворения достигнутыми результатами, возможность проявления профессиональный рост, чувство удовлетворения достигнутыми результатами, возможность проявления ответственности и инициативы и гармоничные отношения с окружающими[5]. За это и отвечает корпоративная культура – она направлена на поддержку каждого сотрудника.

Ее особенности зависят от сферы деятельности. К примеру, в финансовых компаниях корпоративная культура отличается определенностью, четкостью и формальностью. А если обратить внимание на торговую сферу, то она становится более самобытной: меньше определенностей, меньше формальностей, больше демократии, энергии и общительности. Таким образом, один из важнейших факторов в корпоративной культуре – это возможности, которые предоставляются новичкам для адаптации. Необходимо максимально упростить процесс внедрения в нее. Помочь новым сотрудникам понять и принять все тонкости. Чтобы решить эту проблему, организации проводят специальные тренинги, направленные на ускорение освоения нового места.

Автор [4] определяет несколько этапов становления корпоративной культуры:

1. Определение целей и миссии компании, в том числе четко сформулированные ценности и миссия помогают создать общее видение и направление для всех сотрудников.
2. Появление особых традиций, т.е. необходимость понимания каждым сотрудником себя частью команды и внесение своего вклада в формирование корпоративной культуры.
3. Пример со стороны руководства, т.е. лидеры компании должны выступать в качестве образца в поведении и отношениях, соответствующих установленным ценностям.
4. Обучение и развитие, включает постоянное обучение и развитие сотрудников способствуют усвоению и внедрению корпоративных ценностей.
5. Обратная связь и коррекция, т.е. формирование механизмов для оценки эффективности корпоративной культуры и вносить коррективы в случае необходимости.

Организация коллектива – одна из основных задач руководителя. Благодаря этому он может работать с эффективными и ответственными людьми. Необходимо работать над психологическим климатом в коллективе. Для этого руководителю необходимо предусмотреть все условия для комфортной работы в офисе: кондиционер, удобное рабочее место, четкую постановку задачи и т.д. Руководитель должен понимать, что его стиль управления- определяющий фактор микроклимата. При этом нельзя зацикливаться на чем-то одном: современный лидер должен быть гибким и внимательным к внешним переменам.

Список использованной литературы:

1. Петров В.Е. Анализ ценностно-ориентационного единства для изучения социальнопсихологического климата // Психопедагогика в правоохранительных органах. 2006. №1.;
2. Нетребко Е.Э. Влияние индивидуально-психологических качеств и стиля руководителя на морально-психологический климат в коллективе // Общество и право. 2015. №1 (51). – с. 286-290.;
3. Нечепоренко О. П. Стиль руководства как фактор социально-психологического климата коллектива и удовлетворенности работой // ОмГУ. 2013. №1. – с. 45-52.;
4. Хачатурова Т.В. Корпоративная культура в современной организации как социологический аспект // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2009. №3. – с. 111-113.;
5. Черданцев В.П., Андруник А.П., Сафонов А.Ю. Совершенствование механизма мотивации работников в современных экономических условиях // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. 2015. № 1-3. С. 57-62.

Комарова А.А., Зорина А.С.
Студентки 4 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Бурмистрова А.А.,*** *к.э.н, доцент,*
Учреждение «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г.Тамбов

ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ

Аннотация. *В данной статье рассмотрено понятие финансовой безопасности. Определены основные факторы, влияющие на характеристику обеспечения финансовой безопасности. Рассчитаны и проанализированы основные индикаторы финансовой безопасности России за 2022 и 2023 гг.*

Финансовая безопасность – это состояние финансовой защищённости государства, при котором оно способно противостоять, как внутренним, так и внешним угрозам.

Финансовая безопасность Российской Федерации для России стала новым понятием, разработка которого была обусловлена возникшими угрозами в кредитно-финансовой сфере России и принятием в 2000 г. новой «Концепции национальной безопасности Российской Федерации», утвержденной Указом Президентом РФ № 24. [1]

Финансовая безопасность Российской Федерации (России) есть составная часть экономической безопасности всей страны, основанная на независимости, эффективности и конкурентоспособности её кредитно-финансовой сферы, выраженной через систему критериев и показателей (индикаторов) её состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов. [4]

В процессе оценки финансовой безопасности необходимо учитывать динамику определенных показателей, сравнивая фактические цифры с нормативами. Что же относится к показателям (индикаторам), которые использует специалист по финансовой безопасности:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах.
2. Доля расходов на здравоохранение в ВВП.
3. Доля расходов на образование в ВВП.
4. Расходы на национальную оборону.
5. Уровень безработицы.
6. Уровень монетизации.
7. Объём золотовалютных резервов.
8. Уровень инфляции.
9. Дефицит консолидированного бюджета.
10. Отношение величины государственного и внешнего долга.
11. Отношение совокупных активов банковской системы.
12. Рентабельность активов банков.
13. Рентабельность капиталов банковской системы. [5]

Каждый из этих показателей может характеризовать ту или иную сторону финансовой безопасности. Сравнивая их в динамике, можно сделать выводы о тенденциях развития государства. Эти показатели высчитываются по специальным формулам.

Есть ряд специальных аналитических методик, которые помогают специалистам диагностировать финансовое состояние государства.

3. Метод оценки динамики основных индикаторов. В этой методике специалисты анализируют динамику индикаторов, сравнивая их значения за текущий и предыдущий периоды. Индикаторы – это ряд специальных финансовых показателей, которые можно использовать для оценки финансовой безопасности. К ним могут относиться такие показатели, как инфляция, рентабельность, монетизация и др.

4. Метод оценки пороговых значений. По многим финансовым показателям существуют специальные нормативы, пороговые значения. [2]

Используя метод оценки пороговых значений, можно соотнести фактическое состояние индикаторов с существующими нормативами.

Используя данные методы оценки показателей, можно определить уровень финансовой безопасности. Он делится на:

-нормальный - текущие показатели приближены к пороговым;

-предкризисный – некоторые текущие показатели немного отклоняются от пороговых в худшую сторону;

-кризисный – большинство текущих показателей отклоняются от пороговых значений в худшую сторону;

-критический уровень – текущие значения показателей кардинально отличаются от пороговых значений в худшую сторону. [3]

В нашем анализе будем использовать метод оценки пороговых значений финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год.

Таблица 1 – Пороговые и фактические показатели финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год

Показатель	Пороговое значение	2022	2023	Соответствие пороговому значению
Темп роста ВВП в текущих ценах, %	Не менее 5	+1,3	-3	Не соответствует
Доля расходов на здравоохранение в ВВП, %	Не менее 5	3,2	3,6	Не соответствует
Доля расходов на образование в ВВП, %	Не менее 5	3,5	4,6	Не соответствует
Расходы на национальную оборону, % к ВВП	Не менее 3	3,4	4,3	Соответствует
Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению	Не более 4	4,9	4,6	Не соответствует
Уровень монетизации (М2) на конец года, % к ВВП	Не менее 60	47	50	Не соответствует
Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл.США	Не менее 250	549,8	587,7	Соответствует
Уровень инфляции, %	Не более 4	3,05	4,91	Не соответствует
Дефицит консолидированного бюджета, % к ВВП	Не более 3	+1,9	4	Не соответствует
Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга к ВВП, %	Не более 30	12,1	17,8	Соответствует
Отношение совокупных активов банковской системы к ВВП %	Не менее 100	90,8	106	Соответствует
Рентабельность активов банков, %	Не менее 2	1,9	2,17	Соответствует
Рентабельность капитала банковской системы, %	Не менее 15	15	19,6	Соответствует

Таким образом, на основании таблицы 1, мы можем сделать следующие выводы:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах ниже нормы на 8.
2. Доля расходов в здравоохранение в ВВП ниже нормы на 1,4.
3. Доля расходов на образование в ВВП ниже нормы на 0,4.
4. Расходы на национальную оборону соответствуют пороговому значению и равны 4,3.
5. Уровень безработицы по методологии МОТ превышает пороговое значение на 0,6.
6. Уровень монетизации (М2) на конец года ниже нормы на 10.
7. Объем золотовалютных резервов соответствует пороговому значению и равно 587.
8. Уровень инфляции превышает пороговое значение на 0,91.
9. Дефицит консолидированного бюджета превышает пороговое значение на 1.
10. Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга соответствует пороговому значению и равно 17,8.
11. Отношение совокупности активов банковской системы соответствует пороговому значению и равно 106.
12. Рентабельность активов банков соответствует пороговому значению и равно 2,17.
13. Рентабельность капитала банковской системы соответствует пороговому значению и равно 19,6.

Таким образом, мы можем сделать выводы, что в целом развитие финансовой безопасности в России имеет положительные тенденции развития.

Уровень финансовой безопасности России можно оценить как нормальный, так как текущие финансовые показатели практически не отклоняются от пороговых значений, приближены к ним.

Таким образом, основываясь на результатах анализа, необходимо сделать следующие выводы о том, что финансовая безопасность Российской Федерации определяется рядом показателей финансовой устойчивости, отражающих главные принципиальные национальные интересы, с помощью которых можно оценить состояние финансовой безопасности государства.

Список использованной литературы:

1. Аржанцев И.В. Финансовая безопасность Российской Федерации. Управление финансовой безопасностью государства. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

2. Судаков М.В. Финансовая безопасность государства. Москва: Юрайт, 2019.

3. Якушкин И.В. Международные индикаторы финансовой безопасности страны. Москва: Издательство Юниверситет, 2017.

4. Артеменко С.Г., Гусева А.Е., Кочетов Е.Е. Финансовая безопасность Российской Федерации: теория, методология, практика. Москва: Издательство Юрайт, 2014.

5. Бекиян Г.А. Финансовая безопасность государства: методы и инструменты обеспечения. Москва: Издательство Юрайт, 2016.

Ақанова А.С.,
студентка 4 курса специальности «ГМУ»
Научный руководитель: ***Череева Б.Т.****, доктор PhD, и.о. доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются понятия «мотивация», «стимулирование». В статье также говорится о фактах, которые указывают на важность данного вопроса, и на его проблемы. Описана первая теория о мотивации и стимулировании. Указываются мотивы, побуждающие людей выбирать карьеру в государственной службе. В заключении подчеркивается важность данной темы.*

В настоящее время в сфере государственной службы требуются ответственные, трудолюбивые сотрудники, с лидерскими качествами, и большими амбициями. К сожалению, на данный момент таких сотрудников все меньше, ведь на данный момент наша система мотивации и стимулирования стала неэффективной.

Мотивация и стимулирование государственных служащих стало одним из важнейших вопросов, поскольку от него зависит эффективность и качество работы в государственных структурах.

Само определение «мотивация» подразумевает процесс побуждения к действиям человека, ради удовлетворения своих потребностей или к достижениям своих целей

Мотивация включает в себя внутренние факторы, которые побуждают сотрудника к выполнению своих обязанностей и достижению поставленных целей. Это внутренний побудительный механизм, который заставляет человека действовать. В случае государственной службы, мотивацией может быть желание служить обществу, стремление к профессиональному росту, чувство ответственности и другие личностные мотивы.

Если говорить про стимулирование, то оно определяется на совершение каких либо действий для получения материальных вознаграждений.

Стимулирование включает в себя внешние факторы, направленные на активизацию деятельности сотрудников и повышение их производительности. Это меры, принимаемые руководством организации для поощрения и мотивации сотрудников. В государственной службе стимулирование может осуществляться через награды, премии, повышения по службе, обучение, социальные льготы и другие стимулы.

Важно различать данные термины, так как многие руководители при выполнений поставленных задач государственным служащим, которые требуют особого контроля, вознаграждают в большей мере через материальные поощрения.

Тема по сей день является актуальной, ведь понаблюдав на результаты выполняемых работ государственных служащих, можно сказать, что данная стадия работы и качество предоставления услуг является критической. Во многих государственных структурах имеются проблемы выполнения своих служебных обязанностей, сотрудники долго выполняют свои поставленные задачи, либо вовсе выполняют на скорую руку, пропуская свои ошибки.

Также затрагивая тему мотивации и стимулировании, мы не можем не упомянуть ученого, который внес первый вклад в изучение данных термин.

«Иерархия потребностей» или же «пирамида потребностей», так называл свою теорию А. Маслоу. Модель предполагает, что человек имеет иерархию потребностей, начиная с физиологических, и заканчивая потребностью в самореализации и развитии. Реализация более высоких потребностей является мотивацией для трудовой деятельности.

Каждая теория не идеальна, но при этом имеет огромный опыт на работе, так и в повседневной жизни, что помогает нам определить наилучший вариант для эффективной работы.

Государственная служба все же является привлекательной для молодых людей, ведь работая на государственной службе, молодые специалисты получают стабильность, повышение квалификации, льготы, служебные квартиры, или же материальные поощрения.

В заключении подытожим все вышесказанное.

Работа во благо нашего народа является началом для молодых людей, ведь многие поступающие на государственную службу идут именно для того, чтобы в дальнейшем помогать гражданам решать важные проблемы, и внести свой вклад в развитие государства.

Несмотря на то, что в нашей системе присутствуют материальные и нематериальные вознаграждения, она все еще несовершенна, ведь до сих пор из года в год поднимается эта тема не только в Казахстане, но и в зарубежных странах.

Государственные структуры в большей части всегда страдают от низкой заработной платы, от сверхурочной работы, и повышением стресса, поэтому идет постоянное изучение и наблюдение новых систем мотивации и стимулировании.

Однако стоит отметить, что заработная плата должна быть все же достойной, ведь госслужащие несут огромную ответственность за выполнения своих обязанностей, и при этом получают низкую заработную плату, что сказывается на мотивации и в желании работать в дальнейшем.

Выбрав данную тему, было важно указать на то что, несмотря на какие либо возможности в государственной службе, руководство не должны забывать про мотивации, и прибегать только к стимулированию в виде материальных поощрений.

На государственной службе должна быть здоровая рабочая атмосфера, а также хорошие условия труда.

Эффективная и качественная работа зависит не только от сотрудников, но и от самого руководства.

Список используемой литературы:

1. Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №4 (2015) http://naukovedenie.ru/PDF/06EVN415.pdf (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/06EVN415

2. https://4brain.ru/blog/

3. Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов / Н. С. Пряжников. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 365 с.

4. Ремезов, А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности государственных служащих / А. А. Ремезов. - Текст : непосредственный // Молодой ученый. - 2016. - № 11 (115). - С. 930-933. - URL: https://moluch.ru/archive/115/31115/ (дата обращения: 03.04.2024).

5. Ковалева М.А. Проблемы мотивации и стимулирования в профессиональной деятельности государственных служащих. М.: РАГС, 2005. - с. 65–70 с.

Раимбердиева М.К.,
магистрантка 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СНИЖЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются некоторые проблемы развития молодежного предпринимательства в нашей в Казахстане в современных условиях. Особо исследованы основные причины молодежной безработицы в нашей стране за последние годы. Проведенное исследование направлено на посвящено выявлениям основных проблем труда, занятости и экономического поведения молодежи, как важного трудового потенциала в стране. В результате исследования даны рекомендации по реализации первоочередных мер по совершенствования рынка труда в Казахстане с учетом принятия важных мер в сфере трудовых отношений.*

Несмотря на то, что проблемы становления молодежного предпринимательства уже длительное время являются предметом пристального внимания научных кругов и общественности, приходится констатировать, что целостная социально-ориентированная модель поддержки молодежного бизнеса пока еще находится в стадии формирования.

Основные причинами молодежной безработицы в Казахстане согласно проведенного опроса респондентов являются: отсутствие рабочих мест; низкий уровень заработной платы; отсутствие опыта работы; отсутствие необходимой квалификации; существующая конкуренция на рынке труда; незаинтересованность работодателей и др.

Молодежное предпринимательство играет важную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров.

Для поддержания рынка труда в стране осуществляется множество госпрограмм. Так, сегодня реализуются государственные программы, которые направлены непосредственно на развитие рынка труда: «Дорожная карта занятости 2020» и «ГП развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек».

В настоящее время, у молодежи Казахстана много перспектив заниматься предпринимательской деятельностью. В качестве примера, остановимся на таком понятии как, молодежная практика. Молодежная практика дает выпускникам учебных заведений получить первоначальный опыт по выбранной профессии и в дальнейшем трудоустроиться. Для развития молодежного предпринимательства в учебных заведениях Казахстана функционируют Бизнес-инкубаторы, которые способствуют обучающимся реализовать свои бизнес-идеи (стартап-проекты и др.).

Структура спроса на трудовые ресурсы по видам деятельности в 2021 году показана на рисунке 1.

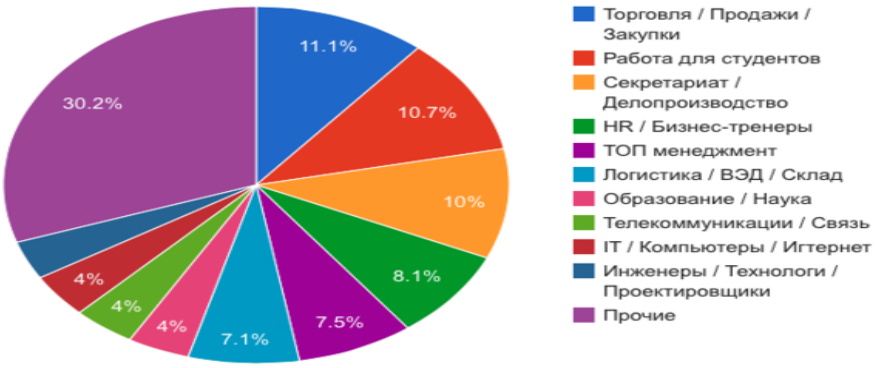


Рисунок 1 - Структура спроса на трудовые ресурсы по видам деятельности в 2021 году
Источник: По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК

В настоящее время существуют некоторые проблемы в системе рынка труда в нашей стране:

- недостаточная сбалансированность между уровнем спроса на профессии и количеством подготовка кадров с техническим и профессиональным образованием с учетом потребностей рынка труда;
- ощущается острая нехватка рабочих профессий, востребованным на рынке труда;
- низкий уровень цифровизации трудовых отношений в сельских территориях страны;
- недостаточная вовлеченность частных компаний в систему оказания социальной поддержки работников и другое.

Согласно государственной стратегической программы «Казахстан-2050» модернизация рынка труде в нашей стране предусматривает реализацию трех главных мер (Таблица 1).

Таблица 1 – Основные меры по модернизации рынка труда в РК

	Название меры	Мероприятия по реализации
1 мера	Повышение квалификации трудовых ресурсов для расширения возможностей их самостоятельного трудоустройства или открытия собственного дела	Реализация Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства
2 мера	Управление потоками рабочей силы из одной отрасли в другую	Создание Единой электронной биржа труда о вакансиях и соискателях
3 мера	Сбалансированная миграционная политика	За каждого привлекаемого специалиста работодатели платят сборы, размер которых дифференцируется по отраслям и уровню квалификации работника. У иностранных квалифицированных кадров появится возможность самостоятельно прибывать в Казахстан и трудоустраиваться по профессии, входящей в Перечень востребованных профессий в приоритетных отраслях экономики.
Источник: Сайт Министерство труда и социальной защиты РК - https://www.gov.kz/memleket/entities/economy?lang=ru		

Следовательно, в качестве первоочередных мер по совершенствованию рынка труда в Казахстане можно предложить следующие:

- Подготовка кадров с техническим и профессиональным образованием с учетом потребностей рынка труда.
- Краткосрочное профессиональное обучение по заявкам работодателей и востребованным на рынке труда квалификациям и навыкам.
- Предоставление государственных грантов на реализацию новых бизнес-идей.
- Оказание активных мер содействия занятости населения и проведение социальной профессиональной ориентации для безработных и отдельных категорий занятых лиц.
- Повышение мобильности трудовых ресурсов.
- Развитие единой цифровой площадки по трудоустройству (электронная биржа труда «Еңбек»).
- Реализация комплексных мероприятий национального проекта «Жастар - ел тірегі».

Таким образом, в настоящее время в условиях развития технологий и цифровой трансформации происходит активное влияние глобальных трендов рынка труда (цифровые технологии, цифровые навыки), которые приведут к положительным изменениям для всех участников рынка труда - работодателей, граждан, правительства – с точки зрения создания рабочих мест, обеспеченности и профессиональной структуры рабочей силы.

Список используемой литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан «Конструктивный общественный диалог - основа стабильности и процветания Казахстана» от 2 сентября 2020 года. https://primeminister.kz/ru/address/02092019.
2. Государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек». https://egov.kz/cms/ru/articles/job_search/zanyatost_2020
3. Романцова Д. В., Денисевич Е. И. Проблемы развития молодежного предпринимательства // Молодой ученый. 2015. №8. С. 614-618. URL https://moluch.ru/archive/88/17566/ (дата обращения: 05.03.2019).
4. Сайт Министерство труда и социальной защиты РК - https://www.gov.kz/memleket/entities/economy?lang=ru.
5. Сайт Национальной Палаты предпринимателей РК «Атамекен». https://atameken.kz/.
6. Compiled according to the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan https://stat.gov.kz/
7. Сайт Электронной биржи труда «Еңбек». https://www.enbek.kz/ru
8. Официальный сайт АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»».https://damu.kz/programmi/Дата обращения 10.01.2023).

Раимбердиева М.К.,
магистрантка 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СИСТЕМА ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. *В данной статье рассмотрены основные факторы использования тайм менеджмента, влияющие на процесс управления в современных условиях. Цель исследования проведение оценки основных факторов тайм менеджмента в системе управления персоналом. При проведении исследования были использованы методы логического, сравнительного и экономического анализа. В результате проведенного исследования выявлены основные факторы, влияющие на систему управления персоналом компаний и сделаны выводы, позволяющие обосновать рекомендации по дальнейшему совершенствованию эффективного применения тайм менеджмента.*

В современных условиях проблема с нехваткой времени возникает в различных сферах деятельности. Каждый человек планирует свое время, при этом, его категорически не хватает.

Уже с древних времен люди интересовались и работали над темой «тайм менеджмента», например, Сенека в первом из «нравственных писем к Луцилию» пишет: «Так и поступай, мой Луцилий! Отвоюй себя для себя самого, береги и копи время, которое прежде у тебя отнимали или крали, которое зря проходило» [1]. Данное изречение говорит о том, что время является самым драгоценным источником.

А Марк Сидоний Фалц в своем «Пособии по управлению рабами» давал указания как по менеджменту команд, так и по распределению времени рабочих. Автор не рекомендовал уходить полностью в работу, описывал выгорание и советовал чередовать работу с отдыхом и поощрениями, при этом следить, чтобы не случалось приступов лени и саботажа [2]. Но, в то же время существует необходимость постоянно изменять направления своей деятельности.

Но, вот Бенджамин Франклин привнес в управление временем четкое и грамотное планирование. Человек выбирает себе большую цель и разбивает свой путь к ней на небольшие отрезки. Мелкими, но уверенными шагами можно приблизиться к своей цели и осуществить ее [3].

Управление временными ресурсами даёт возможность не только эффективно распоряжаться рабочим временем, являющимся основой жизни обычного человека, но и свободным временем, которое используется для отдыха и досуга. На данный момент созданы различные школы, курсы, книги и онлайн статьи по обучению грамотного управления временем.

Изучив теорию и основные пункты правильного управления временем, была проделана большая работа по корректному изменению в собственном расписании. Началом планирования был установлен день, в котором по часам распределялись глобальные и срочные дела, при этом, между ними выделяя для них большие промежутки времени [1].

Вместе с тем, в непосредственной производственной деятельности тайм-менеджмент стал основой для успешного выполнения своих обязанностей и получения качественного результата (рис.1.) [2, 3].

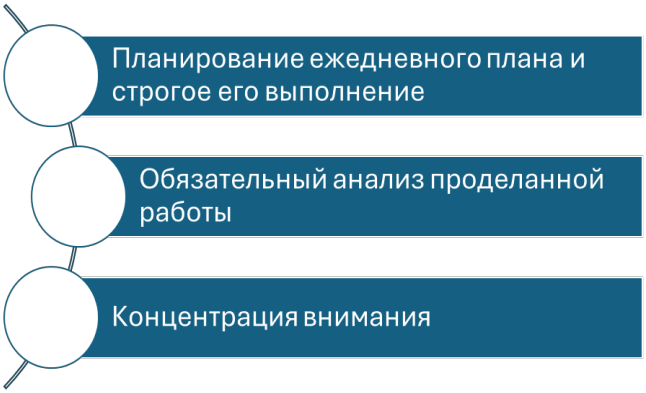


Рис.1. Тайм-менеджмент, как основа для успешного выполнения своих обязанностей [2, 3].

По результатам выполненной работы сформулированы следующие выводы:

Во-первых, планирование ежедневного плана и строгое его выполнение, определяет время, за которое будут выполнены непосредственные прямые обязанности, что немало важно, когда от этого решения зависит процесс деятельности всего коллектива. При этом, созданная дисциплина воспитывает выдержку, необходимая для разрешения стрессовых ситуаций;

Во-вторых, используемый обязательный анализ проделанной работы, позволяет заметить существующие ошибки и недостатки, которые в дальнейшем не будут по возможности сделаны, что в

конечном итоге приведет к повышению качества выполняемых обязанностей. Это является отличительной чертой опытного и компетентного сотрудника, который будет востребован среди других работодателей в будущем;

В-третьих, концентрация внимания. Во время осуществления своей деятельности на рабочем месте, важно не отвлекаться. Быть полностью поглощенным своей работой, при этом, оптимально и эффективно используя время, отведенное в соответствии с трудовым договором. Однозначно, при завершении работы существует необходимость выполнения поставленных задач и оценки качества.

Таким образом, применение системы тайм-менеджмента в процессе управления персоналом компаний играет важную роль и может способствовать совершенствованию функционирования системы HR в компании, и в целом кадрового менеджмента.

Список используемой литературы:

1. Луций Анней Сенека. Нравственные письма к Луцилию. М., Издательство «Наука», 1977, Перевод, примечания, подготовка издания С.А. Ошерова. Отв. ред. М.Л. Гаспаров. http://ancientrome.ru/ antlitr/ t.htm?a=1346570001

2. Тайм-менеджмент сквозь века: история управления временем https://www.prostranstvo.media/tajm-menedzhment-skvoz-veka-istoriya-upravleniya-vremenem/

3. Как завещал Франклин. Система управления временем Бенджамина Франклина /https://zhazhda.biz/ base/sistema-upravleniya-vremenem-bendzhamina-franklina

Мұратхан М.,
магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РК

Аннотация. *В статье рассмотрено состояние хозяйств населения приведены статистические данные по основным показателям динамики и структуры произведенной продукции животноводства и продуктивности скота и птицы по всем категориям хозяйств в Казахстане. В работе показана роль производства продукции хозяйств населения в сравнении с другими категориями хозяйств. За последние годы в сельском хозяйстве страны важную роль играют хозяйства населения (ранее личные подсобные хозяйства) и вносят значительный вклад в обеспечении продовольственной безопасности государства. Дальнейшее развитие хозяйств сельского населения непосредственно связано в частности с улучшением уровня жизни сельских жителей, и в общем с развитием сельских территорий.*

В настоящее время, агропромышленный комплекс (АПК) Республики Казахстан имеет все преимущества и возможности, чтобы стать новым драйвером развития экономики. Развитие сельскохозяйственной отрасли Казахстана приобретает особое значение в свете прогнозируемого трехкратного снижения прироста объема мирового производства продовольственных товаров [1]. В связи с этим, Казахстану необходимо эффективнее использовать потенциальные возможности страны для дальнейшего увеличения объема производства сельскохозяйственной продукции.

Следует отметить, что положительные тенденции производства продукции животноводства в обеспечении продовольственной безопасности Казахстана, очень тесно связаны с усилениями процессом ресурсосбережения в отраслях сельского хозяйства, причем и в растениеводстве, и в животноводстве в равной степени [2, с. 265-266].

Целю исследования является разработка теоретических и практических рекомендаций по дальнейшему росту основных показателей производства продукции животноводства хозяйствами населения страны. В этой связи необходимо рассмотреть тенденции производства продукции животноводства всеми категориями хозяйств, и в особенности вклада хозяйств населения в процесс тенденции производства продукции животноводства хозяйствами населения в контексте обеспечения продовольственной безопасности в нашем государстве.

При рассмотрении имеющихся тенденции производства продукции животноводства хозяйствами населения в контексте обеспечения продовольственной безопасности Казахстана применялся комплекс общих и специфических методов исследования, таких как: абстрактно логический, статистический и др.. Использовались теоретические методы исследования: синтез, научная абстракция и сравнение.

К проблемам роста производства продукции животноводства в сфере сельского хозяйства Казахстана и их важность в обеспечении продовольственной безопасности нашей страны и важных процессов поддержки отраслей сельского хозяйства обращались многие современные исследователи. Так, известный казахстанский ученый макроэкономист А.Есентугелов подчеркивает: «…Поддержка АПК это обеспечение занятости большой армии сельчан и работников перерабатывающих предприятий, поддержка сельскохозяйственной отрасли, чтобы она стабильно продолжала производить зерно, мясо и др. продукты, без которых было бы невозможно обеспечивать продовольственную безопасность, это обеспечение работы перерабатывающих предприятий…» [3, с.71]. Здесь следует отметить то, что современная аграрная политика Казахстана направлена на обеспечение дальнейшей поддержки отраслей сельского хозяйства, что делает АПК еще более привлекательной для инвестиционной деятельности.

Казахстанский ученый экономист Г.А. Орынбекова придерживается следующего мнения, что «…В настоящее время агропромышленный комплекс Казахстана обеспечивает работой около 30 % от общего количества занятого населения. При этом спрос на продукцию сельского хозяйства в наименьшей степени подвержен влиянию негативных экономических тенденций. Долгосрочный прогноз роста цен открывает новые возможности для эффективного развития АПК, определенного как одно их наших приоритетных направлений в диверсификации отечественной экономики…» [4, с. 267].

В разных странах мира отрасль животноводство, имеет различный уровень функционирования и развития. В Казахстане главными отраслями животноводства являются: молочное животноводство, стойловое выращивание крупного рогатого скота (КРС) на мясо, коневодство, овцеводство, высокомеханизированное птицеводство, свиноводство и другие. Традиционно, животноводческое производство это высокопродуктивная отрасль, продукция которого зачастую проходит от доставки их на сбытовые пункты агропромышленного комплекса до стадии переработки и обработки. Для Казахстана исторически характерно было выращивание на мясо лошадей и овец с использованием пастбищных территорий, но последние десятилетия очень возрос уровень выращивания КРС на мясо и мясо продукты [5, с. 56-65].

Важное место в отраслях животноводства в Казахстане играет производство мяса и мясных продуктов, как один из приоритетных направлений обеспечения продовольственной безопасности страны.

В свое время, для решения задач и обеспечения продовольственной безопасности в Казахстане Государственная программа «Агробизнес2020», была призвана создать оптимальные условия для повышения конкурентоспособности субъектов АПК. Данная Программа была реализована по основным 4 направлениям: финансовое оздоровление, повышение доступности товаров, работ и услуг для субъектов АПК, развитие государственных систем обеспечения субъектов АПК, повышение эффективности систем государственного регулирования АПК [6-7].

Таким образом, положительная динамика основных показателей развития сельского хозяйства Казахстана достигнута в основном за счет использования стимулирующих механизмов и реализации мер государственной поддержки, вместе с тем сохраняется ряд системных проблем, решение которых обозначено в рамках законов, программных документов. Сохранение достигнутых темпов роста и дальнейшее развитие АПК Казахстана невозможны без усиления роли государства и поддержки этой отрасли, в свою очередь без развитого сельского хозяйства невозможно позитивное развитие экономики Казахстана.

Список используемой литературы:

1.Развитие сельскохозяйственной отрасли РК [Электрон. ресурс]. – ИА «KazakhstanToday» www.kt.kz (дата обращения: 06.01.2023)

2.Орынбекова Г.А., Есымханова З.К. Приоритеты развития отраслей сельского хозяйства Казахстана на основе повышения их конкурентных преимуществ. //Сборник МНПК «Новая финансовая модель как фактор повышения благосостояния казахстанцев». Астана. ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2019. 835 стр. 617-624.

3.Есентугелов А. Стратегия процветания страны в условиях меняющегося мира. Уроки мирового кризиса и модернизация казахстанской экономики. Монография. Алматы: 2011. – 400 с.

4. Есымханова З.К., Орынбекова Г.А. Некоторые аспекты финансовой поддержки отраслей сельского хозяйства Казахстана. //Аграрная наука – сельскому хозяйству: сборник материалов: в 2х кн. /XIV Международная научно-практическая конференция. –Барнаул: РИО Алтайского ГАУ, 2019. Кн.1 – 546 с.

5.Есымханова З.К., Саду Ж.Н. Аспекты регулирования сферы АПК Казахстана в условиях ресурсосбережения. //Вестник КазУЭФиМТ, №1(38) 2020. С. 56-65.

6.Статистические данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, 2023.

7.Государственная программа развития АПК Республики Казахстан на 20172021 годы. Указ Президента Республики Казахстан от 14.02.2017 года № 420.

Мұратхан М.,
магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Есымханова З.К****., к.э.н., ассоц. профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РК

Аннотация. *В статье отмечается, важность государственного регулирования сферы АПК Казахстана в целях обеспечении продовольственной безопасности нашей страны и приведены некоторые меры государственной поддержки отраслей и механизмы повышения их конкурентоспособности продукции сельского хозяйства. Даны рекомендации по реализации мер государственной поддержки по внедрению инновационных ресурсосберегающих проектов в условиях оптимизации ресурсов, направляемых в аграрный сектор.*

В настоящее время, агропромышленный комплекс (АПК) Казахстана имеет все преимущества и возможности, чтобы стать новым драйвером развития экономики, о чем говорилось в программных документах страны. Конкурентные преимущества АПК Казахстана обусловлены, как доступностью ресурсов, так и другими факторами: наличие обширной базы природных ресурсов страны, значительный научно-образовательный потенциал, большая ёмкость продовольственного рынка как внутри, так и за пределами страны, возможность производить экологически чистые, натуральные продукты питания, близость огромных рынков сбыта, таких как Китай и Российская Федерация, и многое другое.

К проблемам государственного регулирования сферы агропромышленного комплекса Казахстана и их важность в обеспечении продовольственной безопасности нашей страны и важных процессов поддержки отраслей сельского хозяйства обращались многие современные исследователи [1, 2].

Материальные ресурсы сельского хозяйства имеют ряд специфических отличий, которые необходимо учитывать при их рациональном использовании: ресурсы подвержены влиянию природных условий, сезонности; в состав ресурсов входит земля, а также живые организмы; размер и структура ресурсов изменяются по зонам страны; оптимальное использование материально-технических ресурсов зависит от деятельности всех звеньев сельскохозяйственного производства страны (хранения, переработки, сбыта) [3].

Рассмотрим объем потерь, возникающих при использовании ресурсов агропромышленного комплекса нашей страны. Для сравнения и увязки имеющихся в наличии ресурсов и фактической потребности в них в экономике используется балансовый метод. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Казахстана составляет ежегодные балансы ресурсов и использования основных продуктов сельского хозяйства, которые представляют собой сводные таблицы, в которых приводятся данные об объемах ресурсов и использования определенного типа сельскохозяйственных продуктов в натуральном выражении. Информация формируется на базе данных общегосударственных статистических наблюдений, административных и ведомственных источников, экспертных оценок и расчетов [4, 5].

На вовлечение различных контрагентов и других частных инвестиционных, венчурных и финансовых организаций в поддержку отраслей аграрного сектора направлен комплекс мер государственной программы агропромышленного комплекса, для дальнейшего развития отраслей сельского хозяйства, как животноводства и растениеводства, в том числе процессы переработки сырья и продукции, полученных в результате производства от этих отраслей. (Рисунок 1).

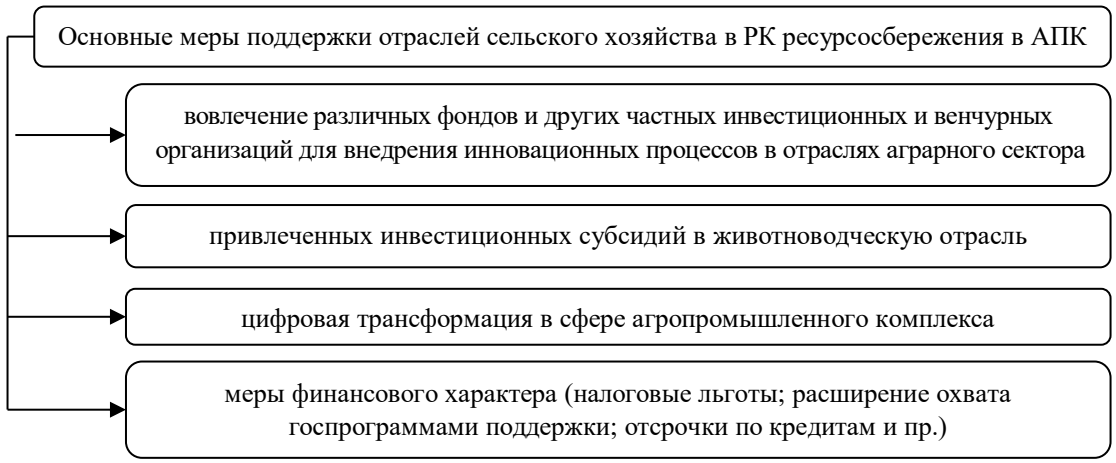


Рисунок 1. Основные меры поддержки отраслей сельского хозяйства в Казахстане
Источник: [4-6]

Таким образом, в настоящее время в условиях развития технологий и цифровой трансформации происходит активное влияние глобальных трендов рынка труда (цифровые технологии, цифровые навыки), которые приведут к положительным изменениям для всех участников рынка труда - работодателей, граждан, правительства – с точки зрения создания рабочих мест, обеспеченности и профессиональной структуры рабочей силы.

Список используемой литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан «Конструктивный общественный диалог - основа стабильности и процветания Казахстана» от 2 сентября 2020 года. https://primeminister.kz/ru/address/02092019.

2. Система государственной поддержки сельского хозяйства в условиях членства России в ВТО: Коллективная монография по материалам круглого стола в рамках седьмой Международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России. Междисциплинарное взаимодействие / Под ред. С.В. Киселева. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. – 176 с.

3. Притолюк П. Нынешние механизмы поддержки АПК не дают нужного результата. https://inbusiness.kz/ru/amp/news/nyneshnie-mehanizmy-podderzhki-apk-ne-dayut-nuzhnogo-rezultata.

4. Сабеков С. Сохранить до 2025 года меры господдержки импортозависимых секторов АПК предлагают депутаты. https://www.inform.kz/ru/sohranit-do-2025-goda-mery-gospodderzhki-importozavisimyh-sektorov-apk-predlagayut-deputaty_a3909034/amp

5. Сайт Национальной Палаты предпринимателей РК «Атамекен». https://atameken.kz/.

6. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК [Электрон. ресурс]. – https://stat.gov.kz/ (дата обращения: 10.03.2024).

Фомин Г.С., Джамаева З.Д.,
Студенты 4 курса направления «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Степанова Д.И.****.., к.э.н., доцент,*
Учреждение ФБГОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

CROWDFUNDING, VENTURE CAPITAL AND ALTERNATIVE FINANCING OPTIONS FOR STARTUPS

Abstract. *This article comprehensively covers the financing challenges faced by startups and the alternative funding options available to them. It begins by highlighting the difficulties startups encounter in accessing traditional financing sources due to factors such as lack of collateral, unproven business models, and high-risk nature. Also, it delves into various alternative financing options, including crowdfunding (reward-based and equity-based), venture capital, angel investors, incubators/accelerators, peer-to-peer lending, grants, and blockchain-based models like Initial Coin Offerings (ICOs). It provides an in-depth analysis of each option, discussing their benefits, challenges, and potential implications for startups.*

Securing adequate funding is a critical challenge for startups due to their lack of collateral, unproven business models, and high-risk nature, making it difficult to access traditional financing sources. To overcome these hurdles, alternative financing options like crowdfunding, venture capital, angel investments, incubators, accelerators, peer-to-peer lending, and blockchain-based models like ICOs have gained traction. These alternatives provide startups with more diverse and accessible sources of capital, allowing them to secure the necessary funding to transform their ideas into viable businesses despite the challenges associated with traditional financing methods.

Crowdfunding has emerged as a popular alternative financing option for startups, allowing them to raise funds from a large pool of individuals through reward-based (backers receive rewards) or equity-based (backers receive equity shares) models. It offers benefits such as access to broader funding sources, marketing opportunities, and community building. However, it also presents challenges like running successful campaigns, managing backers/investors, and navigating legal and regulatory requirements. Startups must follow best practices, create compelling pitches, and ensure compliance to leverage crowdfunding effectively for funding and validating their concepts while mitigating risks [1].

Venture capital (VC) plays a crucial role in funding and supporting high-growth startups. VCs are professional investors who provide capital in exchange for equity stakes, typically through multiple rounds of financing like seed, Series A, B, etc. Key deal structures include preferred equity with liquidation preferences and anti-dilution provisions, as well as convertible notes that convert to equity later.

VCs conduct extensive due diligence, negotiate terms, and structure investments to maximize returns. They offer not just capital but also strategic guidance, industry expertise, and connections. However, startups must be prepared for potential loss of control, ownership dilution, and pressure for aggressive growth or exits.

Choosing the right VC fit, aligning on vision and value-added services, and understanding the long-term implications of VC financing are crucial considerations for startups. Overall, VCs play a vital role in funding and scaling promising startups while expecting substantial returns on their investments.

Angel investors, incubators/accelerators, peer-to-peer lending platforms, grants/government funding programs, and cryptocurrency-based financing models provide alternative funding sources for startups beyond traditional venture capital. Angel investors are high-net-worth individuals who invest personal funds into early-stage startups for equity stakes, offering not just capital but also mentorship, industry connections, and strategic guidance. Angels invested over $25 billion into 64,000 startups in the US in 2021 [2]. Incubators provide workspace, mentorship, and networking opportunities over an extended period, while accelerators offer intensive, time-bound programs with seed funding, mentorship, and resources to rapidly validate business models. Notable examples like Y Combinator and Techstars have supported numerous successful startups, with top accelerators reporting $254 million average portfolio valuations [4]. Peer-to-peer lending platforms facilitate direct lending from individuals to startups, offering flexible terms and competitive rates through online marketplaces. This growing market is expected to reach $567.3 billion by 2030 [4], providing startups an alternative to traditional loans. Grants and government funding programs support research, innovation, and economic growth through non-dilutive financing in specific sectors or regions, like the US SBIR program and EU's Horizon Europe. In blockchain/crypto, Initial Coin Offerings (ICOs) involved creating and selling new cryptocurrencies to fund projects, though regulatory scrutiny led to alternative models like Security Token Offerings (STOs) and Initial Exchange Offerings (IEOs) with greater investor protections. However, crypto financing carries significant risks and regulatory uncertainties. These alternative funding sources provide startups with diverse options beyond traditional VC, allowing them to access capital, mentorship, and resources tailored to their specific needs and growth stages while navigating the associated opportunities and challenges [5].

The choice of financing option for a startup is heavily dependent on the company's stage of development and specific capital requirements. In the early stages when validating the concept and building a minimum viable product (MVP), funding needs are typically lower. Options like bootstrapping, crowdfunding, and angel investments are well-suited, as they provide seed capital while allowing founders to maintain substantial control

and ownership. However, each early-stage financing avenue has trade-offs. Bootstrapping with personal funds offers complete control but limits growth potential due to resource constraints. Crowdfunding taps into diverse investor pools and can validate the idea through successful campaigns, but also risks failing to meet goals and navigating regulatory hurdles. Angel investors provide mentorship along with capital, but may require giving up some equity and decision-making power. As a startup gains traction and aims to scale operations like product development, market expansion, and talent acquisition, its capital needs increase significantly. Venture capital and equity crowdfunding become more viable at this stage by providing substantial funding in exchange for equity ownership. Yet these growth financing routes also involve concessions - venture capital often demands aggressive growth targets, board seats, and can pressure founders toward exits that may misalign with their original vision.

Incubators and accelerators are another option, providing seed capital, mentorship and resources, but like angel investors, they typically take an equity stake and degree of control. Peer-to-peer lending platforms facilitate debt financing from individual lenders without giving up ownership. Rather than relying on just one approach, startups should strategically incorporate a combination of funding sources across their lifecycle to balance capital needs with ownership stabilization. An illustrative path could begin with bootstrapping and crowdfunding for early validation, evolving to angel investors or accelerators to build traction, then venture capital or another equity-based round for driving growth, complemented by non-dilutive options like grants when applicable. The optimal financing strategy requires carefully evaluating the startup's current stage, growth trajectory, risk tolerance, and long-term goals like IPO or acquisition. Different funding paths better facilitate particular outcomes. Startups should consider factors like ownership dilution, control over decisions, investor alignment, and timing of various rounds - including future capital needs. Building strong investor relationships, transparency and demonstrating consistent progress can attract quality follow-on investments as the company matures.

By developing a comprehensive, diversified financing plan tailored to their situation rather than pursuing a one-size-fits-all approach, startups can strategically acquire the capital injections needed while balancing funding against other crucial considerations like ownership, governance and strategic flexibility. This balanced financing approach provides the resources to navigate entrepreneurial challenges while mitigating risks and maintaining a sustainable path to realizing the venture's full potential [6].

The document highlights the success of crowdfunding in enabling startups to raise funds, validate market demand, and attract subsequent investments from venture capitalists. Notable examples include Pebble Technology Corporation raising over $20 million on Kickstarter for its smartwatch [7], and Oculus VR raising $2.4 million, leading to its acquisition by Facebook for $2 billion [8]. Venture capital has played a pivotal role in the growth and success of prominent startups across various industries. Uber and Airbnb are cited as examples where investments from venture capital firms like First Round Capital, Sequoia Capital, and Andreessen Horowitz fueled their global expansion, product development, and navigation of regulatory challenges. While traditional financing options like venture capital and crowdfunding have proven successful, startups are also exploring innovative alternative financing models. Revenue-based financing, where startups receive upfront capital in exchange for a percentage of future revenue, is highlighted as an attractive option for startups with recurring revenue streams but limited assets or collateral.

Another innovative approach is the Initial Token Offering (ITO), combining elements of crowdfunding and blockchain technology. Startups in the cryptocurrency and blockchain space can issue and sell digital tokens to raise funds while providing token holders access to the platform or services being developed, although with increased regulatory scrutiny.

Securing funding is a critical challenge for startups due to lack of collateral and unproven business models, but the emergence of alternative financing options has disrupted the traditional landscape. Crowdfunding, venture capital, angel investors, incubators, peer-to-peer lending, grants, revenue-based financing, and blockchain-based models offer diverse and accessible sources of capital. Startups must develop comprehensive financing strategies aligning with their stage, growth trajectory, and long-term goals, incorporating diverse funding sources across lifecycles. Building strong investor relationships and demonstrating consistent progress attracts quality follow-on investments, enabling startups to secure the necessary capital to transform ideas into sustainable businesses.

List of used literature:

1. Why Funding Is Important For Startups // livewell URL: https://livewell.com/finance/why-funding-is-important-for-startups/

2. UNH Finds Angel Investor Market on the Rise // unh.edu URL: https://www.unh.edu/unhtoday/news/release/2021/05/19/unh-finds-angel-investor-market-rise-2020

3. Y Combinator v.s. Techstars: Accelerator comparison by a three-time alum // codementor.io URL: https://www.codementor.io/startups/tutorial/y-combinator-vs-techstars-alum-comparison

4. Peer to Peer (P2P) Lending Market Size, Report 2024-2033 // precedenceresearch URL: https://www.precedenceresearch.com/ sample/1651

5. The Most Complete Guide to Startup Funding Stages in 2024 // startupguru URL: https://www.startupguru.co/blog/startup-funding-stages/

6. How To Raise Funding For Your Startup // vazilegal URL: https://vazilegal.com/library/knowledgebase/how-to-raise-funding-for-your-startup-2/
7. Pebble Time raised more than $20 million on Kickstarter // theverge.com URL: https://www.theverge.com/2015/3/28/8305113/pebble-time-kickstarter-20-million-funding
8. Oculus Rift: From $2.4 million Kickstarter to $2 billion sale // engadget.com URL: https://www.engadget.com/2014-03-28-oculus-rift-from-2-4-million-kickstarter-to-2-billion-sale.html

Есенбек А.К.
студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Рюмкин С.В****., к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *В этой статье рассматривается, почему устаревшие научные школы больше не работают, дадим определение современной системе управления безопасностью и дадим рекомендации по совершенствованию вашей SMS. Вы узнаете о связи между системами управления безопасностью и визуальной грамотностью, а также о том, как применение методологии визуальной грамотности может повысить эффективность вашей стратегии обеспечения безопасности.*

Чтобы обеспечить безопасность предприятия и сотрудников и поддерживать оптимальные показатели безопасности, организация должна знать, как успешно разрабатывать, внедрять и совершенствовать свои процессы и программы управления безопасностью. Поскольку индустрия безопасности постоянно меняется, организации должны отказаться от традиционных подходов к обеспечению безопасности и традиционного мышления и перейти к новым перспективам, которые включают в себя внедрение современной системы управления безопасностью [1].

Многие организации руководствуются самыми благими намерениями, когда речь заходит о защите своих сотрудников от вреда, но, к сожалению, путь к успеху может преграждать традиционное мышление или существуют устаревшие системы и процессы, основанные на старомодных принципах и не адаптированные к текущему состоянию организации. Такие факторы, как наличие удаленной рабочей силы после COVID, цифровые инструменты и системы, автоматизированные процессы требуют новой стратегии и нового подхода к безопасности. Сохранение традиционных стратегий системы управления безопасностью не приведет к идеальным результатам, не говоря уже о долгосрочном успехе. Вот несколько устаревших научных школ, которые больше не работают и не отвечают целям эффективного управления безопасностью. Треугольник Генриха – теория, лежащая в основе «Пирамиды Генриха», заключалась в том, что если исключить незначительные травмы и небезопасные условия, то можно избежать серьезных поломок и катастроф. Однако, поскольку произошли некоторые из самых серьезных промышленных аварий – взрыв на "Челленджере", катастрофа Deep Water Horizon, пожар на нефтеперерабатывающем заводе в Техас-Сити и т.д., а незначительные инциденты и крупные катастрофы статистически не связаны, теория Генриха не так надежна, как считалось ранее.

Безопасность, основанная на поведении BBS (с английского Behavior Based Safety) = обвинение работника.

Одним из недостатков многих процессов обеспечения безопасности, основанных на поведении, особенно в первые годы их применения, является распространенная практика сосредоточения внимания только на «негативном поведении». Это привело к восприятию того, что BBS использовалась для того, чтобы обвинять работников. Этим организациям необходимо осознать, что безопасность заключается не в поиске недостатков, а в коллективном поиске возможностей для обучения и совершенствования. Многие процессы BBS эволюционировали таким образом, чтобы привлекать менеджеров и супервизоров к наблюдениям, а также включать обсуждения безопасного поведения. При отказе от административного контроля и средств индивидуальной защиты для решения проблем организации часто обращаются к двум нижним элементам управления в иерархии средств контроля, чтобы устранить риски и контролировать их. Административный контроль и Средства Индивидуальной Защиты, хотя их, возможно, проще всего использовать в качестве средства защиты от опасностей, являются двумя наименее эффективными средствами контроля. Организациям необходимо рассмотреть возможность использования всех средств контроля для снижения рисков и прибегать к двум нижним средствам контроля только в том случае, если средства контроля (технический контроль, замена, устранение) не устраняют опасность или находятся в стадии разработки.

Система управления безопасностью – это стратегический подход к управлению рисками для безопасности в вашей организации. Она направлена на повышение безопасности путем разработки процессов или развития существующих процессов, демонстрации корпоративной осмотрительности и укрепления общей культуры безопасности. Систему управления безопасностью не следует путать с рядом контрольных списков или руководством по технике безопасности, которые обеспечивают соблюдение нормативных требований. Это не просто набор правил, основанный на стандартах, как управление по охране и гигиене труда. Это набор элементов управления, которые выявляются и оцениваются для разработки и выполнения планов по повышению безопасности организации. Для разработки современной системы управления безопасностью существует ряд примеров. Фактически, само построение системы будет зависеть от нескольких факторов, таких как размер организации, требования к документации, заинтересованные стороны и юридические обязательства. Одним из перспективных направлений в

обеспечении безопасности на предприятии посредством SMS-оповещения. При использовании данной системы следует учитывать следующие общие аспекты:

- лидерство и приверженность руководства;
- выявление, оценка и контроль опасностей и рисков;
- участие, информированность и коммуникация;
- обучение и повышение квалификации;
- планирование реагирования на чрезвычайные ситуации;
- управление документооборотом и контроль.

Если ваша SMS-рассылка разработана таким образом, чтобы снизить риск инцидентов, травм и смертельных исходов на рабочем месте, затрагивает всю организацию, направлена на постоянное совершенствование и является проактивной, то она способна обеспечить должный уровень безопасности.

SMS-сообщения нужно развивать с помощью обучения визуальной грамотности. Визуальная грамотность может помочь в различных областях систем управления безопасностью от формирования лидерских навыков до проведения более эффективных расследований инцидентов. Ниже приведены лишь несколько примеров того, как применение визуальной грамотности приносит пользу в этих областях.

Лидерство. В «Белой книге» объясняется, что визуальная грамотность помогает руководителям (менеджерам, супервайзерам, специалистам по технике безопасности) видеть рабочую среду во всей ее полноте, чтобы они могли теоретически определить потенциальные опасности и представить, что может произойти из-за этих опасностей. Кроме того, навыки визуальной грамотности помогают руководителям понять, «как работник видит, почему и как это влияет на безопасность и гигиену труда».

Оценка рисков и управление ими (анализ рабочей площадки). Оценка рисков может быть ошибочной, а суждения могут быть искажены, когда на поверхность выходят предубеждения, предположения и ложное восприятие. Опасности можно легко упустить из виду, а приоритеты рисков могут быть неправильно определены в зависимости от их вероятности, серьезности и частоты. Визуальная грамотность поможет вам устранить эти предубеждения и улучшить процессы идентификации опасностей и их смягчения.

Предотвращение рисков и контроль за ними. Этот элемент включает физическую оценку рабочих мест и производительности людей. Методология визуальной грамотности позволяет выявить пробелы и скрытые опасности в процессах обеспечения безопасности и гигиены труда. Результатом является тщательная, точная оценка рисков, которые могут быть связаны с сохранением жизни.

Обучение технике безопасности. При эффективном проведении, обучение технике безопасности может способствовать повышению осведомленности о технике безопасности, знанию правил и процедур внутренней безопасности и многое другое. Но проблема, по словам Дженнифер Ластры [2], генерального директора и соучредителя 360 Immersive, LLC, заключается в том, что большинство тренингов по технике безопасности являются «поверхностными» и состоят из устных лекций и инструкций. Она признает, что мы живем и работаем в визуальном мире, наполненном образами, и учит тому, как понимать эти образы и как мысленно их организовывать.

Управление данными и документооборот. Поскольку многие системы управления безопасностью и гигиеной труда состоят из множества компонентов и, возможно, сотен конкретных входных данных или подэлементов, важно собирать и документировать точную информацию о процессах, продуктах, потенциальных опасностях, методах обеспечения безопасности и гигиены труда и их соблюдении. Это может включать документирование и обновление данных о травмах, ежегодные отчеты, дисциплинарные взыскания и учебные мероприятия. Обучение визуальной грамоте учит сотрудников тому, как точно собирать, оценивать и документировать данные, связанные с безопасностью и гигиеной труда, включая интерпретацию цифр, тенденций, закономерностей и аналитику, а также предоставление кратких описаний и рассылку сообщений по всей организации.

За последние несколько десятилетий методы обеспечения безопасности изменились: от проведения транзакционных действий, которые ставят галочки, к внедрению процессов, которые вовлекают всю организацию в усилия по сокращению числа инцидентов. Организации, застрявшие в традиционной сфере, не смогут добиться таких результатов, как организации, которые модернизировали свои подходы к управлению безопасностью. Все начинается с эволюции, продуманной и воплощенной в реальные рамки системы управления безопасностью, которая поможет организации двигаться вперед. А благодаря знаниям в области визуальной грамотности организация может добиться роста и устойчивости, которые гарантируют достижение оптимальных показателей безопасности в долгосрочной перспективе.

Список используемой литературы:

1. Управление безопасностью // URL: https://sovman.ru/articletop/upravleniye-protsessami/upravleniye-bezopasnostyu/ дата обращения 31.03.2024

2. Как посоветовать вашему предприятию управлять системой безопасности // URL: https://www.covectr.com/how-to-advance-your-organizations-safety-management-system/ дата обращения 31.03.2024

Абай А.,
Студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.****, доктор PhD*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

БЕЗРАБОТИЦА В КАЗАХСТАНЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация. *В статье обосновывается важность для экономики республики решения вопроса безработицы. Рассмотрена структура экономически активного и экономически неактивного населения. Проанализированы основные индикаторы рынка труда Казахстана. Проведен сравнительный анализ уровня безработицы в стране с уровнем безработицы в развитых странах. Предложены рекомендации по снижению безработицы в республике.*

Как известно, безработица не является проблемой отдельно взятого государства, она затрагивает все страны мира. Безработица служит важным явлением, которое характеризует макроэкономическую нестабильность и имеет циклический характер развития. Ситуация, когда значительная часть трудоспособного населения ищет, но не может найти работу, имеет целый ряд серьезных последствий. С точки зрения экономики безработица говорит о том, что трудовые и производственные ресурсы используются неэффективно.

С точки зрения макроэкономики население страны можно разделить на две группы: включаемые в численность рабочей силы и не включаемые в численность рабочей силы. В число рабочей силы не включаются люди, которые не заняты в общественном производстве и не стремятся получить работу. К этой категории относятся следующие группы населения: дети до 16 лет; лица, отбывающие срок заключения в тюрьмах; люди, находящиеся в психиатрических лечебницах и инвалиды. Также к этой категории относятся люди, которые могли бы работать, но не хотят или не могут работать и работу не ищут; студенты дневного отделения; лица, вышедшие на пенсию; домохозяйки; люди, прекратившие поиск работы. К рабочей силе относят людей, которые могут работать и активно ищут работу. Этих людей можно разделить на 2 части:

1) занятые, к ним относят тех, кто выполняет любую оплачиваемую работу и тех, кто имеет работу, но не работает по причине болезни, отпуска или забастовки;

2) безработные, к ним относят тех, кто не имеет работы, но активно ищет ее [1].

Можно сказать, что поиск работы является главным критерием, который отличает безработных от людей, не включаемых в рабочую силу.

Таблица 1 – Основные индикаторы рынка труда Казахстана

Показатели	Годы			Отклонения 2022 г от 2020 г	
	2020	2021	2022	(+, -)	%
Рабочая сила, чел.	9 180 845	9 256 757	9 429 809	248 964	102,7
Занятое население, чел.	8 732 040	8 807 113	8 971 539	239 499	102,7
В том числе:					
- наемные работники	6 686 666	6 710 206	6 847 300	160 634	102,4
- самостоятельно занятые работники	2 045 374	2 096 907	2 124 239	78 865	103,9
Безработное население, чел.	448 805	449 644	458 270	9 465	102,1
Уровень безработицы, %	4,9	4,9	4,9	0	100,0
Уровень молодежной безработицы, %	3,8	3,8	3,8	0	100,0
Лица, не входящие в состав рабочей силы, чел.	4 076 775	4 093 294	4 301 439	224 664	105,5

Как видно из таблицы 1, рост численности рабочей силы и числа занятого населения имеют одинаковые темпы прироста. При этом удельный вес занятого населения в общей численности рабочей силы в 2020-2022 годах составлял 95,1%. Среди занятого населения подавляющую часть составляют наемные работники, их доля в числе занятого населения в 2020 году достигала 76,6%. Правда, в последующие годы наблюдалось незначительное снижение удельного веса наемных работников и который находился на уровне 76,2% и 76,3% соответственно [2].

Половина наемных работников занята на государственных предприятиях, ведь роль государства в экономике продолжает оставаться достаточно высокой и государство все еще является системообразующим работодателем. При этом оплата труда на предприятиях государственной собственности практически на треть ниже, чем на частных предприятиях. Почти все наемные сотрудники

государственных предприятий работают в сфере образования, здравоохранения, государственного управления и искусства. В этих отраслях наблюдаются самые низкие заработные платы в экономике, в то время как большая часть работников имеет высшее или послевузовское образование.

Доля самостоятельно занятого населения в общем числе занятого населения значительно ниже. Тем не менее, темпы прироста самостоятельно занятого населения превышают темпы роста числа наемных работников. Почти все самозанятые представлены в нескольких секторах экономики – торговле (31%), сельском хозяйстве (28%), транспорте (12%) и строительстве (8%) [3].

В структуре самозанятого населения значительную часть составляют люди, доходы которых находятся на уровне ниже прожиточного минимума, установленного в республике. Данную категорию лиц относят к числу так называемых непродуктивных самозанятых. Наличие таких лиц свидетельствует о проблеме, связанной с правильной классификацией самозанятых, то есть речь идет о скрытой безработице. Дело в том, что в экономике труда понятие «скрытая безработица» описывает людей, прекративших поиск работы, а потому не учитываемых в составе рабочей силы. Кроме того, в эту группу можно включить людей, которые недоиспользуют свой трудовой потенциал и свои навыки. Некоторые эксперты считают, что официальный уровень безработицы в Казахстане, который ниже, чем даже во многих развитых странах, не отражает действительность именно из-за скрытой безработицы. Например, по итогам девяти месяцев 2023 года число непродуктивно самозанятых составило 221 тысячу или половину от всех безработных.

Данные официальной статистики относительно уровня безработицы в республике вызывают сомнения, поскольку на них никак не отражаются экономические кризисы, что не соответствует международному опыту. Например, в период мирового финансового кризиса, девальвации тенге, а затем и пандемии коронавируса резко выросло количество самозанятых. В 2020-2021 годах во время пандемии коронавируса возросла численность самозанятого населения и снизилось число лиц наемного труда. Очевидно, что часть наемных работников перешла в категорию самозанятых.

Нужно сказать, что весь период независимости Казахстана официальная статистика демонстрирует стабильно низкий уровень безработицы, что гораздо ниже уровней безработицы в отдельных развитых странах. К примеру, по состоянию на начало октября 2023 года по показателю уровня безработицы Казахстан (4,7%) уступает США (3,7%) и оставляет за собой в целом ЕС (6,7%) и отдельные европейские страны, в частности, Францию (7,4%), Швецию (7,8%). Безусловно, данный показатель вызывает определенные вопросы и является свидетельством того, что проблема безработицы еще не решена.

Кроме скрытой безработицы в Казахстане существует и проблема долгосрочной безработицы. Так, доля тех безработных, кто не смог найти работу в течение года, не только не снижается, но и растет. Доля тех, кто считается безработным более 12 месяцев, в 2005 году составляла более половины, в 2010 году – менее 40%, а в 2022 году – достигла 47% от общего числа безработных. В то время как в США данный показатель находится на уровне 15%, а в странах ОЭСР – на уровне 25%.

Подобная ситуация считается неблагоприятной по ряду причин. С одной стороны, длительная безработица означает увеличение времени без дохода для безработного и ухудшение материального благополучия его семьи. С другой стороны, увеличение времени нахождения без работы приводит к устареванию знаний человека и снижает его востребованность на рынке труда.

Вместе с тем, серьезные опасения вызывает женская безработица. Уровень женской безработицы превышает уровень безработицы среди мужчин и отличается устойчивым трендом к росту. При этом по состоянию на конец 2022 года уровень долгосрочной безработицы среди женщин практически в два раза превышает уровень долгосрочной безработицы среди мужчин.

Не вызывает сомнения тот факт, что крайне важно разрабатывать системные меры по борьбе с безработицей. Это, прежде всего, меры поддержки бизнеса с целью снижения количества сокращений и увольнений сотрудников, сохранение штата сотрудников, прямая поддержка безработных путем увеличения пособия, меры перераспределения незанятых сотрудников в другие отрасли экономики.

Статья подготовлена в рамках проекта по теме ИРН AP13268868 «Региональная модель социально-трудовой мобильности молодежи как стратегический ресурс развития социально-экономической системы»

Список используемой литературы:

1. Малмыгина Я.С., Рахматуллин Ю.Я. Бедность и безработица как угрозы экономической безопасности региона (государства) // International Journal of Humanities and Natural Sciences. - vol. 10. - 2021

2. Основные индикаторы рынка труда в Республике Казахстан. Занятость и безработица // stat.gov.kz/ru/industries/labor-and-income/stat-empt-unempl/publications

3. Рынок труда Казахстана 2023: низкая производительность, скрытая безработица, региональный дисбаланс. Обзор рынка труда в Казахстане – Астана: Аналитический центр Halyk Finance, 2024

Абай А.,
Студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

АУТСОРСИНГ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье рассматривается содержание термина «аутсорсинг», предпосылки возникновения данного понятия. На примере развития автомобильной отрасли в США показаны условия возникновения практического аутсорсинга. Представлена эволюция практического аутсорсинга. Определены причины появления аутсорсинга как методологии создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций.*

В настоящее время аутсорсинг стал ключевым фактором успеха во многих отраслях экономики. Этому способствовали резкие перемены, произошедшие в технологиях производства и организации бизнеса. В итоге значительно усложнились условия принятия управленческих решений. А главной задачей менеджеров стало обеспечение конкурентоспособности организации. Для выполнения этих требований стало необходимым проведение регулярной оценки используемых технологий, нахождение путей улучшения показателей эффективности. Однако, как показывает практика, только незначительная часть предприятий по своей инициативе активизирует такую деятельность.

Следует подчеркнуть, что в условиях роста конкурентной борьбы выживают и добиваются успеха лишь те предприятия, которые осуществляют предпринимательскую деятельность наиболее эффективным способом, добиваясь, в частности, снижения операционных издержек при сохранении высокого качества товаров и услуг. Одной из наиболее современных и успешных бизнес - моделей, позволяющих добиться реальных конкурентных преимуществ, является аутсорсинг.

В переводе с английского языка аутсорсинг означает «использование чужих ресурсов», т.е. передачу на договорной основе некоторых функций другим профильным организациям, специализирующимся в данной конкретной области. В международной бизнес-практике под термином «аутсорсинг» понимается последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче определенных, ранее самостоятельно реализуемых предприятием функций или видов деятельности внешней организации.

Термин «outsourcing» был введен в 1989 году, когда компания Eastman Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации [1].

Вместе с тем, идея привлечения ресурсов специализированной фирмы для решения стоящих перед организацией задач не является новой. Данная идея и механизм ее реализации стали известны с тех пор как в экономической теории, а затем и в научном менеджменте сформировались понятия разделения, специализации и кооперации труда. Если под аутсорсингом понимать привлечение услуг сторонних компаний для решения отдельных вопросов, то можно сказать, что подобная форма сотрудничества возникла еще в начале XX века.

Практический аутсорсинг как метод производственной кооперации и высокой технологии управления в промышленности начался со времени противостояния двух великих менеджеров - Генри Форда и Альфреда Слоуна-младшего, возглавлявших гиганты автомобильной промышленности – компании Ford и General Motors.

Нужно заметить, что Генри Форд практически за 12 лет превратил крошечную компанию в гигантскую отрасль. За период с 1909 по 1921 годы объемы годового производства автомобилей на заводах Г.Форда выросли с 18664 до 1250000 штук в год. Г.Форд добился этого, поняв, как производить автомобиль, продаваемый всего за 290 долл. США. Его автомобили были настолько дешевыми, что их мог купить практически любой работающий человек. В итоге в 1921 году компания Ford Motors уже контролировала 56% мирового рынка легковых автомобилей [2].

Однако уже в 1927 году компания Ford Motors была вынуждена остановить сборочный конвейер автомобиля Форд-Т и переоснастить его под выпуск модели Форд-А. Мировой рынок легковых автомобилей захватила компания General Motors, контролировавшая 43,5% рынка, а компании Ford осталось менее 10%.

За 70 лет до появления термина «outsourcing» Альфред Слоун-младший, доказывая, что ни одна компания в условиях конкуренции не может быть самодостаточной и опираться только на собственные ресурсы, использовал аутсорсинг как форму сотрудничества. Он возглавил компанию General Motors в 1921 году, когда она находилась на пороге краха. На ее долю приходилось всего 13% автомобильного рынка США [3].

Альфред Слоун-младший разработал и реализовал грандиозный проект по завоеванию американского автомобильного рынка, применив принципы аутсорсинга как для организации производства, так и для организации систем управления. В результате реорганизации компания General Motors стала располагать крупной и сильной группой управления, а множество людей получили право самостоятельно принимать

важные решения. В основу организации производства А.Слоун-младший положил метод кооперации узкоспециализированных производств как внутри компании, так и за ее пределами.

Логика эволюции компаний, работающих в условиях развитой экономики, привела их к мысли о необходимости передачи несвойственных функций аутсорсинговым организациям. Основные этапы развития практического аутсорсинга и факторы, оказавшие влияние на формирование рынка услуг аутсорсинга, показаны в таблице 1.

Многие специалисты считают, что аутсорсинг получил распространение в связи с развитием информационных систем и технологий. Начало «эпохи аутсорсинга» они относят к 60-м годам XX века, когда была основана компания Electronic Data System Corporation (EDS). С 80-х годов аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг) является сферой стратегических интересов крупных корпораций, которые стали признанными мировыми лидерами в области электронной обработки данных. Деятельность специализированных компаний, взявших на себя сопровождение информационных потоков крупных, средних и малых предприятий, сформировала новый, быстро развивающийся сектор бизнеса.

В настоящее время аутсорсинг рассматривается как современная методология создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. За последнее десятилетие очень многие предприятия заинтересовались аутсорсингом. В стремлении сосредоточиться на получении добавочной стоимости, выполнении основных, характерных для этой фирмы видах деятельности, предприятия применяют принцип «снабжение со стороны» к процессам, которые раньше выполнялись ими самими [4].

Результаты выполнения этих процессов покупаются у аутсорсеров в качестве услуг. Например, к таким услугам в первую очередь относятся обслуживающие процессы (приготовление пищи, обеспечение безопасности, уборка, обслуживание офисной техники), вспомогательные и основные процессы. Отдельными областями применения аутсорсинга стали транспорт, коммуникации, складское хозяйство, управление недвижимостью и др.

Таблица 1 - Эволюция практического аутсорсинга

Период	Процессы, стимулирующие и характеризующие развитие практического аутсорсинга
Начало XX века	Привлечение предприятиями специализированных фирм для решения юридических проблем
1920-1930-е годы	Применение метода кооперации узкоспециализированных производств в автомобилестроении
1940-е годы	Развитие процессов экономической интеграции в послевоенном экономическом пространстве
1950-е годы	Формирование нового сектора бизнеса - услуги в области IT-технологий. Широкое использование аутсорсинга как метода производственной кооперации в промышленности
1960-1970-е годы	Рост объемов рынка аутсорсинга в юридической и банковской сферах, управлении финансами, IT -технологий, промышленности, государственном управлении. Развитие гибких производств. Широкое распространение аутсорсинга вспомогательных и обслуживающих видов деятельности
1980-1990-е годы	Формирование глобальных информационных сетей, рынка on-line сервиса, рынка оффшорного программирования, рынка логистических услуг. Распространение концепций TQMи BRP в практике менеджмента, систем ERP и CRM в промышленности. Масштабный экспорт high-tech технологий в страны ЮгоВосточной Азии и Латинской Америки, развитие международного производственного аутсорсинга
Конец XX века – начало XXI века	Развитие глобальных информационных сетей, промышленное использование услуг в области IT и телекоммуникаций. Внедрение единых международных стандартов качества, принципов модульной архитектуры продукта в массовом производстве, практическое использование принципов процессного управления. Развитие логистического сервиса и сопутствующих информационных и коммуникационных технологий. Переход к аутсорсингу бизнес-процессов, полному производственному аутсорсингу ряда крупных high-tech производителей. Глобальный аутсорсинг

Список используемой литературы:

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учебное пособие – М.: ИНФРМА-М, 2003

2. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента в управленческой практике. Пер. с англ. – М.: Дело, 1996

3. World Trading Organization. Annual Report 1998. Geneva: World Trading Organization, 2008

4. Сысоева А.М., Ивашечкина Л.Г. Аутсорсинг: глобальные тенденции и перспективы предприятий // Управленческий учет. – 2023.- № 11

Айгельдин Ж.Е.,
Магистрант Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Турекулова Д.М.,*** *э.ғ.д, профессоры*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫ РЕФОРМАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ: МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ

Түйіндеме. *Мақалада жергілікті өзін -өзі басқарудағы реформалаудың негізгі бағыттарымен мүмкіндері қарастырылып талдаулар жасалды. Сондай-ақ, жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыратын негізгі шаралар қарастырылды.*

Мемлекет басшысы Қ. Қ. Тоқаев өзінің саяси бағытын іске асыру шеңберінде жергілікті өзін-өзі басқару органдарын одан әрі дамыту бойынша шешімдер қабылдау процесіне азаматтардың қатысу тетіктерін және олардың іске асырылуын бақылауды көздейтін шараларды әзірлеуді белгіледі. Осыған байланысты 2019 жылдан бастап қарастырылып отырған жүйені реформалауға бағытталған көптеген шаралар қабылданды.

Осы шаралардың негізгісі ҚР Президентінің 2021 жылғы 18 тамыздағы Жарлығымен Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту болды.

Біріншіден, ол жергілікті өзін-өзі басқаруды және оның органдарының қызметін дамытудың келесі негізгі принциптерін белгіледі:

1) жергілікті маңызы бар мәселелер бойынша шешімдер қабылдау және олардың орындалуына бақылауды жүзеге асыру процесіне азаматтардың қатысуы үшін жағдайларды қамтамасыз ету;

2) халықтың пікірін есепке алу;

3) жергілікті өзін-өзі басқару органдарын сайлау;

4) заңдылық;

5) Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының жергілікті ауыл алдындағы ашықтығы, ашықтығы және есептілігі;

6) Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының ұйымдастырушылық, экономикалық және қаржылық дербестігі;

7) еліміздің қалалық және ауылдық елді мекендерінің функциялары мен өкілеттіктерінің аражігін ажырату, ынтымақтастығы мен дамуы үшін өзара жауапкершілік негізінде жергілікті өзін-өзі басқару және мемлекеттік басқару органдарының өзара іс-қимылы;

8) жергілікті маңызы бар мәселелерді шешу кезінде жалпымемлекеттік мүдделерді сақтау;

9) мемлекет тарапынан жергілікті өзін-өзі басқаруды қолдау.

Осы тұжырымдаманы іске асыру шеңберінде көзделген маңызды шаралардың ішінде мыналарды атап өткен жөн:

- Жергілікті мемлекеттік басқарудың және жергілікті басқарудың өкілеттіктері мен жауапкершілік салаларының аражігін ажырату

«Қазақстан Республикасындағы жергілікті өзін-өзі басқару туралы» заңның қабылдануын қоса алғанда, өзін-өзі басқару.

- Ауылдық елді мекендердегі және аудандық маңызы бар қалалардағы жергілікті қоғамдастықтар жиналыстарын азаматтар 5 жыл мерзімге сайлайтын өкілді органдар – кеңеске айналдыру.

- Жергілікті қоғамдастықтар жиындарының басым міндеттер мен оларды іске асыру мерзімдерін айқындау, осы қоғамдастықтардың даму жоспарларын келісу, әкімшілік-аумақтық құрылымын өзгерту және әкімдердің есептерін тыңдау мәселелері бойынша өкілеттіктерін кеңейту.

- Әкім аппаратын жергілікті өзін-өзі басқару әкімшілігіне айналдыру бойынша пилоттық жобаны іске асыру.

- Барлық деңгейдегі мәслихаттар жұмысының тиімділігін арттыру, оның ішінде олардың отырыстарын онлайн-трансляциялауды енгізу және олардың депутаттарына жергілікті немесе өңірлік маңызы бар мәселелерді шешу бойынша петициялар (қолдарды жинау) жасау құқығын беру.

- Жергілікті өзін-өзі басқару бюджетінің қаржылық мүмкіндіктерін күшейту (су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақыны және жекелеген қызмет түрлерімен айналысу құқығы үшін лицензиялық алымды беру, әртүрлі деңгейдегі бюджеттер арасындағы трансферттер жүйесін жетілдіру, шығыс өкілеттіктерін кеңейту және т.б.).

- 2020 жылы республика астанасында, Республикалық және облыстық маңызы бар қалаларда халық қатысатын бюджетті дамыту [1].

Аталған құжат пен ел басшылығының түрлі көзқарастары негізінде Қазақстанда жергілікті өзін өзі басқару жүйесін реформалау мынадай үш негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылады.

1. Әр түрлі деңгейдегі әкімдердің тікелей сайлау институтын енгізу және дамыту.

Бұл бағыттағы алғашқы қадам Мемлекет басшысының 2020 жылғы 1 қыркүйекте «Қазақстан Жаңа нақты ахуалда: іс-қимыл уақыты» ҒЗИ-дағы халыққа Жолдауында жергілікті тұрғындар арасынан шыққан

азаматтардың аудандық маңызы бар қалалар, ауылдар, кенттер мен ауылдық округтер әкімдерін тікелей сайлауын енгізу туралы айтқан шешімі болды [2]. Осыған байланысты, бұл жағдайда тиісті мәслихаттар арқылы жүзеге асырылатын жанама сайлау құқығы ауыстырылды тікелей туралы биратель құқығы.

Бұл шараның іске асырылуын қамтамасыз ету үшін 2021 жылғы 24 мамырда «Қазақстан Республикасындағы сайлау туралы «Қазақстан Республикасының Конституциялық заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Конституциялық заң және «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне сайлау мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заң қабылданды. Олардың негізгі сәттері:

1) қаралатын санаттағы әкімдерге кандидаттар ұсыну құқығын беру:

- өз мүшелерінің қатарындағы саяси партияларға, бұл олардың өңірлерде және әсіресе ауылдық жерлерде өз қызметін жандандыруға ықпал етуі мүмкін;

- дауыс беруге құқығы бар тиісті сайлау округі сайлаушыларының жалпы санының кемінде 1% - ы кейіннен қолдау көрсетілген жағдайда өзін-өзі ұсынуы мүмкін. Бұл шара жергілікті тұрғындарды өз елді мекендерінің әкімдеріне үміткер болуға ынталандыруға арналған;

- тиісті аудандар мен облыстық маңызы бар қалалардың әкімдері осы рәсімнің мерзімі аяқталған күнге екіден аз кандидат ұсынған жағдайда. Бұл шара осы сайлауды баламалы және бәсекелестік негізде өткізуді қамтамасыз етуге арналған. Бұл ретте аталған әкімдер жергілікті қоғамдастық жиналысының келісімі бойынша бір немесе екі кандидатура ұсына алады [3];

2) қаралатын санаттағы әкімдерді қатарынан екі мерзімге үміткер болу құқығымен 4 жылға сайлау;

3) тиісті мәслихаттарға жергілікті қоғамдастықтар жиналыстарының оларды қызметтен босату туралы мәселелерге бастамашылық жасауы негізінде қаралатын санаттағы әкімдерге сенімсіздік білдіру құқығын беру. Мұндай шара мәслихаттар мен оларға сеніп тапсырылған елді мекендердің халқы тарапынан осы әкімдердің қызметіне бақылауды күшейтуге ықпал етуге арналған;

4) олар сайлауға түскен саяси партияларға мүшелігі тоқтатылған жағдайда, қаралатын санаттағы әкімдердің өкілеттіктерін мерзімінен бұрын тоқтату. Бір жағынан, бұл шара осы лауазымды тұлғалар мен оларды ұсынған партиялардың байланыстарын нығайтуға ықпал етуге арналған. Екінші жағынан, ол белгілі бір дәрежеде аталған әкімдердің қызметі үшін партиялардың жауапкершілігіне ықпал ететін болады. Кейінірек ҚР Президенті 2021 жылғы 16 қарашада өткен ұлттық қоғамдық сенім кеңесінің алтыншы отырысында осы санаттағы әкімдерді сайлауды өткізу тәртібін: 1) арнаулы орта білімі бар азаматтарға осы санаттағы әкімдер лауазымына ұсынуға мүмкіндік беретін норманы бекіту; 2) сайлау алдындағы үгітті өткізу уақытын ұлғайту; 3) осы санаттағы әкімдер сайлауын өткізу кезінде сараланған тәсілді қолдануды қамтамасыз ету арқылы жақсартуды ұсынды. тиісті сайлау науқандарын қаржыландыру. Мемлекет басшысының жоғарыда көрсетілген тапсырмаларының біріншісін орындау барысында Қазақстан Республикасы Мемлекеттік қызмет істері агенттігі төрағасының 24.05.2022ж. бұйрығымен «Б» корпусының мемлекеттік әкімшілік лауазымдарына қойылатын үлгілік біліктілік талаптарына өзгеріс енгізілді. Нәтижесінде аудандық маңызы бар қалалардың, ауылдардың, кенттердің, ауылдық округтердің әкімдері үшін талап етілетін E-R-1 санатындағы жоғары оқу орнынан кейінгі немесе жоғары білімнің болуы орта білімнен кейінгі немесе техникалық және кәсіптік біліммен толықтырылды. Қалған екі шараға келетін болсақ, тиісті түзетулер 2022 жылғы 5 қарашада «Қазақстан Республикасындағы сайлау туралы» ҚР Конституциялық Заңына енгізілді және, атап айтқанда, мыналарды көздейді:1) ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалар әкімдерін сайлауды өткізу уақытын 30 күннен 40 күнге дейін ұлғайту; 2) осы санаттағы әкімдерге кандидаттар немесе оларды ұсынған саяси партиялар тиісті әкімшілік-аумақтық бірліктің бюджетіне төлейтін сайлау жарнасының мөлшерін айқындау.

Бұл жарна ең төменгі жалақының бір еселенген мөлшерін құрайды. Бұл ретте, егер сайлау қорытындысы бойынша аталған кандидат әкім болып сайланса немесе дауыс беру қорытындысы бойынша сайлаушылардың кемінде 5% дауысын жинаса, сондай-ақ кандидат қайтыс болса, ол кандидатқа немесе саяси партияға қайтарылуы мүмкін. 2021 жылға қарай бұрын тиісті аудандар мен облыстық маңызы бар қалалардың мәслихаттары сайлаған ауылдардың, кенттердің, ауылдық округтердің және аудандық маңызы бар қалалардың көптеген әкімдерінің өкілеттіктері әртүрлі жағдайларға байланысты мерзімінен бұрын тоқтатылғанын атап өткен жөн.

Бұдан басқа, ауылдық елді мекендерді оларды тарату немесе неғұрлым ірі ауылдар мен ауылдық округтерге қосу арқылы қайта ұйымдастыру кезең-кезеңімен жүргізіледі. Осыған байланысты қаралып отырған санаттағы әкімдердің жаңа құрамын сайлау 2021 жылдан 2025 жылға дейін кезең-кезеңімен өткізіледі. Нәтижесінде аудандық маңызы бар қалалар мен ауылдық елді мекендердің 2500 әкімдерінің 864-і өз қызметтерін атқарды. 2022 жылы тағы 804 әкім сайланды. Ал 2023 жылдың ішінде бұл сайлау тағы 199 тиісті әкімшілік-аумақтық бірлікте өткізілетін болады. Ағымдағы жылдың 13 және 20 тамызында ғана 38 әкім сайланды. Мемлекеттік кеңесші екі жыл ішінде 2023 жылдың тамыз айының ортасындағы жағдай бойынша ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалардың 1668 әкімі сайланды.

Бұл ретте олардың 75% - ы саяси партиялармен ұсынылды, ал қалған 25% - ы өзін-өзі ұсынушылар ретінде сайланды. Сайланған әкімдердің жартысынан көбі (57,4%) бұрын осы лауазымда жұмыс істемеген, бұл олардың арасында елеулі жаңару туралы куәландырады.

Әлеуметтік сауалнама нәтижелеріне сәйкес респонденттердің 40,4% - ы ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалар әкімдері сайлауының куәгерлері және/немесе қатысушылары болды. Ал сауалнамаға қатысқандардың 58,9% - ы өздерінің елді мекендерінде бұл сайлау әлі өткізілмегенін атап өтті.

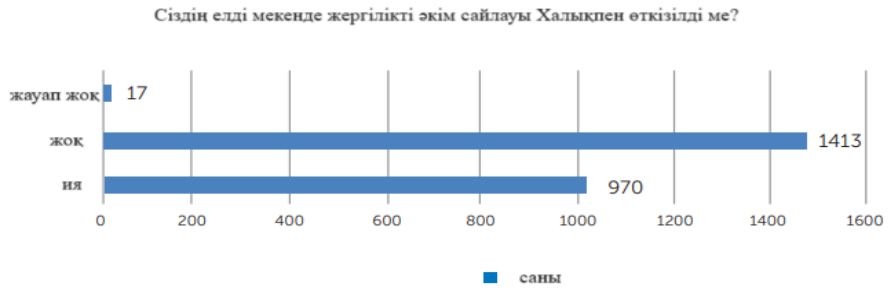


Диаграмма 1. Ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалар әкімдерінің сайлауын өткізу практикасы

Қаралып отырған сайлау негізінен ауылдық елді мекендерде өткізілді (54,1%). Осындай жауап берген қала тұрғындарының саны 32,4% құрады. Өңірлік бөлім қаралып отырған санаттағы әкімдердің ең көп саны Солтүстік Қазақстан (96,1%), Қызылорда (65,5%), Ақмола (62,5%), Батыс Қазақстан (57,5%), Ұлытау (57,1%), Ақтөбе (55,9%) және Жамбыл (55,9%) облыстарында сайланғанын көрсетеді. Бұл сайлау Абай (12,7%) және Маңғыстау (17,7%) облыстарында өтті. Бұл ретте респонденттердің көпшілігі ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалар әкімдерін сайлауды бейтарап енгізуге жатады (47,7%).

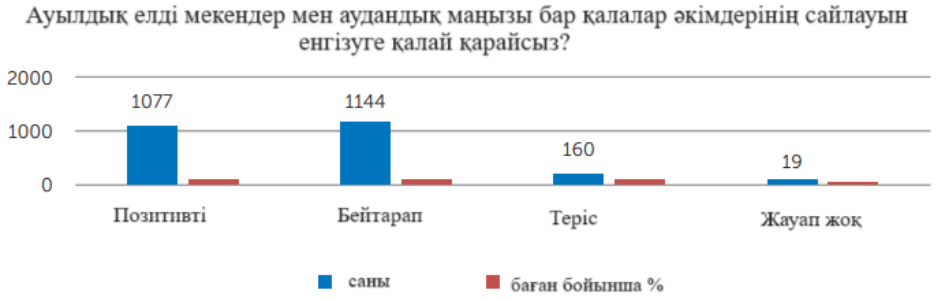


Диаграмма 2. Ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалар әкімдерін сайлауды енгізуге қатысы

Қарастырылып отырған шараға оң көзқарасты сауалнамаға қатысқан азаматтардың 44,9% - ы көрсетеді. Бұл ретте ауыл тұрғындары бұл жағдайда қала тұрғындарынан асып түседі (тиісінше 47,6% және 43,3%). Өңірлерде жергілікті әкімдердің сайлауына Атырау (74,4%), Алматы (61%), Жамбыл (57,1%), Қостанай (52,1%) және Солтүстік Қазақстан (51,3%) облыстарының тұрғындары оң көзқараспен қарайды. Теріс көзқарасқа келетін болсақ, бұл жағдайда респонденттердің тек 6,7% - ы оны білдіреді. Бұл Маңғыстау облысының (12,2%) және Ұлытау облысының (10,7%) тұрғындары арасында ерекше байқалады.

Қарастырылып отырған санаттағы әкімдердің қызметіне сайлаудың әсері туралы респонденттердің 48,2% - ы оның мүлдем өзгермегенін атап өтті. Ең көп мұндай көзқарасты қала тұрғындарына қарағанда ауыл тұрғындары ұстанады (тиісінше 54,5% және 42,1%). Өңірлік тұрғыда жергілікті әкімдердің жұмысындағы тиісті жағдайды негізінен Жетісу (78,9%), Батыс Қазақстан (78,4%), Павлодар (62,2%), Алматы (60,7%) және Абай (60%) облыстарының тұрғындары байқайды. Жергілікті әкімдердің қызметіндегі өзгерістерді жақсы жаққа сайланғаннан кейін сауалнамаға қатысқандардың 43,1% - ы байқайды. Бұл ретте бұл өзгерістерді негізінен аудандық маңызы бар қалалардың тұрғындары (45,5%) атап өтеді. Осыған ұқсас пікірді ұстанатын ауыл тұрғындарының саны 40,5% -құрады.

Осылайша, 2019-2022 жылдары Қазақстанда жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін реформалау шеңберінде қабылданған барлық шаралар ел басшылығының мүдделі азаматтар мен олардың бірлестіктерінің қоғам мен мемлекет істерін басқару процесіне қатысу базасын кеңейтуге, сондай-ақ, ең алдымен, барлық деңгейдегі әкімдердің өздеріне сеніп тапсырылған әкімшілік-аумақтық бірліктердің халқы алдындағы жауапкершілік дәрежесін арттыруға дайын екендігін куәландырады. Сонымен бірге, жергілікті өзін-өзі басқаруды одан әрі дамыту көбінесе оны жүзеге асыруға қалалық және ауылдық елді мекендердің тұрғындарының қатысу деңгейіне байланысты болады. Сондықтан бұл процесте олардың қажеттіліктері мен мүдделерін ескеру, сондай-ақ осы қатысудың формалары мен механизмдерін дамыту маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Указ Президента Республики Казахстан от 18 августа 2021 года № 639 «Об утверждении Концепции развития местного самоуправления в Республике Казахстан до 2025 года» // Информационно-правовая система «Әділет» (https:// adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000639).

2. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г. Казахстан в новой реальности: время действий //Официальный сайт Президента Республики Казахстан (https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavygosudarstva- kasym-zhomarta-tokaevanarodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g).

3. Конституционный закон Республики Казахстан от 24 мая 2021 года № 41-VII ЗРК «О внесении изменений и дополнений в Конституционный закон Республики Казахстан «О выборах в Республике Казахстан»// Информационно-правовая система «Әділет» (https://adilet.zan.kz/rus/ docs/Z2100000041#z121).

Айгельдин Ж.Е.,
Магистрант Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Турекулова Д.М.,*** *э.ғ.д, профессоры*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗІН КЕҢЕЙТУ

Түйіндеме. *Мақалада жергілікті өзін-өзі басқарудағы институционалдық және қаржылық - экономикалық негізгін кеңейту қарастырылып SWOT талдаулар жасалды.*

Бірінші кезекте, 2021 жылғы 30 Маусымда "Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне аудандық, қалалық және ауылдық билік деңгейлерінің дербестігі мен жауапкершілігін кеңейту мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы «ҚР Заңының қабылданғанын атап өткен жөн. Тиісті түзетулер ҚР Бюджет кодексіне, «Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы», «Қазақстан Республикасының әкімшілік-аумақтық құрылысы туралы», «құқықтық актілер туралы» және т. б. заңдарға енгізілді. Бұл заң негізінен ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалаларды бюджетке салықтар мен төлемдердің қосымша түрлерін (бірыңғай жер салығы, жергілікті бюджеттен қаржыландырылатын мемлекеттік мекемелерге бекітілген жер учаскелері мен мемлекеттік мүлікті сатудан түсетін түсімдер, жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақы және т.б.) беру арқылы жергілікті өзін-өзі басқарудың қаржы-экономикалық базасын кеңейтуге бағытталған.

Бұдан басқа, оларға кемінде 500 адам халқы бар ауылдарда және ауылдық округтерде әкім аппаратының құрылуы, сондай-ақ Қазақстан Республикасының Мемлекеттік шекарасынан 25 км дейінгі қашықтықта орналасқан және тиісті ауданның немесе облыстық қаланың басқа да елді мекендері 50 км радиуста болмаған жағдайларда 250 тұрғыны бар осы елді мекендер үшін осындай мүмкіндік белгіленді мәндер [1].

2023 жылғы қаңтарда ҚР Ұлттық экономика министрлігі әзірлеген «Қазақстан Республикасындағы жергілікті өзін-өзі басқару туралы» және «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне жергілікті өзін-өзі басқару мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» заңдардың жобаларын Парламентке енгізу одан да маңызды болды [2]. Төменде көрсетілген құжаттардың біріншісінің SWOT талдау нәтижелері келтірілген.

I. Күшті жақтары:

1. Жергілікті өзін-өзі басқаруды жергілікті маңызы бар мәселелерді өз бетінше шешу үшін азаматтардың және олар сайланбалы түрде құрған органдардың қызметін ұйымдастыру жүйесі ретінде институттандыру.

2. Жергілікті өзін-өзі басқарудың негізгі принциптерін белгілеу, соның ішінде:

- жергілікті маңызы бар мәселелерді шешуге және жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметіне бақылауды жүзеге асыруға азаматтардың тікелей қатысуы; - жергілікті мемлекеттік басқару мен жергілікті өзін-өзі басқарудың функциялары мен өкілеттіктерінің аражігін ажырату.

3. Астананы, республикалық және облыстық маңызы бар қалаларды қоса алғанда, өткізу географиясын және жергілікті қоғамдастық жиындарының өкілеттіктерін кеңейту.

4. Ауылдық елді мекендерде және аудандық маңызы бар қалаларда жергілікті өзін-өзі басқарудың өкілді органы ретінде кеңес енгізу.

5. Кеңес қалалық өзін-өзі басқаруды елордада, республикалық және облыстық маңызы бар қалаларда жергілікті өзін-өзі басқару органы ретінде енгізу. Іс жүзінде бұл кеңестер «Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы» 23.01.2021 ж. ҚР Заңының 39-7-бабына сәйкес аталған әкімшілік-аумақтық бірліктерде құрылған Жергілікті өзін-өзі басқарудың аумақтық кеңестерін ауыстыруға арналған. Аудандық маңызы бар қалалардың бюджетін, коммуналдық және өзге де мүлікті қоса алғанда, жергілікті өзін-өзі басқарудың қаржы-экономикалық негіздерін айқындау.

II. Әлсіз жақтары:

1. Жергілікті мемлекеттік басқару саласындағы қоғамдық қатынастарды реттейтін және оның органдарының құқықтық мәртебесі мен қызметін ұйымдастыруды айқындайтын заң жобасының болмауы.

2. Жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға азаматтардың тікелей қатысу нысандарын негізінен тиісті әкімдер мен Кеңес мүшелерінің сайлауына қатысуымен шектеу. Сонымен бірге, заң жобасында, атап айтқанда, Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасында көзделген халықтың қатысуы бюджеті шеңберінде азаматтардың әлеуметтік маңызы бар жобаларға бастамашылық жасау және іске асыру тәртібі жоқ.

3. Қаралып отырған заң жобасының «Қазақстан Республикасындағы сайлау туралы» 28.09.1995 ж.ҚР Конституциялық Заңына және Қазақстан Республикасы Президентінің 2021 жылғы 18 тамыздағы Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасына кеңес қалыптастыру бөлігінде қайшылығы. Заң жобасында кеңес мүшелерін жергілікті қоғамдастықтар жиындарында төрт жыл мерзімге сайлау көзделген, бұл сайлау құқығы бар аудандық маңызы бар қалалардың барлық тұрғындарының осы процеске қатысуын болдырмайды.

Сонымен қатар, Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасында «Кеңес мүшелерін азаматтар тікелей, бес жыл мерзімге сайлайтын болады» деп белгіленген. Ал «Қазақстан Республикасындағы сайлау туралы» ҚР Конституциялық заңы жасырын дауыс беру кезінде жалпыға бірдей, тең және тікелей сайлау құқығы негізінде «жергілікті өзін-өзі басқарудың өзге органдарының мүшелерін» сайлауды өткізуді (3-баптың 1-тармағы), сондай-ақ осы сайлауды дайындау және өткізу тәртібін (114-127-бап) айқындайды [3].

4. Сайлаушылардың бастамасы бойынша кеңес мүшелерін кері қайтарып алу рәсімінің болмауы.

5. Қазақстан Республикасы Конституциясының 89-бабының 2-тармағына сәйкес жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға қатысатын органдар ретінде мәслихаттардың мәртебесі мен өкілеттіктерінің болмауы.

6. Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың 2025 жылға дейінгі тұжырымдамасында көзделген жергілікті өзін-өзі басқару әкімшілігінің құзыретінің, ұйымдастырылуының және қызметінің тәртібінің болмауы.

7. Қалалық өзін-өзі басқарудың кеңестерін құру тәртібі мен өкілеттіктерінің жергілікті өзін-өзі басқарудың аумақтық кеңестерінен түбегейлі айырмашылықтарының болмауы, олардың ресми мәртебесінің, нақты құзыретінің және қажетті ұйымдық-кадрлық және материалдық-техникалық ресурстарының болмауы салдарынан іс жүзінде жұмыс істемейді.

8. Қалалық өзін-өзі басқарудың округтік кеңестерін құруда және олардың қызметінде орындылықтың болмауы.

9. Республика астанасында, Республикалық және облыстық маңызы бар қалаларда жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға азаматтардың қатысуының бастапқы нысаны ретінде пәтер иелері кооперативтерін, мүлік иелері бірлестіктерін және көппәтерлі тұрғын үйлердің қарапайым серіктестіктерін есепке алмау.

III. Мүмкіндіктер:

1. Қысқа мерзімді перспективада аудандық маңызы бар қалаларда, кенттерде, ауылдарда және ауылдық округтерде сайланбалы өкілді және атқарушы органдармен және өз бюджетімен жергілікті өзін-өзі басқарудың сапалы жаңа жүйесін қалыптастыру.

2. Республика астанасында, Республикалық және облыстық маңызы бар қалаларда жергілікті өзін-өзі басқарудың белгілі бір элементтерін енгізу.

3. Мүдделі азаматтар үшін жергілікті маңызы бар істерді басқаруға қатысу мүмкіндіктерін кеңейту.

IV. Қауіптер:

1. Қалалық және ауылдық елді мекендерде тікелей жергілікті өзін-өзі басқару органдарының, сондай-ақ жергілікті мемлекеттік басқару органдарының қатысуымен Жергілікті өзін-өзі басқару жүйесінің «гибридті» форматын сақтау. Өз кезегінде, бұл жағдай олардың арасындағы функциялар мен өкілеттіктерді ажырату принципін ресімдеуге ықпал етеді және нәтижесінде жергілікті өзін-өзі басқарудың одан әрі дамуына сыни әсер етуі мүмкін.

2. Қалалық және ауылдық елді мекендердің мүдделі тұрғындарының көпшілігінің жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға және осы қатысудың заңдастырылған нысандары мен тетіктерінің жеткіліксіз санына байланысты жергілікті маңызы бар мәселелерді шешуге қатыспау ықтималдығы.

3. Ауылдық елді мекендер мен аудандық маңызы бар қалалардың мүдделі тұрғындарының көпшілігі жергілікті қоғамдастықтар жиындарында сайланған жағдайда кеңес мүшелерін сайлауға қатыспау ықтималдығы.

4. Аудандық маңызы бар қалаларда бір жағынан сайланбалы әкімдер мен екінші жағынан кеңес арасындағы қатынастардағы ықтимал қақтығыстар мен өзге де сыни сәттердің пайда болу тәуекелдері, олардың тиісінше жергілікті мемлекеттік басқару мен жергілікті өзін-өзі басқарудың әртүрлі жүйелеріне жатуына байланысты.

5. Қалалық өзін-өзі басқару кеңестерінің қызметін ресімдеу ықтималдығы республика астанасындағы, республикалық және облыстық маңызы бар қалалардағы жергілікті өзін-өзі басқару аумақтық кеңестерінің қызметіне ұқсас. Жалпы қорытынды: «Қазақстан Республикасындағы жергілікті өзін-өзі басқару туралы» ҚР Заңының жобасында жекелеген оң тұстардың болуына қарамастан, оның ұсынылған редакцияда қабылдануы жергілікті өзін-өзі басқаруды реформалау және одан әрі дамыту үшін жоғарыда аталған жағымсыз салдарға әкеп соғады, бұл Қазақстанның қалалық және ауылдық елді мекендерінің жай-күйі мен дамуына кері әсерін тигізуі мүмкін. Осыған байланысты жоғарыда аталған сындарлы сәттерді жою және жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыру және дамыту бойынша азаматтар мен олар қалыптастыратын құрылымдар үшін мүмкіндіктерді кеңейту мақсатында қаралып отырған заң жобасын байыпты пысықтау қажет. Бір қызығы, әлеуметтік сауалнама нәтижелері елді мекендерде олардың өкілді органы – кеңес енгізу идеясын қолдайтын және қолдамайтын респонденттер арасындағы шамамен тең арақатынасты көрсетеді (тиісінше 50% және 48,5%).

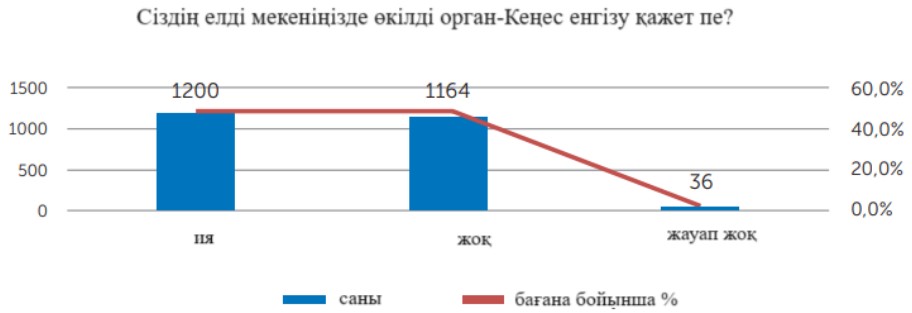


Диаграмма 1. Кеңес енгізуге деген көзқарас

Бұл ретте осы шараны қабылдауды жақтаушылар ауылдық елді мекендердің тұрғындары арасында басым (50,3%). Ал олардың осы мәселе бойынша қарсыластары негізінен аудандық маңызы бар қалалардың тұрғындары арасында (48,8%) қатысады. Өңірлік тілім қарастырылып отырған идеяның Алматы (75,1%), Атырау (66,7%), Жамбыл (65,7%), Түркістан (65,6%), Ақтөбе (58,6%), Батыс Қазақстан (56,3%), Қостанай (54,7%) және Шығыс Қазақстан (52,9%)тұрғындары арасында барынша танымалдылығын көрсетеді облыстар мен Шымкент қаласы (62,8%). Бұл мәселеде керісінше пікірді негізінен Абай (86,1%), Солтүстік Қазақстан (76,3%), Павлодар (68,9%), Қарағанды (67,8%), Маңғыстау (58,5%), Ақмола (57,7%), Ұлытау (57,1%), Жетісу 57% және Қызылорда (50,5%), сондай-ақ Астана (57,4%) және Алматы (51,6%) қалалары.

Осылайша, 2019-2022 жылдары Қазақстанда жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін реформалау шеңберінде қабылданған барлық шаралар ел басшылығының мүдделі азаматтар мен олардың бірлестіктерінің қоғам мен мемлекет істерін басқару процесіне қатысу базасын кеңейтуге, сондай-ақ, ең алдымен, барлық деңгейдегі әкімдердің өздеріне сеніп тапсырылған әкімшілік-аумақтық бірліктердің халқы алдындағы жауапкершілік дәрежесін арттыруға дайын екендігін куәландырады. Сонымен бірге, жергілікті өзін-өзі басқаруды одан әрі дамыту көбінесе оны жүзеге асыруға қалалық және ауылдық елді мекендердің тұрғындарының қатысу деңгейіне байланысты болады. Сондықтан бұл процесте олардың қажеттіліктері мен мүдделерін ескеру, сондай-ақ осы қатысудың формалары мен механизмдерін дамыту маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Закон Республики Казахстан от 30 июня 2021 года № 60-VII ЗРК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казастан по вопросам расширения самостоятельности и ответственности районных, городских и сельских уровней власти» // Информационно-правовая система «Әділет» (https://adilet.zan.kz/rus/docs/ Z2100000060#z143).

2. О местном самоуправлении в Республике Казахстан (проект закона) // Официальный сайт Мажилиса Парламента Республики Казахстан (http://www. parlam.kz/ru/mazhilis/post-item/36/15958); О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам местного самоуправления (проект закона) // Официальный сайт Мажилиса Парламента Республики Казахстан (http://www.parlam. kz/ru/mazhilis/post-item/36/15960).

3. Указ Президента Республики Казахстан от 18 августа 2021 года № 639 «Об утверждении Концепции развития местного самоуправления в Республике Казахстан до 2025 года» // Информационно-правовая система «Әділет» (https:// adilet.zan.kz/rus/docs/U2100000639); Конституционный закон Республики Казахстан от 28 сентября 1995 года № 2464 «О выборах в Республике Казахстан»// Информационно-правовая система «Әділет» (https://adilet.zan.kz/rus/docs/ Z950002464)

Базарұлы Ерасыл,
Магистрант Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Чимгентбаева Г.К.****., э.ғ.к, доцент*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

МЕМЛЕКЕТТІК АЗАМАТТЫҚ ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН ЫНТАЛАНДЫРУ МӘСЕЛЕСІ БОЙЫНША ТЕОРИЯЛЫҚ ӘЗІРЛЕМЕЛЕРДІҢ ТАРИХИ РЕТРОСПЕКТИВАСЫ

Андатпа. *Мақалада жергілікті мемелекеттік азаматтық қызметшілердің еңбегін ынталандыру мәселесі бойынша теориялық әзірлемелер зерттеліп сараланды. Сондай-ақ, жалпы қызметкерлерді ынталандырудың негізгі әдістері қарастырылды.*

Қызметкерлерді ынталандыру әрдайым персоналды басқаруда басты орынға ие болды және тиімді басқарудың негізі болды. Институттар құрылып, негізгі ұғымдар пайда болғанға дейін де топтарда, әртүрлі бірлестіктерде көшбасшылар болды, олар адамдарды басқаруға болатынын және қалаған нәрсеге қол жеткізуге көмектесетін белгілі бір механизмдер бар екенін түсінді. Бүгінгі күні бұл тақырыпта әртүрлі теориялар бар, теориялардың бірігуі негізінде пайда болған («қамшы мен зімбір» әдісі) және осы теориядан манипуляциялар мен ынталандыру кілттері арқылы кез-келген қызметкерге қолдануға болатын мотивацияның әмбебап моделін құру үшін іс-шаралар жүргізілді (материалдық, ауызша ынталандыру).

Мазмұндық теориялар адамның кез келген көріністеріндегі әрекеттерін ынталандыратын ішкі факторларды тануға негізделген [1]. Осы теориялардың ішіндегі ең танымалы-А.Маслоу тұжырымдамасы. Түсінікті болу үшін осы теория бойынша қажеттілік кезеңдері 1-суретте келтіріледі.

1-сурет. Маслоу теориясы бойынша адамның қажеттіліктері

Маслоу теориясының 1-сурет түрінде ұсынылған адамның қажеттіліктері туралы мәні-адамның қажеттіліктері бір-біріне тәуелді және олар қанағаттандырылған кезде құрылымдалуы мүмкін [2].

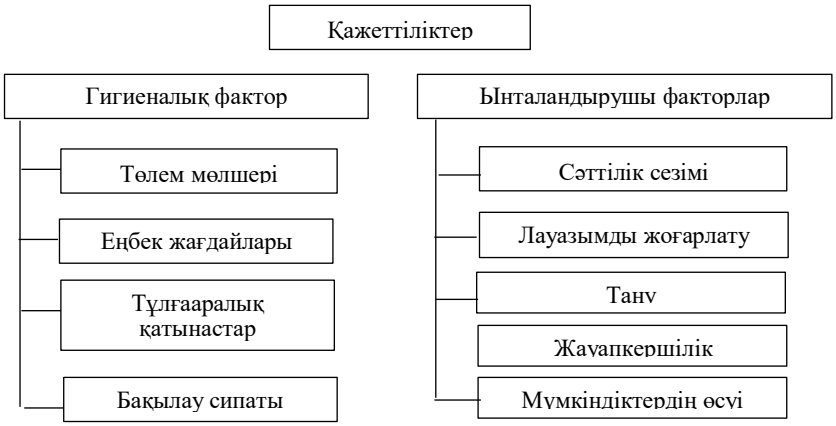
Яғни, қажеттіліктердің жаңа деңгейіне өту үшін алдыңғы деңгейдегі қажеттіліктерді қанағаттандыру қажет. Бірақ қазіргі әлем туралы айтатын болсақ, бұл теория енді жұмыс істемейді. Дамыған елдердің тұрғындары үшін барлық негізгі қажеттіліктер енді қанағаттандырылып қана қоймай, қазіргі заманғы компаниялар өз қызметкерлері үшін жайлылықтан озып ойнайды және қоғам дамыған сайын бұл теорияда адамның миының дамуы ескерілмеген, бұл жүйеде әркімнің өз тәртібі болуы мүмкін. Мысалы, кез-келген адам бірінші кезектегі қажеттілік сияқты махаббатқа ұмтыла бермейді, біреу мансап құрғысы келеді. Бұл бір ғана мысал, Сіз бұл тақырыпты ұзақ уақыт бойы талқылай аласыз, әр көзқарас өмір сүруге құқылы. Қызметкерлерді ынталандыру саласындағы тағы бір теоретик американдық психолог Дэвид Макклелланд болды. Ол үш үлкен топты қамтитын қажеттіліктер теориясына ие. 2-суретте түсінікті болу үшін осы теорияның негізгі қажеттіліктері көрсетілген.

2-сурет. Дэвид Макклелландтың сатып алынған қажеттіліктер теориясы

Бұл теорияға сәйкес, 2-суреттен көрініп тұрғандай, қажеттіліктердің үш түрі бар, олар негізгі болып табылады және олардың бір-бірімен үйлесуіне сүйене отырып, кез-келген қызметкерге мотивация жүйесі қалыптасады және ол үшін міндеттер анықталады [64]. Билікке деген қажеттілік туралы бірінші топ ең басым болып табылады. Бұл адамның басқаларға бақылау орнатуға және қажет болған жағдайда оларға әсер етуге деген ұмтылысынан тұрады. Екінші топқа табысқа деген қажеттілік жатады. Бұл жұмыста сәтті болған жағдайда көрінеді және міндетті шарт-істі соңына дейін жеткізу. Табысқа ұмтылатын қызметкерлер өздеріне өте күрделі міндеттер қояды және олардың күш-жігері байқалмай қалуы үшін басқалардың мақұлдауын алғысы келеді. Үшінші топқа қатысу қажеттілігі жатады.

Бұл қызметкерлердің ұжымның барлық мүшелерімен жақсы қарым-қатынаста болуға деген ұмтылысы, бірақ көбінесе мұндай адамдар өздері үшін маңызды адамдар арасында оң баға алуға тырысады. Түсінікті болу үшін А қосымшасында персоналды басқару теориясын қалыптастыру шеңберіндегі еңбек қызметін «ынталандыру» және «ынталандыру» анықтамаларына тәсілдерді ұсынуға арналған кесте ұсынылған, онда негізгі теориялар, олардың негіздері мен мазмұны егжей-тегжейлі сипатталған [3].

Төмендегі суреттен Фредерик Герцбергтің екі факторлы мотивацияның психологиялық теориясын көруге болады. 3-суретте осы теорияның мәнін ашатын схема көрсетілген.



3-сурет. Ф. Герцбергтің қажеттіліктер теориясы

3-суреттен көріп отырғанымыздай, Герцберг теориясы «қажеттіліктерді еңбекақы мөлшері, еңбек жағдайлары, тұлғааралық қатынастар, бақылау сипатын қамтитын гигиеналық факторлар бойынша бөледі және жетістік сезімін, жоғарылатуды, тануды, жауапкершілікті, мүмкіндіктердің өсуін қамтитын ынталандырады». Бұл теорияға сәйкес, қызметкердің қажеттіліктерін қанағаттандыратын және жұмысты орындауға міндеттейтін ынталандырулар арасында байланыс бар. Бұдан жұмыстан қанағаттану дәрежесін бағалау факторларының екі негізгі категориясы бар деген қорытындыға келеміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Мотивационный менеджмент : учебно-методическое пособие. М. : Дело, 2019. 96 с.

2. Турчинова А. И. Управление персоналом : учебное пособие. М. : РАГС, 2018. 608 с.

3. Chulanova, O. L.; Ryngach, O.L.; Vinichenko, M.V.; с соавторами. Increase Of Staff Loyalty By Improving The Motivation (Stimulation) System In Enterprises Oil And Gas Complex Of The Khanty-Mansiy Autonomous DistrictUgra // Modern Journal of Language Teaching Methods. 2018, Том: 8, Вып.: 8. С.: 39-4

Базарұлы Ерасыл,
Магистрант Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Чимгентбаева Г.К..,*** *э.ғ.к, доцент*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

КЕШЕНДІ ТӘСІЛДІ ІСКЕ АСЫРУ РЕТІНДЕ МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ СЫРТҚЫ ЖӘНЕ ІШКІ ЫНТАЛАНДЫРУДЫ ҚАЛАПТАСТЫРУ

Андатпа. *Мақалада кешенді тәсілді іске асыру ретінде мемлекеттік қызметшілердің сыртқы және ішкі ынталандыруды қалыптастырудың моделі қарастырылды. Сондай-ақ, жалпы қызметкерлерді ынталандырудағы проблемалары зерттелді.*

Нарықта жұмыс істейтін әрбір субъектінің негізгі құндылығы адами ресурс болып табылады. Ол кез келген адамның қозғаушы күші ұйымдар. Қызметкер әр қызметкердің кәсіби қасиеттеріне, жеке мотивациясына және қызығушылығына тәуелді мемлекеттік сектор аппаратының ықпалы құрылатын жүйенің қозғаушы элементі ретінде қабылдануы керек. Жүйе жеке элементтерден тұратындықтан және кем дегенде бір сектор сәтсіздікке ұшыраған жағдайда, мемлекеттік азаматтық қызметшілердің жұмысына жауап беретін барлық үлкен жұмыс механизмі бұзылады.

Балашов Ю., Коваль Г. «Ынталандыру және ынталандыру моделі қызметкерлердің шығындарын оңтайландыруға мүмкіндік береді және ұйымның адам ресурстарын басқарудың тұтас жүйесінің ажырамас бөлігіне айналады. Бақылау функциясы-бұл проблемаларды анықтауға және осы проблемалар дағдарысқа айналғанға дейін ұйымның қызметін реттеуге мүмкіндік беретін басқару сипаттамасы. Кадрлық қызмет мамандары қолданыстағы мотивация жүйесін диагностикалаудың мақсаты мен міндеттерін анықтау үшін жоғары кәсіби болуы керек, өйткені бұл процестің өзі және мәні жағынан да, мазмұны жағынан да әдіснамалық тұрғыдан өте күрделі» [1].

Олардың пікірінше, «бұл процедураға деген қажеттілік көбінесе ұйым қызметкерлерін басқару қызметін түзетумен немесе кейбір нақты мәселелерді шешумен байланысты, мысалы, қызметкерлердің кәсіби дамуы, олардың еңбек жағдайлары, кадрлардың ауысуы және т. б. Ұйымды ынталандыру және ынталандыру жүйесінің тиімділік критерийлері және талдау жүргізілетін көрсеткіштер осыған байланысты. Ұйым қызметкерлерін ынталандыру мен ынталандырудың қолданыстағы жүйесін сақтауға немесе жаңасын жасауға бейімделген басшының ұстанымы да үлкен маңызға ие.

Тиісінше, диагностикалық материалдарға маңызды бағыттар ретінде қызметкерлерді ынталандыру және ынталандыру жүйесінің белгілі бір элементтері және, ең бастысы, қазіргі уақытта маңызды болмауы керек мәселелер тізімі енгізілуі керек.

Сонымен қатар, пікірлерді анықтау және ұйым қызметін талқылау персоналдың назарын ұйымның проблемалық аймақтарына аударады және өзгерістер қажеттілігіне көзқарастарды қалыптастырады. Егер қызметкерлердің одан әрі анықталған үміттері қанағаттандырылмаса, диагноз олардың еңбекке қатысуын демотивациялауға әкелуі мүмкін» [2].

Жоғарыда аталған авторлардың әдіснамасына сәйкес, «еңбек қызметінің уәждемесінің жай-күйін бағалаудың және мамандар мен басшылардың еңбегін ынталандыру мен ынталандыруды басқару жүйесін дамытудың стратегиялық басымдықтарын құру бойынша ұсыныстарды әзірлеудің бірінші қадамы мемлекеттік қызметшілерді ынталандыру мен ынталандыру жүйесін диагностикалау моделін қалыптастырудан тұрады. топтық уәждемені объективті бағалау қамтамасыз етілетін құралдар мен әдістемелерді таңдай отырып, топтық уәждемені мемлекеттік қызметшілердің өз қызметінің нәтижелеріне қанағаттануы, өйткені жұмысшылардың еңбек мотивтері әртүрлі және көбінесе өмірлік циклге байланысты.

Осылайша, ұйымдағы дамыған диагностикалық модель негізінде үш мәселені шешуге мүмкіндік беретін ақпарат алынуы керек. Біріншіден, өзара күтулердің оңтайлы үйлесімін қамтамасыз ету - ұйымның қызметкерлерден күтуі және қызметкерлердің ұйымнан күтуі. Бірінші жағдайда, бұл қызметкерлердің ұйымға қажет нәтижелерге қол жеткізу қабілеті туралы, ал екіншісінде - қызметкерлердің сұраныстары мен қажеттіліктері туралы, оларды жүзеге асыруға ұйым міндетті түрде кепілдік беруі керек.

Екіншіден, қызметкерлердің еңбек мінез-құлқының мүмкін болатын модификацияларын анықтау. Болжау параметрлері қызметкерлердің еңбек әлеуетінің маңызды элементтерінің сипаттамалары болып табылады: кәсіби-біліктілік, психофизиологиялық және тұлғалық.

Олардың даму динамикасын бағалай отырып, әсері қызметкерлер мен ұйымның мүдделерінің сәйкес келуін қамтамасыз ететін мемлекеттік қызметшілердің еңбек қызметін ұйымдастырушылық ынталандыру өрісін нақты анықтауға болады» [71]. Американдық Гэллап институты жүргізген және 1-суретте келтірілген зерттеулердің нәтижелеріне сәйкес, бүгінде мотивация және еңбекті ынталандыру жүйесін диагностикалау үшін мотивация-ынталандыру моделінде кіріктірілген диагностика екі нұсқада қолданылады:

1– сурет. Ынталандыру модельдері туралы диагностика

Зерттеу нәтижелері «ынталандыру моделін ынталандыру саясатының екі нұсқасында қолдану 1) ынталандыру жүйесін әзірлеу және қолдану арқылы іске асырылатын бизнесті дамыту стратегиясына сәйкес ұйымның белгілі бір мотивациялық профилін қалыптастыру және қолдауэ» [3]. Сонымен қатар, ғалымдар «бұл модельде ынталандыру жүйесі қажетсіз мотивациялық түрі бар қызметкерлер үшін өте ыңғайсыз жағдай туғызуы керек және қолайлы мотивациялық түрі бар жұмысшылар үшін қолайлы жағдай жасауы керек. Нәтижесінде мотивацияның қолайсыз түрі бар персоналдың табиғи кетуі орын алады, оның орнына қажетті мотивациялық құрылымы бар жаңа персоналды жалдау жүргізіледі; 2) ынталандыру жүйесін ұйымның қолданыстағы мотивациялық профиліне оңтайландыру, бұл қолма-қол персоналдың сындарлы мінез-құлқын қамтамасыз етеді. Бұл модельді қолданудың ерекшеліктері ұйымның мотивациялық профилін әзірлеу және қызметкерлерді іріктеу кезеңінен бастап оған қатаң міндеттеме болып табылады».

Алынған мәліметтер негізінде мемлекеттік органдар мемлекеттік азаматтық қызметшілер қызметінің мотивациялық құрамдас бөлігіне жылына кемінде бір рет талдау жүргізуі қажет деген қорытынды жасауға болады. Бұл ретте кадр қызметтері қызметкерлерінің ішінен мынадай құралдар негізінде зерттеу жүргізетін жауапты орындаушыларды бөліп көрсету қажет:

- өз еркімен жұмыстан шығуға ниет білдірген қызметкерлермен әңгімелесу жүргізу;
- қызметкерлердің еңбек жағдайларына қанағаттануына қатысты сауалнамалар жүргізу.

Кадр қызметінің қызметкерлері құрылымдық бөлімшелердегі істердің шынайы жағдайы туралы объективті ақпарат алу үшін осындай іс-шаралардың нәтижелерін дәл және сенімді түрде тіркеуі қажет екенін атап өткен жөн. Жоғарыда аталған зерттеуді жүргізудің нақты жолға қойылған тетігі ұйымдағы мотивациялық құрамдас бөліктің әлсіз жақтарын анықтауға және оларға басшылықтың назарын аударуға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Мотивационный менеджмент : учебно-методическое пособие. М. : Дело, 2019. 96 с.

2. Турчинова А. И. Управление персоналом : учебное пособие. М. : РАГС, 2018. 608 с.

3. Chulanova, O. L.; Ryngach, O.L.; Vinichenko, M.V.; с соавторами. Increase Of Staff Loyalty By Improving The Motivation (Stimulation) System In Enterprises Oil And Gas Complex Of The Khanty-Mansiy Autonomous DistrictUgra // Modern Journal of Language Teaching Methods. 2018, Том: 8, Вып.: 8. С.: 39-4

Балтабаева А.,
Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

СИСТЕМА ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. *В научной статье обосновывается необходимость внедрения тайм-менеджмента в деятельность компаний, что повышает их успешность. Рассмотрены принципы реализации тайм-менеджмента. Представлена внутренняя структура тайм-менеджмента. Выделены главные правила построения эффективной системы тайм-менеджмента. Рассмотрены результаты исследования по внедрению технологий тайм-менеджмента. Предложены рекомендации по преодолению трудностей при построении системы тайм-менеджмента.*

В современных условиях неотъемлемой частью деятельности любой успешной компании является тайм-менеджмент. Тайм-менеджмент представляет собой технология организации времени и повышения эффективности его использования.

Очевидно, что непременным условием эффективной деятельности является высокая организация труда и умение грамотно расходовать время. Правда, одни руководители знают, но не применяют технологии тайм-менеджмента на своих предприятиях, а другие даже не слышали о существовании данной технологии. В то время как современная экономика требует увеличения масштабов производства, новых форм организации труда, новых подходов, нетривиальных решений. В этой связи рациональное управление личным и рабочим временем превращается в ключевое звено, важнейший фактор успеха и развития как личности сотрудника, так и организации в целом.

На сегодняшний день нормирование и регламентация рабочего времени сохраняется как базовый фактор внутриорганизационного управления трудовым процессом. Анализ использования рабочего времени позволяет дать оценку существующему уровню управления и организации труда, выявить причины потерь рабочего времени и устранить их, повысить эффективность использования рабочего времени, тем самым улучшить технико-экономические показатели предприятия.

Тайм-менеджмент реализуется, опираясь на ряд принципов (рисунок 1):

1. Кропотливая самостоятельная работа. Дело в том, что если руководитель организации стремится качественно и рационально организовать систему своего времени, то ему необходимо самому заниматься этим вопросом.

2. Индивидуальность решений. При организации личного времени важно не придерживаться общих правил, а вырабатывать собственный, индивидуальный стиль. При этом необходимо обращать внимание на те методы, которые позволяют ориентироваться даже в условиях неопределенности. В связи с этим немаловажно определиться с такими параметрами, как темперамент человека, сенсорные предпочтения, биоритмы его организма, рабочие цели.

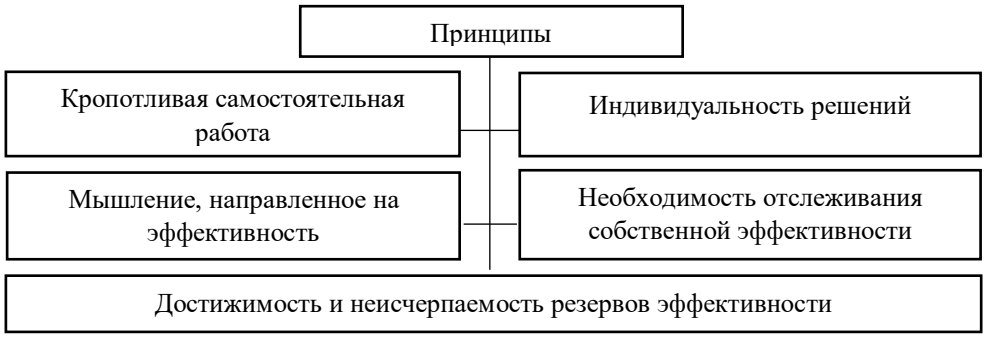


Рисунок 1 – Принципы реализации тайм-менеджмента

3. Необходимость отслеживания собственной эффективности. При определении личной эффективности целесообразно использовать хронометраж, что позволяет выявить моменты непростительного расхода времени и обнаружить его скрытые резервы. Нужно понимать, что учет собственного времени в течение нескольких недель вырабатывает особого рода внимание ко времени и способствует тому, что руководитель начинает совершенно по-другому смотреть на свои действия [1].

4. Мышление, направленное на эффективность. Важное значение имеет непосредственное изменение мышления. Если человек умеет определять неэффективные процессы, стремится к тому, чтобы их оптимизировать, то он в силах применять имеющиеся методы, настроить эти методы под свои потребности, а также разработать собственные методы управления временем. Изменения, произошедшие в сознании человека, приносят свои плоды в любом виде деятельности.

5. Достижимость и неисчерпаемость резервов эффективности. Данный принцип является основополагающим принципом. Если исходить из предположения, что резервы эффективности, развития и самосовершенствования реально достижимы и потенциально неисчерпаемы, то поиск нужного решения и разработка необходимого метода становятся чисто тактическими и заведомо реашемыми вопросами.

Внутреннюю структуру тайм-менеджмента можно представить, как взаимосвязь следующих составных частей:

- постановка цели (анализ имеющегося состояния и описание конечного результата);
- планирование конкретного промежутка времени (дня, недели, месяца);
- строгий учет и контроль времени;
- оптимизация временных ресурсов;
- организация мотивации [2].

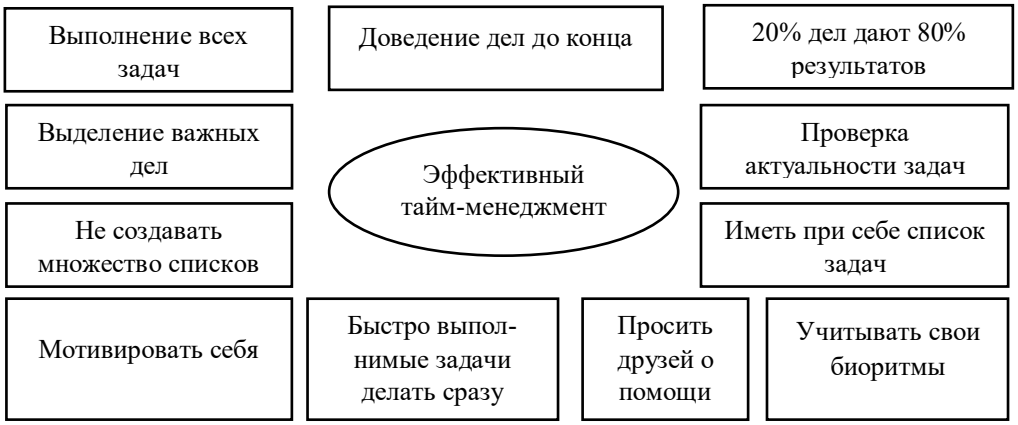


Рисунок 2 – Правила построения эффективной системы тайм-менеджмента

Выделяют правила построения эффективной системы применения тайм-менеджмента на практике (рисунок 2).

Исследования по выявлению влияния тайм-менеджмента на взаимодействия разных социальных групп внутри предприятия показывают, что руководители в целом испытывают удовлетворение от применения техник тайм-менеджмента (рисунок 3).

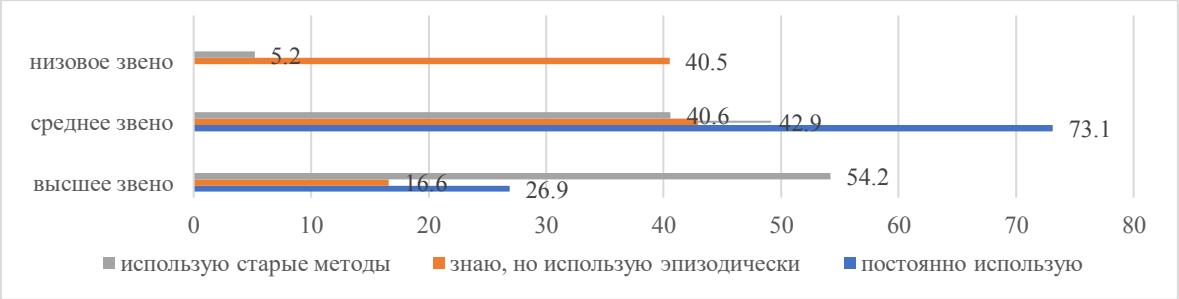


Рисунок 3 – Использование техник по эффективному распределению сотрудниками рабочего времени с учетом занимаемой должности, %

Однако использование данных техник связано с определенными трудностями. В частности, многие сотрудники не уделяют внимание фиксации действий для отслеживания затрат времени, боятся делегировать более простые задачи своим подчиненным, отдельные техники не подходят конкретным сотрудникам в силу личных особенностей [3].

Думается, что для преодоления трудностей необходимо проведение обучения, тренингов и поэтапного внедрения тайм-менеджмента. Такие меры позволят большинству компаний получить положительный результат: поставленные задачи будут выполняться быстрее, уменьшится стрессовое, конфликтное состояние сотрудников.

Список используемой литературы:

1. Ожиганова М.С., Власова Л.Н. Тайм-менеджмент как система управления временем руководителей // Концепт. – 2017. - № 4

2. Степанец О. Как управлять коллективом: 13 «китов» педагогического менеджмента // Искусство управления. – 2023. - № 11

3. Пистоль К.А. Тайм-менеджмент как инструмент повышения производительности персонала организации: возможности и ограничения // Прикладные экономические исследования. – 2023. - № 1

Бейбытов А.Е.
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.,*** *доктор P.h.D., и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г.Астана

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА РЕШЕНИЯ МЕТОДАМИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Аннотация. *В статье представлены результаты разработки системы мероприятий для малого предприятия сферы услуг с использованием инструментов и методов менеджмента качества, позволяющих разрешить проблемы в области управления качеством. Результаты проведенной работы могут заинтересовать исследователей в области менеджмента качества и с практической точки зрения могут быть полезны менеджерам и руководителям малых предприятий сферы сервиса.*

Малые предприятия в сфере технического сервиса имеют особую отраслевую специфику организации своей деятельности, работы с потребителями и оценки и обеспечения качества конечного продукта [1]. Специфика эта выражается в том, что, с одной стороны, вовлеченность потребителя в процесс оказания услуги затрудняет процесс управления качеством услуги. С другой стороны, руководители и менеджеры малых предприятий сферы сервиса не систематизируют этот процесс, возлагая ответственность за качество результата работ на непосредственных исполнителей [2]. Корректирующие воздействия производятся при непосредственном возникновении дефектов, являясь результатом реакции на рекламации потребителей. Таким образом, проблемой малых предприятий в области качества представляется отсутствие ресурсов и подготовленности менеджеров таких предприятий для внедрения на практике системы менеджмента качества (СМК). Однако стоит отметить, что для субъектов малого предпринимательства, тем не менее, возможно применение отдельных принципов СМК для решения конкретных проблем в области качества оказания услуг [3].

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что показывает практическую возможность и значимость применения принципов менеджмента качества, а также инструментов качества для решения конкретных проблем малых предприятий. Главной целью проведенной работы стало решение проблем в области управления качеством на малом предприятии методами менеджмента качества, для этого необходимо было разработать систему мероприятий с использованием инструментов и методов системы менеджмента качества (СМК), позволяющих наиболее эффективно разрешить текущие проблемы предприятия в области качества и тем самым повысить его конкурентоспособность [4]. Для достижения поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1. Проанализированы текущие проблемы в области качества, выявлены корневые проблемы для расстановки приоритетов в их решении.
2. Разработаны мероприятия по повышению качества и/или предотвращению дефектов.
3. Даны рекомендации руководству по возможным направлениям внедрения СМК на предприятии.

Анализ причин проблем обеспечения качества оказания услуги В качестве инструмента для проведения анализа причин была применена диаграмма Исикавы. Диаграмма Исикавы дает возможность выявить ключевые параметры процессов, установить причины проблем процесса или факторы, влияющие на возникновение дефекта в процессе оказания услуги [5].

Все причины, связанные с исследуемой проблемой, детализируются в рамках следующих категорий:

- причины, связанные с человеком, включают в себя факторы, обусловленные состоянием и возможностями человека. Например, это квалификация человека, его физическое состояние, опыт и пр.;
- причины, связанные с методом работы, заключают в себе то, каким образом выполняется работа, а также все, что связано с производительностью и точностью выполняемых операций процесса или действий;
- причины, связанные с механизмами, – это все факторы, которые обусловлены оборудованием, машинами, приспособлениями, используемыми при выполнении действий. Например, состояние инструмента, состояние приспособлений и т.п.;
- причины, связанные с материалом, – это все факторы, которые определяют свойства материала в процессе выполнения работы. Например, теплопроводность материала, вязкость или твердость материала;
- причины, связанные с контролем, – это все факторы, влияющие на достоверное распознавание ошибки выполнения действий;
- причины, связанные с внешней средой, – это все факторы, определяющие воздействие внешней среды на выполнение действий.

По результатам анализа диаграммы Исикавы в качестве корневой проблемы можно назвать проблему менеджмента. Главным образом, причины возникновения дефектов лежат в области отсутствия нормативно-правовой базы обеспечения качества, а именно отсутствия технического регламента (макроуровень) и внутренних нормативных документов на малых предприятиях (микроуровень).

Остальные факторы, в том числе отсутствие в организационной структуре малых предприятий специалистов в области качества, носят производный характер от корневой проблемы [5].

В ходе проведения данного этапа работ проанализированы недостатки в области обеспечения и контроля качества обслуживания, ориентируясь на основные принципы системы менеджмента качества, что позволило не только выявить основные проблемы в организации деятельности, но и помогло наметить пути их потенциального решения.

На следующем этапе исследования была выявлена необходимость задания внутреннего регламента на указанную услугу. В связи с тем, что в результате анализа было выявлено отсутствие какой-либо нормативной базы для контроля качества, был разработан один из документов в области качества. На рабочем посту по оказанию типовой услуги – замене масла – разработан и размещен регламент последовательности осуществления услуги.

В результате проведения данного этапа работ достигнут следующий эффект:

1. Задан регламент проведения работ, исключающий нарушение технологического процесса.

2. Заданы нормативные показатели качества проведенных работ

Анализируемая услуга, выбранная в качестве примера штатного бизнес-процесса на предприятии сферы технического сервиса, представляет собой стандартную процедуру, т.е. неизменный технологический процесс. Таким образом, добиться устойчивого качественного результата возможно постоянным выполнением одной и той же производственной функции в соответствии с определенным предписанием. Если получаются результаты, выходящие за пределы стандарта, то необходимо предпринять корректирующие действия.

Таким образом, клиентоориентриованный подход, направленный на удержание потребителя, возможно осуществить на практике следующими путями:

- гарантированным обеспечением качества выполняемых работ (достижение возможно применением рекомендуемых выше мероприятий);
- учитывая эффект «ожидаемого качества», удовлетворение потребителей достигается предложением дополнительных опций, например гарантией на проводимые работы;
- разработкой программы лояльности для постоянных клиентов – предоставлением скидок на выполняемые работы, предоставлением бесплатных расходных материалов и т.п.;
- проведением опросов потребителей. Все приведенные выше рекомендованные мероприятия практически не требуют дополнительных финансовых затрат, но способствуют систематизации работ в области качества, создают базу для дальнейшего внедрения системы менеджмента качества на предприятии, формируют корпоративную среду интереса и профессионального подхода к решению проблем в области качества.

Поскольку удовлетворенность потребителя оказанной услугой является для предприятия главным критерием оценки качества выполнения работ, то для предотвращения рекламаций на предприятии необходимо разработать соответствующие процедуры предотвращения дефектов и корректирующих мероприятий. Один из вариантов разработки – внедрение одной из обязательных процедур системы качества – процедуры управления несоответствующей продукцией (услугой). Целью управления несоответствиями является не допустить предоставление потребителям услуг, не соответствующих выдвигаемым требованиям.

Анализ проблем в области качества предприятия сферы технического сервиса позволил выявить отраслевые особенности данной сферы деятельности, заключающиеся в целевой ориентации на запросы потребителей и проблемы контроля качества в ходе проведения работ. В качестве глобальной причины наличия проблем в области качества можно назвать отсутствие технического регламента на данные услуги. Также были выявлены проблемы локального характера, присущие данным предприятиям.

Список используемой литературы:

1. Аббасова Е.А. Методический подход к повышению конкурентоспособности в развитии мелкого предпринимательства. – 2021. – Т. 16. – № 20. – С. 3481-3490. – doi: 10.18334/гр.16.20.1996

2. Васильева М.В. Клиентоориентированный подход к обеспечению надежности электроснабжения: эффекты для конечного потребителя // Бизнес. Образование. 2020. – № 2. – С. 186-189.

3. Денисенко А.Ю. Особенности формирования кластера сферы услуг

– 2015. – Т. 16. – № 4. – С. 585-592.

4. Имаи М. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. – 9-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 416 с.

5. Путилова Н.Н. Оценка влияния организационной культуры на эффективность деятельности предприятия // Бизнес. Образование. Право.

– 2020. – № 2. – С. 102-106.

Бейсембаев Т.К.
Студент 4 курса специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Череева Б.Т.*** *доктор PhD, и.о. доцент*
Учреждение «Esil University», г.Астана

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НА РЕГИОНАЛЬНОМ И ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

Аннотация: *В данной статье мы с вами рассмотрим состояние демографической политики на региональном и государственном уровне в Казахстане. А так же важность демографии для улучшения экономического потенциала нашей страны. В статье так же будут рассмотрены вопросы касающиеся проблем демографии и демографический разрыв между севером и югом нашей страны. Далее будут приведены пути решения демографических проблем в стране. В заключении статьи будет выделена важность вопросов в области демографии.*

В целом демографическую ситуацию в стране можно назвать стабильной, но демографические процессы в Казахстане замедляются, причин много но одна из них это уровень жизни ниже среднего, а так же закредитованность населения. Сокращение уровня рождаемости является серьезной проблемой для страны. Данная проблема может быть вызвана многими факторами, включая экономическую нестабильность то есть жить становится дороже, условия труда, а так же доступ к качественной медицинской помощи. Это первая проблема.

Вторая проблема для страны – это уровень смертности населения, не секрет что государство скрывает реальные цифры по смертности, так как не желает портить общую статистику.

Следующая проблема - это миграция населения. Миграционные процессы оказывают большое влияние на демографическую составляющую страны. К этому можно отнести как внутреннюю миграцию, так и миграцию за рубеж, то есть отток молодого трудоспособного населения за границу в поисках лучшей жизни.

В Казахстане демографическая политика играет важную роль в развитии страны, учитывая текущие демографические тенденции и вызовы. На региональном уровне демографическая ситуация может различаться в зависимости от региона, причинами этого могут быть различия в экономическом развитии, уровне занятости, доступности медицинских услуг и образования.

На государственном уровне Казахстан сталкивается с вызовами демографического характера, такими как низкая рождаемость, увеличение средней продолжительности жизни и старение населения. Для борьбы с этими вызовами страна проводит ряд мероприятий в рамках демографической политики.

Одной из основных задач демографической политики в Казахстане является стимулирование рождаемости. Для этого в стране действует система государственных пособий и льгот для молодых семей, а также проводятся мероприятия по поддержке семей с детьми.

Также в рамках демографической политики в Казахстане уделяется внимание медицинским услугам и образованию, чтобы обеспечить благоприятные условия для рождения и воспитания детей.

В целом, демографическая политика на региональном и государственном уровне в Казахстане нацелена на поддержку семей, увеличение рождаемости и обеспечение устойчивого развития страны в долгосрочной перспективе.

Если посмотреть объективно на демографию в Казахстане то смело можно сказать, что демография оставляет желать лучшего, особенно северные регионы нашей страны. На данный момент демографический рост населения в целом по республике замедляется и это не может не вызывать серьезных опасений. В северных регионах нашей страны численность населения идет только на убыль, особенно в приграничных территориях, за прошлый 2023 год только в Костанайской области было упразднено около 25 сел, это вызывает серьезные опасения так как это прямая угроза национальной безопасности нашей страны.

Глобальная проблема заключается в отсутствии в Казахстане нормативно-правового акта, который бы регулировал вопросы демографической политики. То есть, наша страна еще не решила для себя, по какому пути она должна идти: собираемся ли мы вести патерналистскую политику, либо же делаем ставку на качественный состав населения. У нас нет государственного органа, отвечающего за демографическую политику и оценку демографического развития. У нас есть раздробленные данные, допустим, по смертности от Минздрава или миграция от Министерства труда, но полного видения нет.

Но по прогнозам правительства страны до 2050 года численность населения страны достигнет 27,7 млн. человек.

Бюро национальной статистики 1 января 2024 года выложило на сайт официальную информацию касаемо общей демографии:

Численность населения на 1 января 2024 года составила 20 033 546 человек, из них горожане – 12 451 004 (рост на 1,9%), сельские жители – 7 582 542 человек (рост на 0,3%). Общий прирост населения за 12 месяцев составил 266 739 человек. Из них за счет естественного прироста – на 257,3 тыс. человек, миграции – на 9 344 человек. В разрезе регионов положительный естественный прирост наблюдался во

всех регионах кроме СКО, а положительное сальдо миграции в пяти регонах – Алматинской, Мангистауской областях и городах Астана, Алматы, Шымкент.

В январе-декабре 2023г. число прибывших в страну составило 25,3 тыс. человек, число выбывших из страны 16 тыс. человек. Сальдо миграции составило 9 344 человек. По сравнению с соответствующим периодом 2022г. число прибывших в Казахстан увеличилось на 46,8%, число выбывших из Казахстана уменьшилось на 33,8%. Отметим, что в 2023 году впервые отмечено положительное сальдо миграции после 2011 года.

Основной миграционный обмен страны происходит с государствами СНГ. Число прибывших из стран СНГ составило 21,9 тыс. человек, доля выбывших в эти страны – 12,4 тыс. человек.

Стоит отметить что на сегодняшний день, демографическая ситуация развивается медленными темпами, рождаемость в целом по республике падает, сокращается и число людей вступивших в брак, если в 2000 х годах по средний возраст вступления в брак и рождение детей варьировались от 21 года до 25 лет то в 2024 году данная ситуация немного приобрела немного другой вид, молодежь вступает в брак в более поздний период и рождаемость детей откладывается на 3 – 5 лет после вступления в брак. По социологическим исследованиям, люди с высшим образованием не торопятся заводить семьи, т.к они в основном заняты построением собственной карьеры. Это тоже своего рода удар по экономике так как из – за этого сокращается население и общее число многодетных семей тоже, а также активно идет процесс старения нации.

Чтобы этого избежать нам необходимо ввести материнский капитал, на ближайшие 5-10 лет и тогда рождаемость будет постепенно увеличиваться, что положительно скажется на экономике Казахстана в целом.

Казахстан, как развивающаяся страна с небольшим населением на большой территории, должен серьезно отнестись к демографическим проблемам. Несмотря на средний уровень рождаемости, необходимо снизить материнскую смертность, улучшить состояние здравоохранения и обратить внимание на экологию страны. Чтобы повысить уровень жизни населения, производите социальные выплаты. Важно понимать, что все эти социальные процессы взаимосвязаны. Стране нужна рабочая программа по развитию демографии, которая будет стимулировать не только рост рождаемости, но и развитие общества.

В пример можно привести некоторые страны Европейского союза где старение нации в целом бьет рекорды, поэтому они вынуждены принимать у себя мигрантов и беженцев из стран южной Азии, а также из стран северной Африки где политическая обстановка нестабильна. Для этого в станах Евросоюза создаются дополнительные программы по привлечению трудоспособной молодежи не только из южной Азии но со всего мира, а так же на особых условиях им ускоренно выдаются паспорта стран Евросоюза. По прогнозам ООН к 2060 году общая численность коренного этноса стран Евросоюза сократится почти на треть, а доля приехавших мигрантов - беженцев увеличится в десятки раз, это говорит о том что даже на сегодняшний день созданные государствами Евросоюза программы по стимулированию рождаемости коренных этносов, не несут должного эффекта.

Демографическая ситуация в Казахстане представляет собой комплексное сочетание стабильности и вызовов. Несмотря на устойчивый прирост численности населения и некоторые положительные тенденции, страна сталкивается с серьезными проблемами, такими как сокращение уровня рождаемости, рост смертности и миграционные процессы. Эти факторы требуют системного подхода и комплексных мер для обеспечения устойчивого развития страны в долгосрочной перспективе.

Для решения этих проблем необходимо разработать и внедрить эффективную демографическую политику, включающую в себя меры по стимулированию рождаемости, улучшению условий жизни и доступа к медицинскому обслуживанию, а также поддержке семей и молодежи. Особое внимание следует уделить северным регионам страны, где демографическая ситуация является наиболее напряженной.

В целом, успешное преодоление демографических вызовов позволит Казахстану реализовать свой потенциал и обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие в будущем.

Список используемой литературы:

1. https://stat.gov.kz/
2. Официальный сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // https://stat.gov.kz.
3. Turekulova D (2021) et al. Influence of the Demographic Regions on the Environment: Features and Development Trends. Journal of Environmental Management and Tourism, [S.l.], v. 12, n. 7, p. 1796–1810.ISSN 2068–7729..
4. Сейтенов А. К. (2021) Достижение демографической устойчивости как необходимое условие экономического развития современного Казахстана // Общество: социология, психология, педагогика. № 11. С. 64–71.
5. Семья и демографическая политика.

Выдра Н.С.,
студентка 4 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Леонова Е.И.,*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *В статье проведен факторный анализ рентабельности продукции. Анализ осуществлялся на основании «Отчета о прибылях и убытках» за 2022-2023 годы государственного лесохозяйственного учреждения «Гродненский лесхоз». Выявлена динамика показателей рентабельности, сделан вывод по выявленным проблемам и даны рекомендации по дальнейшему развитию учреждения.*

Факторный анализ рентабельности представляет собой методику для определения причин, которые влияют на прибыльность, и степени их влияния. Грамотный и своевременный анализ позволяет повысить аргументированность планирования, обеспечить результативность и непрерывность работы [1].

Государственное лесохозяйственное учреждение «Гродненский лесхоз» (далее – Гродненский лесхоз) хозяйствует в отрасли «лесное хозяйство». Расчёт его показателей рентабельности на основании «Отчёта о прибылях и убытках» за 2022-2023 годы смотрите в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет показателей рентабельности за 2022-2023 годы

Показатель	Значение			Изменение, ±	
	2021	2022	2023	2021/2022	2022/2023
1. Выручка, тыс. руб.	13 922,0	10 990,0	9 181,0	-2 932,0	-1 809,0
2.Полная себестоимость, тыс. руб., в том числе:	9 327,0	9 304,0	7 991,0	-23,0	-1 313,0
себестоимость	7 817,0	7 983,0	6 798,0	+166,0	-1 185,0
управленческие расходы	1 081,0	1 050,0	995,0	-31,0	-55,0
расходы на реализацию	429,0	271,0	198,0	-158,0	-73,0
3.Валовая прибыль, тыс. руб.	6 105,0	3 007,0	2 383,0	-3 098,0	-624,0
4. Прибыль от реализации, тыс. руб.	4 595,0	1 686,0	1 190,0	-2 909,0	-496,0
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	1 395,0	5,0	14,0	-1 390,0	+9,0
6. Рентабельность продукции, %, в т. ч.:	-	-	-	-	-
(Валовая прибыль / Себестоимость) * 100	78,1	37,7	35,1	-40,4	-2,6
(Валовая прибыль / Выручка) * 100	43,9	27,4	26,0	-16,5	-1,4
(Прибыль от реализации / Полная себестоимость)*100	49,3	18,1	14,9	-31,1	-3,2
(Прибыль от реализации / Выручка) * 100	33,0	15,3	13,0	-17,7	-2,4
(Чистая прибыль / Выручка) * 100	10,0	0,0	0,2	-10,0	+0,1
(Чистая прибыль / Полная себестоимость) * 100	15,0	0,1	0,2	-14,9	+0,1

Источник: собственная разработка на основании [2]

В результате анализа таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

1. Рентабельность, исчисленная по валовой прибыли к себестоимости реализованных товаров и продукции, в 2022 году составила 37,7% и сократилась по сравнению с 2021 годом более чем наполовину. На 1 рубль, вложенный в прямые и переменные затраты продукции, получено 37,7 копеек валовой прибыли вместо 78,1 коп. по сравнению с 2021 годом. В 2023 году ситуация усугубилась, но в меньшем масштабе.

2. Рентабельность, исчисленная по валовой прибыли к выручке от реализации продукции, в 2022 году составила 27,4%, снизилась по сравнению с 2021 годом на 16,5 п.п. Из этого следует, что на 1 рубль выручки-нетто приходится 27,4 копеек валовой прибыли вместо 43,9. В 2023 году продолжилось падение: рентабельность составила 26%.

3. Рентабельность, исчисленная по прибыли от реализации к полной себестоимости продукции, сократилась на 31,1 п.п. в 2022 году и на 3,2 п.п. в 2023 году по сравнению с показателем предыдущего года.

Влияние факторов на данный показатель рентабельности (R) можно рассчитать методом цепных подстановок (факторная модель по формуле 1):

$$R= ПР/ (С + УУ + РР)*100, \quad (1)$$

где ПР – прибыль от реализации, тыс. руб.;

С – себестоимость реализованной продукции, работ и услуг, тыс. руб.;

УР – управленческие расходы, тыс. руб.;

РР – расходы на реализацию, тыс. руб.

Для начала применим данный метод в отношении показателей 2022 года. Примем 2022 год за фактический (индекс «ф»), а 2021 – за предыдущий (индекс «пр»). Алгоритм расчета:

$R_{пр} = ПР_{пр}/ (С_{пр} + УР_{пр} + РР_{пр})*100 = 4595 / (7817+1081+429)*100=49,2\%$

$R_{усл1} = ПР_{ф}/(С_{пр} + УР_{пр} + РР_{пр})*100 = 1686 /(7817+1081+429)*100=18,1\%$

$R_{усл2} = ПР_{ф}/ (С_{ф} + УР_{пр} + РР_{пр})*100 = 1686 /(7983+1081+429)*100=17,8\%$

$R_{усл3} = ПР_{ф}/ (С_{ф} + УР_{ф} + РР_{пр})*100 = 1686 /(7983+1050+429)*100=17,8\%$

$R_{ф} = ПР_{ф}/ (С_{ф} + УР_{ф} + РР_{ф})*100 = 1686 /(7983+1050+271)*100=18,1\%$

Изменение рентабельности (ΔR) за счёт:

- сокращения прибыли от реализации

$\Delta R_{ПР} = R_{усл1} - R_{пр} = 18,1 - 49,2 = -31,1$ п.п.;

- роста себестоимости реализованной продукции

$\Delta R_{С} = R_{усл2} - R_{усл1} = 17,8 – 18,1 = -0,3$ п.п.;

- снижения управленческих расходов

$\Delta R_{УР} = R_{усл3} - R_{усл2} = 17,8 - 17,8 = 0$ (ввиду округления чисел);

- снижения расходов на реализацию

$\Delta R_{РР} = R_{ф} - R_{усл3} = 18,1 - 17,8 = +0,3$ п.п.

Теперь применим данный метод в отношении показателей 2023 года. Примем 2023 год за фактический (индекс «ф»), а 2023 – за предыдущий (индекс «пр»). Изменение рентабельности (ΔR) за счёт:

- сокращения прибыли от реализации

$\Delta R_{ПР} = R_{усл1} - R_{пр} = 12,8 - 18,1 = -5,3$ п.п.;

- снижения себестоимости реализованной продукции

$\Delta R_{С} = R_{усл2} - R_{усл1} = 14,7 - 12,8 = +1,9$ п.п.;

- снижения управленческих расходов

$\Delta R_{УР} = R_{усл3} - R_{усл2} = 14,8 - 14,7 = +0,1$;

- снижения расходов на реализацию

$\Delta R_{РР} = R_{ф} - R_{усл3} = 14,9 - 14,8 = +0,1$ п.п.

4. Рентабельность продаж, исчисленная по прибыли от реализации к выручке-нетто, в 2022 году составила 15,3%, что более чем в 2 раза меньше, чем в 2021 году, а в 2023 году – 13%.

Рассчитаем влияние факторов на рентабельность продаж (R) в 2022 году методом цепных подстановок, используя факторную модель по формуле 2:

$$R = Прибыль\ от\ реализации/Выручка*100 \quad (2)$$

Индексные обозначения применим те же, что и в пункте 3.

$R_{пр}$= Прибыль от реализации$_{пр}$ /Выручка$_{пр}$*100=4595/13922*100= 33,0%

$R_{усл}$= Прибыль от реализации$_{ф}$ /Выручка$_{пр}$*100=1686/13922*100= 12,1%

$R_{ф}$ = Прибыль от реализации$_{ф}$ / Выручка$_{ф}$ *100 =1686/10990*100= 15,3%

Изменение рентабельности (ΔR) за счёт:

- снижение прибыли от реализации: $\Delta R_{ПР}= R_{усл} -R_{пр} = 12,1-33,0= -20,9$ п.п.;

- снижение выручки: $\Delta R_{В}= R_{ф} - R_{усл} = 15,3-12,1= +3,2$ п.п.

Теперь применим данный метод в отношении соответствующих показателей 2023 года. Индексные обозначения – те же, что и в пункте 3.

Изменение рентабельности (ΔR) за счет:

- снижения прибыли от реализации: $\Delta R_{ПР}= R_{усл} - R_{пр} = 8,5-15,3= -6,8$ п.п.;

- снижения выручки: $\Delta R_{В}= R_{ф} - R_{усл} = 12,9-8,5= +4,4$ п.п.

5. Рентабельность, исчисленная по чистой прибыли к выручке, в 2023 году была восстановлена до 0,2% при том, что в 2021 году она составляла 10%.

6. Рентабельность, исчисленная по чистой прибыли к полной себестоимости, в 2022 году составила 0,1%, а в 2023 году увеличилась на 0,1 п.п., что незначительно (в 2021 году данный показатель составлял 15%).

Таким образом, показатели рентабельности в Гродненском лесхозе демонстрируют негативную динамику. По сравнению с 2022 годом падение значительно замедлилось, однако тенденция большинства показателей сохранилась. Примечательно, что в 2023 году рентабельность, исчисленная по чистой прибыли, показала положительную динамику, несмотря на критический уровень 2022 года. Это говорит о грамотной организации финансовой и инвестиционной деятельности.

Окупаемость затрат заметно снизилась, однако, стоит отметить, что в 2022 году снижение расходов на реализацию продукции позволил нивелировать рост себестоимости, который является негативно

действующим фактором. В 2023 году наблюдается снижение всех расходов, что значительно замедлило снижение рентабельности Гродненского лесхоза.

Факторный анализ рентабельности реализации продукции показал, что ключевым фактором снижения результативности реализации является прибыль от реализации. Величина прибыли зависит от себестоимости продукции и объёма её реализации. Совокупное негативное влияние данных двух факторов привели к тому, что показатели прибыли снизились в большей степени, чем показатели выручки и себестоимости по отдельности. Более того, факторный анализ показал, что влияние изменения выручки заметно превышает влияние изменения себестоимости за исследуемый период.

Из этого можно сделать вывод, что на финансовые результаты деятельности Гродненского лесхоза в большей мере повлияло сокращение объёма реализации продукции, что следовало из санкций западных государств и сокращения экспорта. Освоение новых рынков сбыта станет решением многих проблем учреждения.

Список использованной литературы:

1. Мартиросян, С.В. Факторный анализ рентабельности на примере ООО «Вкусвилл» [Электронный ресурс] / С.В. Мартиросян, Н.В. Яковлева // Научная электронная библиотека Cyberleninka.ru – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/faktornyy-analiz-rentabelnosti-na-primere-ooo-vkusvill.

2. Олбест [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://revolution.allbest.ru/audit/00393472_1.html. - Дата доступа: 24.03.2024.

Жумабаева А.Б.
«Менеджмент» ББББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Кушебина Г.М.,*** *э.ғ.к., доцент*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ

Аңдатпа. *Стратегиялық менеджмент – ұйымның негізі ретінде адам әлеуетіне сүйенетін, өндірістік қызметті тұтынушылардың сұранысына бағыттайтын, икемді жауап беретін және ұйымда қоршаған ортаның сын-қатерлеріне жауап беретін және бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік беретін уақтылы өзгерістерді жүзеге асыратын басқару. Сіздің мақсаттарыңызға жету кезінде ұйымның ұзақ мерзімді перспективада аман қалуы мүмкін. Мақалада қазіргі жағдайда кәсіпорын қызметіндегі стратегиялық менеджменттің рөлі қарастырылады.*

Қазіргі заманғы кәсіпорынның басқару стратегиясы көптеген функцияларды қамтиды: жабдықтау, өндіріс, қаржы, маркетинг, персонал, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар. Стратегиялық таңдау бүкіл компанияның іскерлік шешімдері мен бәсекелестік әрекеттерін бір түйінге біріктіруді білдіреді. Бұл әрекеттер мен тәсілдердің бірлігі кәсіпорынның ағымдағы стратегиясын көрсетеді [1].

Стратегиялық менеджмент – бұл ұйымның қоршаған ортамен қарым-қатынасын анықтау процесі, ол әзірленген мақсаттарды жүзеге асырудан және ресурстарды бөлу арқылы басқалармен қарым-қатынастың қажетті жағдайына жетуге тырысудан тұрады, ұйымға тиімді әрекет етуге мүмкіндік береді [2].

Стратегиялық менеджменттің негізгі міндеттерінің бірі – бағынышты адамдардың ақыл-ойы мен еңбегін пайдалана отырып, алға қойған мақсатқа жете білу.

Басқарудағы стратегияның құрамдас бөлігі кәсіпорында басқару және шешім қабылдау ережелерінің белгілі бір жиынтығы болып табылады. Ол нені және қалай өндіру керектігін, қайда, қалай және кімге сату керектігін, нарықтағы бәсекелестермен қалай күресу керектігін анықтайды.

Стратегиялық басқаруға ішкі және сыртқы факторлар үлкен әсер етеді. Ішкі жақтарына мыналар жатады: компания қызметінің негізгі күшті және әлсіз жақтары, философиясы мен ішкі этикасы. Сыртқы факторларға мыналар жатады: әлеуметтік және саяси ықпал, нарықтық бәсекеге қабілеттілік, салалық тартымдылық.

Бизнес стратегиясын жасау үшін стратегиялық бағытты таңдау керек. Екі негізгі стратегиялық бағыт бар: саралау; шығындарды азайту.

Тұрақты бәсекелестік жағдайында нарықтағы саралаудың мәні тұтынушының тауар немесе қызметтің жоғары құнын алуын қамтамасыз ету болып табылады. Өндіруші оны өнімнің немесе қызметтің жұмыс тиімділігін, сапасын, сенімділігін және пайдаланудың қарапайымдылығын арттыру арқылы алады. Өндіруші өз клиентінің негізгі қажеттіліктеріне сүйенеді.

Шығындарды азайтудың мәні тауардың немесе қызметтің өнімділігінің жоғары болуына және тұтыну нарығындағы бәсекеге қабілеттілігіне қарамастан өндіріске, жарнамаға және т.б. үшін шикізаттың құнын төмендету болып табылады.

Қазіргі жағдайда кез келген кәсіпорынның негізгі стратегиясы инвестиция тарту стратегиясы болып табылады. Бұл стратегия кәсіпорынды техникалық және технологиялық жағынан жаңартуға, нәтижесінде жаңартылған өнімдерді шығаруға және шығындарды азайта отырып, нарыққа көбірек өнім ұсынуға мүмкіндік береді [3].

Кәсіпорынның (кәсіпорынның) стратегиясы тиімді жұмыс істеуі үшін кәсіпорынға нарық пен бәсекелестер туралы нақтырақ түсінік беретін, сол арқылы олардың санын азайтатын инновацияларды енгізу қажет. Стратегиялармен және инновациялармен жұмыс істегенде, бақылау шығындарды азайту үшін маңызды болып табылады, көбінесе әртүрлі әрекет опциялары үшін көп деңгейлі өнімділікті бағалауды талап етеді және тәуекелді бағалау.

Бұл менеджер өз кәсіпорнының стратегиялық «инновациялық» дамуын таңдағаннан кейін оны жүзеге асыру кезеңі келеді дегенді білдіреді. Ол үшін басшының іс-әрекет жоспары болуы керек. Стратегияны әзірлеу және жүзеге асыру жоспары болған кезде, менеджер өзіне жүктелген міндеттерді шешу үшін өкілеттіктердің бір бөлігін өз қызметкерлеріне беруі керек.

Қазіргі жағдайда кәсіпорынның стратегиялық жоспары материалдық, еңбек ресурстарын барынша толық және ұтымды пайдалана отырып, негізгі стратегиялық мақсаттарға қол жеткізуге бағытталған ұйымның барлық өндірістік, экономикалық, әлеуметтік және экологиялық қызметінің кешенді бағдарламасына айналуы тиіс, қаржылық және табиғи ресурстар.

Кәсіпорынның стратегиялық дамуымен жұмыс жасаудағы менеджер қызметінің логикалық қорытындысы стратегияны жүзеге асыру бойынша қызметкерлердің жұмысын бағалау және бақылау болып табылады. Ал дұрыс бақылау үшін келесі міндеттерді шешу қажет: бақылау мақсаттарын анықтау; тексерілетін объектінің жағдайын бағалау; тексеру кезінде «ақаулардың» себептерін анықтау; анықталған ақауларды түзету.

Стратегиялық менеджменті бар кәсіпорынның басты ерекшелігі оның миссиясы бизнесті ұзақ мерзімді перспективада дамытуға және сақтауға бағытталған. Осының барлығына кәсіпорынның ішкі және сыртқы

жағдайын теңестіру арқылы қол жеткізіледі, бұл компания ішінде персоналды дамытуға мүмкіндік береді. Менеджерлер үшін стратегиямен жұмыс істеудің негізгі объектісі кәсіпорынның сыртындағы көзқарас: тұтынушы мен бәсекелес болып табылады. Қызметкерлер де әрқашан менеджердің көзқарасында. Компания ішіндегі және сыртқы нарықтағы өзгерістерге және клиенттің қажеттіліктеріне жылдам жауап беру бизнес-стратегиясын әзірлеу үшін менеджердің жұмысының тиімділігінің критерийі болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Зайцев М. И. Стратегический менеджмент. М.: «ЮРИСТ», 2019. 416 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Гардарики, 2013. 296 с.
3. Воронин Н. В. Процесс разработки стратегии развития организации // Вестник науки и образования. 2019. №12- 124 с.

Жумабаева А.Б.
«Менеджмент» ББББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Кушебина Г.М.****, э.ғ.к., доцент*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУДЫҢ МӘНІ МЕН МАҢЫЗЫ

Аңдатпа. *Стратегияны таңдау және оны жүзеге асыру стратегиялық менеджмент мазмұнының негізгі бөлігін құрайды. Көптеген кәсіпорындардың өз қызметін дамыту стратегиясы жоқ, сондықтан дағдарыстық жағдайда. Мұндай компаниялар өз қызметін дамыту стратегиясын әзірлеуге кірісуі керек және олар ұзақ мерзімге болмаса, кем дегенде бір жыл бұрын бастау керек.*

Кәсіпорынның өмір сүруінің негізгі мақсаты күрделі саяси және нарықтық жағдайларда таңдалған бизнесті құру, дамыту және қолдау, сонымен қатар өзінің әлеуетін арттыру болып табылады. Ол үшін компания өзінің стратегиясын анықтауы керек. Ресейдегі экономикалық даму процесінің қарқындауы іскерлік белсенділіктің тиімділігін одан әрі арттыруға тікелей байланысты.

Кәсіпорынның сыртқы бизнес-ортаның өзгерістеріне дер кезінде бейімделуі нарықтағы үлесті сақтау мен арттыруда шешуші рөл атқарады. Өзгеріс тұрақты және болмай қоймайтын процесс болғандықтан, сыртқы даму факторларын ескере отырып, шығындарды оңтайландыру үшін ұйымның ішкі құрылымына басшылықтың білікті және мақсатты ықпалы қажет. Компаниядағы ұйымдық өзгерістерді стратегиялық басқару және тиімді басқару принциптерін жүзеге асыру бәсекеге қабілеттілікті арттырудың ең маңызды шарты болып табылады.

Стратегия сөзінің этимологиялық жағынан әскери тамыры бар. Ежелгі грек στρατηγία «қолбасшы өнері» сөзінен шыққан, әрі қарай στρατηγός

«қолбасшы, басшы, қолбасшы», στρατός «әскер» + άγω «жетекші» сөзінен. Бірқатар еуропалық тілдерде бұл сөз латын стратегиялары арқылы алынған. Табысты командирді стратегиялық ойлаусыз елестету мүмкін емес. Бұл ойсыз табысты бизнес-көшбасшыны елестету мүмкін емес деген ұқсастықты келтіруге болады. Стратегия ұғымының нақты анықтамасы жоқ, өйткені ол өте сыйымды ұғым.

Уақыт өте келе «стратегия» терминінің мағынасы көптеген өзгерістерге ұшырады, әр автор терминнің мағынасына өз үлесін қосты.

О.В. Жақсы стратегия – ұзақ мерзімді мақсаттарға жету үшін бүкіл ұйымның курсын әзірлеу[1].

Н.В.Воронин стратегиясы кең мағынада белгілі бір алдын ала келісілген жоспарларды жүзеге асыруға бағытталған ұзақ мерзімді шаралар кешенін білдіреді[2].

К.Д.Бондарев стратегия таңдалған іс-әрекеттерді үйлестіруден тұрады деп жазады. Стратегияны әзірлеу процесі тұрақты бәсекелестік артықшылықтарға қалай қол жеткізуге болатыны туралы түсінік береді[3].

Ұйымның экономикалық нарықтағы ұзақ мерзімді жұмысының жетістігі бизнесті дамытудың дұрыс, нақты қалыптасқан стратегиясын жасау болып табылады.

Стратегиялық менеджменттің мақсаты – ұйымның дамуының перспективалық бағыттарын анықтау; негізгі ұйым қызметінің түрлері; ұйымның ұзақ мерзімді кезеңдегі баламалы әрекеттерін анықтау[4].

Стратегиялық жоспарлау өзара байланысты бірнеше кезеңдерден қалыптасады. Бастапқы кезең – кәсіпорынның ішкі және сыртқы ортасын зерттеу. Келесі кезеңде ұйымның негізгі нұсқаулары анықталады.

Ұйымның қоршаған ортасын талдау - бұл ішкі және сыртқы ортадағы маңызды нүктелерді анықтайтын процесс, оның әсері кәсіпорынның жоспарланған мақсаттарына жету процесін өзгерте алады.

Стратегиялық жоспарлау – бұл басқару функцияларының бірі, кәсіпорынның мақсаттары мен оларға қол жеткізу мүмкіндігін таңдау процесінің құрамдас бөлігі. Стратегиялық жоспарлаудың барлық басқару шешімдері, компанияның жұмыс істеуі, басшы деңгейіне мотивация мен бақылауды дамыту үшін принципті маңызы бар. Стратегиялық жоспарлауды дамыту ұйым мүшелерін басқарудың негізін құрайды және өз компанияларын қатал нарықтық бәсекелестік жағдайларына енгізетін ресейлік кәсіпкерлер үшін бұрынғыдан да өзекті бола түсуде [5].Стратегиялық жоспарлаудың мәні ұйымның ағымдағы міндеттерін анықтау және сыртқы және ішкі факторлардың өзгеруін ескере отырып, алға қойылған мақсаттарға жету жоспарын құрастыру болып табылады. Стратегиялық жоспарлаудың маңызды түйінді сәттері: топ-менеджменттің жоспарды құруы, нақты зерттеу деректерімен растауы, икемділік пен өзгерту мүмкіндігі, пайда табуы және компанияның тиімді табысы болады.

Белгілі бір стратегияны жүзеге асыру өте көп еңбекті қажет ететін процесс болып көрінеді, өйткені ол кәсіпорынның ұзақ, орта және қысқа мерзімді даму мақсаттарын келісу процесіндегі жұмыстың тұтас кешенімен байланысты [6].

Ұйымдағы кез келген өзгерістердің басталуының маңызды құрамдас бөлігі компанияның стратегиялық дамуының қажеттілігі болып табылады. Өзгерістерге деген ұмтылыс – стратегиялық жоспарды жақсырақ орындау мүмкіндігі.

Олардың жеке функционалдық мүмкіндіктерін жақсы түсіну үшін стратегиялық жоспарлау мен стратегиялық басқару ұғымдарын ажырату қажет. Негізгі айырмашылық стратегиялық жоспарлау процесінде - дәлірек айтқанда, стратегияны әзірлеу, кәсіпорынның ағымдағы мүмкіндіктері, оның әлеуеті

мен мүмкіндіктері ескеріледі. Мысалы, жаңа нарыққа шығу мүмкіндігі туралы шешім, нарық конъюнктурасын, маркетингтік дамуды және компанияның қаржылық мүмкіндіктерін ескере отырып. Стратегиялық менеджментте стратегияны параллельді жоспарлау мен мүмкіндіктерді жоспарлау бар. Бұл әлеует стратегияны жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Әрине, стратегияны жоспарлау сапасы менеджерлер сенім артатын «әлеуетке» байланысты.

Ағымдағы және стратегиялық жоспарлау сәйкесінше жедел және ұзақ мерзімді шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді. Қысқа мерзімді жоспарлаудың негізгі міндеттері – кәсіпорын ресурстарын әртүрлі бөлу, өндірісті ішкі ұйымдастыру, жоспарланған көрсеткіштердің орындалуын бақылау және күтілетін қаржылық нәтижеге қол жеткізу. Сондықтан, стратегиялық жоспарлау процесінде олқылықтар туындайды, себебі ағымдағы шешімдер көптеген менеджерлер үшін маңызды болып табылады. Басқарудың ең кең тараған мақсаты қысқа мерзімді кезеңде тиімділікті арттыру болып табылады, барлық деңгейдегі менеджерлердің құзыреттілігін бақылау және бағалау қысқа мерзімді нәтижелерге негізделген.

Осылайша, ұйымды стратегиялық басқарудың тиімділігі ұйымның сыртқы және ішкі жұмыс жағдайларын ескере отырып, өз мақсаттарын тұжырымдау және өз мақсаттарына жету қабілетімен байланысты қасиет болып табылады. Біздің елімізде соңғы жылдардағы жылдам өзгеріп жатқан оқиғаларда кәсіпорындар қабылданған шешімдердің максималды өнімділігін қамтамасыз ететін жоспарлаудың жаңа тәсілдерін іздеуге міндетті.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бондарев К.Д. Банкротство, как метод выживания или бизнес-стратегия предприятия // Общественные и экономические науки. Студенческий научный форум. – 2022. – С. 23-29.
2. Воронин Н. В. Процесс разработки стратегии развития организации [Текст] // Вестник науки и образования. 2019. №12- 124 с.
3. Гатина Л.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебно-методическое пособие. - Казань, 2018. – с. 68.
4. Гуденица, О. В. Разработка алгоритма формирования стратегии компании с учетом финансового аспекта / О. В. Гуденица // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2023. – № 1(152). – С. 53-58. – EDN QFBDMQ.
5. Седова Н. Н., Минасян Л. А. Бизнес-стратегия развития медицинского туризма в России. – 2021. – №. 1. – С. 12-19
6. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент: учебное пособие. - Казань: Познание, 2018. – 630 с.

Ищанов Д.,
Студент 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВИДОВ И ФОРМ АУТСОРСИНГА НА КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. *В научной статье рассматриваются основные подходы к классификации аутсорсинга. Выделены виды аутсорсинга по экономическому критерию, дана их характеристика. Рассмотрен подход к систематизации видов аутсорсинга, основанный на степени интеграции компании - аутсорсера с основной компанией. Определены формы организации деятельности в рамках аутсорсинг-проекта.*

Начиная с 90-х годов XX века аутсорсинг стал предметом систематических научных исследований. Он является необходимой составной частью современных концепций менеджмента, действенным инструментом экономической практики и предметом изучения экономической науки. За рубежом, а позднее на постсоветском пространстве, появилось большое количество литературы, посвященной аутсорсингу. С научной точки зрения исследовались управленческий и организационный аспекты аутсорсинга, строились математические модели взаимодействия заказчика и оператора. С практической позиции давались рекомендации для бизнесменов и менеджеров по использованию аутсорсинга в ежедневной деятельности предприятия.

Изначально аутсорсинг рассматривался как инструмент оптимизации издержек предприятия, используемый менеджментом компании для повышения ее эффективности. По этой причине выделение видов аутсорсинга традиционно происходило по критерию типов процессов, передаваемых на исполнение стороннему подрядчику. Понятно, что управленческой точки зрения именно такая классификация является наиболее удобной.

В экономической литературе известно три основных подхода к подобной классификации:

1. Передаваемые процессы классифицируются по критерию их отношения к профильной деятельности предприятия и делятся на основные и вспомогательные. Соответственно различают аутсорсинг основных процессов и аутсорсинг вспомогательных процессов.

2. По видам деятельности, к которым относятся передаваемые процессы. При таком подходе обычно выделяют следующие виды аутсорсинга:

- аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг);
- производственный аутсорсинг;
- логистический аутсорсинг;
- аутсорсинг персонала;
- бухгалтерский аутсорсинг.

Очевидно, что данный перечень видов аутсорсинга может быть продолжен.

3. Аутсорсинг задач, когда на исполнение передаются разовые проекты, а срок их реализации четко оговаривается, и аутсорсинг бизнес-процессов, когда речь идет о долгосрочном сотрудничестве с регулярным выполнением аутсорсером той или иной функции, порученной ему аутсорси. Например, к аутсорсингу задач относится разработка дизайна нового продукта, а в качестве примера аутсорсинга бизнес-процессов можно привести производственный аутсорсинг [1].

Данные методы классификации делают акцент на управленческой составляющей аутсорсинга, оставляя в стороне его экономическую сущность.

Для понимания экономического аспекта аутсорсинга его следует рассматривать не как передачу процессов сторонним исполнителям, а как возможность использования внешних ресурсов для выполнения функций предприятия. Такой подход позволяет классифицировать аутсорсинг по экономическому критерию – по виду ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций.

В этом случае можно выделить следующие виды аутсорсинга:

1. Аутсорсинг капитала, к которому можно отнести производственный аутсорсинг, когда компания размещает заказы на изготовление продукции под своей торговой маркой у стороннего подрядчика, и лизинг, когда для производства продукции используется оборудование, принадлежащее другому предприятию

2. Аутсорсинг труда, к которому относится аутсорсинг персонала

3. Аутсорсинг информации. В этом случае предприятие-заказчик поручает сбор и обработку информации, а в отдельных случаях — и выработку решения на ее основе, стороннему предприятию. Например, к этому виду аутсорсинга можно отнести бухгалтерский аутсорсинг

4. Аутсорсинг предпринимательских способностей, когда предприятие-заказчик для ведения собственной хозяйственной деятельности использует внешний интеллектуальный капитал, а он в свою очередь является плодом предпринимательских способностей

5. Смешанный аутсорсинг, когда предприятие-заказчик передает на исполнение стороннему подрядчику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов [2].

В экономической литературе существует и другой подход к систематизации видов аутсорсинга. Он основан на степени интеграции компании - аутсорсера с основной компанией. Так, выделяют следующие виды аутсорсинга:

1) функциональный аутсорсинг, при котором степень влияния аутсорсера на бизнес заказчика минимальна, так как он выполняет определенный договором объем работ в согласованные с заказчиком сроки. Например, типичным примером является IT-аутсорсинг;

2) аутсорсинг бизнес-процессов, т.е. при передаче бизнес-процессов на аутсорсинг клиент (заказчик) интегрирует аутсорсера в свою организационную структуру. Это связано с переключением внутренних связей с другими подразделениями фирмы заказчика, внешних связей с его клиентами на фирму-аутсорсера.

Все эти виды преобразований бизнес-системы можно назвать различными направлениями аутсорсинга, для которых характерны следующие признаки:

- перенесение функций или бизнес-процессов осуществляется постоянно или на длительный срок;
- каждый аутсорсинг-проект представляет собой специфическое решение, отраженное в специальном контракте между заинтересованными сторонами;
- перемещение функций или бизнес-процессов осуществляется с целью более полного соответствия требованиям рынка или конечного потребителя продукта или услуги.

Кроме того, также в ряде случаев перемещение функций или бизнес-процессов сопровождается перемещением активов компании. В данном случае аутсорсингом можно считать выделение части компании в отдельное производство, создание дочерней фирмы, продажу части активов внешней организации с последующим приобретением у нее соответствующих услуг по реализации перемещенных таким образом функций или бизнес-процессов. В качестве «третьей» стороны, т.е. аутсорсера, в реализации аутсорсинг-проекта может выступать как независимый партнер, так и организация, связанная с заказчиком прочными экономическими и правовыми отношениями.

Как методология бизнеса аутсорсинг не делает ограничений в выборе партнера. В аутсорсинг-проектах активное участие принимают крупные, средние и малые предприятия практически всех форм собственности. После принятия решения об использовании аутсорсинга руководство компании должно определить, как будет организована совместная с партнером-аутсорсером деятельность.

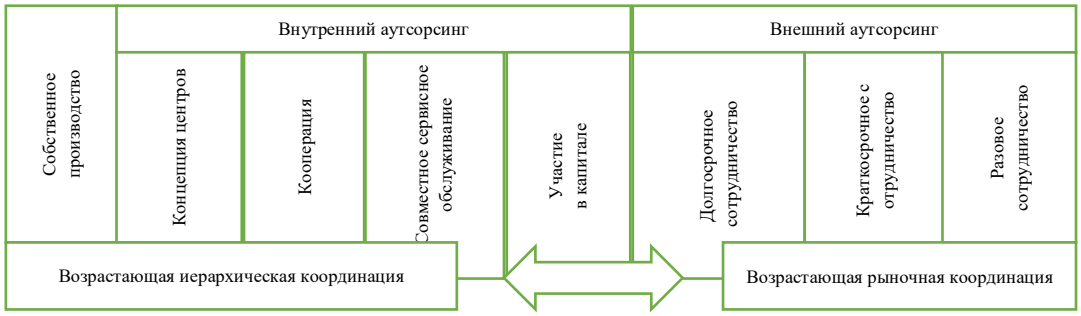


Рисунок 1 - Формы организации деятельности в рамках аутсорсинг-проекта

Форма партнерских взаимоотношений обычно выбирается заказчиком и зависит, прежде всего, от желания и возможности контролировать и координировать выполнение работы аутсорсером. При этом степень координации определяется правами на владение теми ресурсами, которые задействованы в реализации аутсорсинг-проекта с обеих сторон. Условия соглашения могут предусматривать различные с экономической и юридической точки зрения формы организации деятельности, что видно из рисунка 1.

Список используемой литературы:

1. Золотов В.А. Аутсорсинг — бизнес-стратегия и способ повышения конкурентоспособности компании // Железнодорожный транспорт. – 2016. - № 6

2. Котляров И.Д. Аутсорсинг: опыт теоретического описания // Экономика и экологический менеджмент. – 2019. - № 2

Комарова А.А., Зорина А.С.
Студентки 4 курса специальности «Экономическая безопасность»
Научный руководитель: ***Бурмистрова А.А.,*** *к.э.н, доцент,*
Учреждение «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г.Тамбов

ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ

Аннотация. *В данной статье рассмотрено понятие финансовой безопасности. Определены основные факторы, влияющие на характеристику обеспечения финансовой безопасности. Рассчитаны и проанализированы основные индикаторы финансовой безопасности России за 2022 и 2023 гг.*

Финансовая безопасность – это состояние финансовой защищённости государства, при котором оно способно противостоять, как внутренним, так и внешним угрозам.

Финансовая безопасность Российской Федерации для России стала новым понятием, разработка которого была обусловлена возникшими угрозами в кредитно-финансовой сфере России и принятием в 2000 г. новой «Концепции национальной безопасности Российской Федерации», утвержденной Указом Президентом РФ № 24. [1]

Финансовая безопасность Российской Федерации (России) есть составная часть экономической безопасности всей страны, основанная на независимости, эффективности и конкурентоспособности её кредитно-финансовой сферы, выраженной через систему критериев и показателей (индикаторов) её состояния, характеризующих сбалансированность финансов, достаточную ликвидность активов и наличие необходимых денежных, валютных, золотых и других резервов. [4]

В процессе оценки финансовой безопасности необходимо учитывать динамику определенных показателей, сравнивая фактические цифры с нормативами. Что же относится к показателям (индикаторам), которые использует специалист по финансовой безопасности:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах.
2. Доля расходов на здравоохранение в ВВП.
3. Доля расходов на образование в ВВП.
4. Расходы на национальную оборону.
5. Уровень безработицы.
6. Уровень монетизации.
7. Объём золотовалютных резервов.
8. Уровень инфляции.
9. Дефицит консолидированного бюджета.
10. Отношение величины государственного и внешнего долга.
11. Отношение совокупных активов банковской системы.
12. Рентабельность активов банков.
13. Рентабельность капиталов банковской системы. [5]

Каждый из этих показателей может характеризовать ту или иную сторону финансовой безопасности. Сравнивая их в динамике, можно сделать выводы о тенденциях развития государства. Эти показатели высчитываются по специальным формулам.

Есть ряд специальных аналитических методик, которые помогают специалистам диагностировать финансовое состояние государства.

1. Метод оценки динамики основных индикаторов. В этой методике специалисты анализируют динамику индикаторов, сравнивая их значения за текущий и предыдущий периоды. Индикаторы – это ряд специальных финансовых показателей, которые можно использовать для оценки финансовой безопасности. К ним могут относиться такие показатели, как инфляция, рентабельность, монетизация и др.

2. Метод оценки пороговых значений. По многим финансовым показателям существуют специальные нормативы, пороговые значения. [2]

Используя метод оценки пороговых значений, можно соотнести фактическое состояние индикаторов с существующими нормативами.

Используя данные методы оценки показателей, можно определить уровень финансовой безопасности. Он делится на:

- нормальный - текущие показатели приближены к пороговым;
- предкризисный – некоторые текущие показатели немного отклоняются от пороговых в худшую сторону;
- кризисный – большинство текущих показателей отклоняются от пороговых значений в худшую сторону;
- критический уровень – текущие значения показателей кардинально отличаются от пороговых значений в худшую сторону. [3]

В нашем анализе будем использовать метод оценки пороговых значений финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год.

Таблица 1 –Пороговые и фактические показатели финансовой безопасности России за 2022 и 2023 год

Показатель	Пороговое значение	2022	2023	Соответствие пороговому значению
Темп роста ВВП в текущих ценах, %	Не менее 5	+1,3	-3	Не соответствует
Доля расходов на здравоохранение в ВВП, %	Не менее 5	3,2	3,6	Не соответствует
Доля расходов на образование в ВВП, %	Не менее 5	3,5	4,6	Не соответствует
Расходы на национальную оборону, % к ВВП	Не менее 3	3,4	4,3	Соответствует
Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению	Не более 4	4,9	4,6	Не соответствует
Уровень монетизации (М2) на конец года, % к ВВП	Не менее 60	47	50	Не соответствует
Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл.США	Не менее 250	549,8	587,7	Соответствует
Уровень инфляции, %	Не более 4	3,05	4,91	Не соответствует
Дефицит консолидированного бюджета, % к ВВП	Не более 3	+1,9	4	Не соответствует
Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга к ВВП, %	Не более 30	12,1	17,8	Соответствует
Отношение совокупных активов банковской системы к ВВП %	Не менее 100	90,8	106	Соответствует
Рентабельность активов банков, %	Не менее 2	1,9	2,17	Соответствует
Рентабельность капитала банковской системы, %	Не менее 15	15	19,6	Соответствует

Таким образом, на основании таблицы 1, мы можем сделать следующие выводы:

1. Темп роста ВВП в текущих ценах ниже нормы на 8.
2. Доля расходов в здравоохранение в ВВП ниже нормы на 1,4.
3. Доля расходов на образование в ВВП ниже нормы на 0,4.
4. Расходы на национальную оборону соответствуют пороговому значению и равны 4,3.
5. Уровень безработицы по методологии МОТ превышает пороговое значение на 0,6.
6. Уровень монетизации (М2) на конец года ниже нормы на 10.
7. Объем золотовалютных резервов соответствует пороговому значению и равно 587.
8. Уровень инфляции превышает пороговое значение на 0,91.
9. Дефицит консолидированного бюджета превышает пороговое значение на 1.
10. Отношение величины государственного внешнего и внутреннего долга соответствует пороговому значению и равно 17,8.
11. Отношение совокупности активов банковской системы соответствует пороговому значению и равно 106.
12. Рентабельность активов банков соответствует пороговому значению и равно 2,17.
13. Рентабельность капитала банковской системы соответствует пороговому значению и равно 19,6.

Таким образом, мы можем сделать выводы, что в целом развитие финансовой безопасности в России имеет положительные тенденции развития.

Уровень финансовой безопасности России можно оценить как нормальный, так как текущие финансовые показатели практически не отклоняются от пороговых значений, приближены к ним.

Таким образом, основываясь на результатах анализа, необходимо сделать следующие выводы о том, что финансовая безопасность Российской Федерации определяется рядом показателей финансовой устойчивости, отражающих главные принципиальные национальные интересы, с помощью которых можно оценить состояние финансовой безопасности государства.

Список используемой литературы:

1. Аржанцев И.В. Финансовая безопасность Российской Федерации. Управление финансовой безопасностью государства. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

2. Судаков М.В. Финансовая безопасность государства. Москва: Юрайт, 2019.
3. Якушкин И.В. Международные индикаторы финансовой безопасности страны. Москва: Издательство Университет, 2017.
4. Артеменко С.Г., Гусева А.Е., Кочетов Е.Е. Финансовая безопасность Российской Федерации: теория, методология, практика. Москва: Издательство Юрайт, 2014.
5. Бекиян Г.А. Финансовая безопасность государства: методы и инструменты обеспечения. Москва: Издательство Юрайт, 2016.

Малютина М.А.,
Магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РОЛЬ И МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования теоретико-методологических аспектов повышения эффективности стратегического менеджмента организацией в условиях конкурентной среды. На основе обобщения теоретического материала в работе раскрываются сущность и роль стратегического менеджмента в обеспечении устойчивого развития организации.*

В современных условиях постоянных изменений и неопределенности внешней среды формирование механизма стратегического менеджмента приобретает особое значение. Как правило, большинство предприятий рассматривают свою деятельность в краткосрочной, среднесрочной и отчасти в долгосрочной перспективе. Стратегии развития предприятия, и тем более роли в развитии стратегического менеджмента, уделяется в лучшем случае очень мало внимания. Большинство же предприятий, особенно небольших, формированием методов и форм стратегического менеджмента не занимаются совсем, довольствуясь только формированием миссии и постановкой цели.

Роль стратегического планирования в системе менеджмента заключается в том, что планирование на микроуровне является основой взаимодействия множества внутренних и внешних экономических процессов, факторов и явлений.

Особую роль в стратегическом менеджменте играют применяемые методы и инструменты. Использование методов стратегического менеджмента дает возможность предприятиям снизить риски и неопределенность в условиях нестабильности внешней среды.

Целесообразность метода управления зависит от следующих факторов:

- общей методологии с оценкой эффективности производства;
- единства эффективности управления для всех уровней и объектов управления;
- учета фактора времени;
- оценки динамики эффективности во времени;
- надежности;
- объективности оценки;
- системности и комплексности при оценке факторов, влияющих на эффективность управления.

В качестве инструментов стратегического менеджмента в различных источниках рассматриваются методы аналитической деятельности. На основе проведенного анализа деятельности предприятия составляются прогнозы дальнейшего развития. К инструментам стратегического менеджмента относятся SWOT-анализ, PEST-анализ, GAP анализ, SNW-анализ, матрица BCG, система KPI, 20 ключей и другие [1].

Например, SWOT-анализ представляет собой инструмент, позволяющий на основе анализа сильных и слабых сторон предприятия, его возможностей и угроз разработать необходимую для данного предприятия стратегию, требуемую в сложившихся условиях, или пересмотреть действующую. С помощью PEST-анализа исследуется внешняя среда предприятия, воздействие экономических, политических, технологических и социальных факторов. GAP-анализ используется для коррекции деятельности предприятия, когда достигнутые результаты не соответствуют запланированным, выявления недостатков в работе службы маркетинга. SNW-анализ позволяет охарактеризовать внутреннюю среду предприятия, используя сильную сторону, слабую и нейтральную. Матрица БКГ использует в своем анализе два основных параметра: доля рынка и темпы его роста.

Сущность состоит в том, что берутся деньги из прибыльных видов деятельности и вкладываются в перспективные. Система KPI представляет собой мотивационную систему. С помощью этой системы сотрудники более эффективно работают. Перед работниками ставятся цели, которые необходимо достичь. Особого внимания в стратегическом менеджменте заслуживает такой инструмент, как портфельный анализ, который позволяет выявить неприбыльное производство и сосредоточить средства на перспективных направлениях. Для проведения портфельного анализа используется совокупность бизнес единиц, составляющая активы предприятия. С использованием метода экстраполяции прогнозируются параметры деятельности предприятия в будущем путем построения двухмерных матриц с такими критериями, как темпы продаж, доля рынка, стадия жизненного цикла [2].

В стратегическом анализе в последние годы все большее значение приобретает искусственный интеллект и машинное обучение. Способы их использования в данном контексте могут быть следующие:

- они позволяют анализировать большие объемы информации и на основе этого анализа прогнозировать дальнейшее развитие, выявлять закономерности и тенденции развития, что в стратегическом анализе выступает ключевым аспектом и может быть использовано для составления прогноза спроса или поведения конкурентов;

- искусственный интеллект может автоматически классифицировать клиентов, продукты или рыночные сегменты по различным критериям, что помогает предприятиям и организациям лучше понимать своих клиентов и адаптировать свои стратегии под их потребности;

- анализ текста и его обработка могут использоваться для мониторинга мнений клиентов, обзоров продуктов и новостей о компании, помогая выявлять настроения потребителей, репутацию компании, тем самым влияя на принятие стратегических решений;

- искусственный интеллект может оптимизировать распределение ресурсов, таких как бюджеты маркетинга, производственные мощности и снабжение, тем самым повышая эффективность производства и снижая издержки;

- при помощи алгоритмов машинного обучения прогнозируются риски, что может помочь в идентификации потенциальных рисков и уязвимостей в стратегическом планировании, давая возможность компаниям принимать меры предосторожности и разрабатывать более устойчивые стратегии;

- в некоторых случаях искусственный интеллект может использоваться для автоматического принятия решений на основе заданных критериев. Это особенно полезно в оперативном стратегическом управлении;

- машинное обучение может помочь в создании персонализированных стратегий продаж и маркетинга, учитывая индивидуальные предпочтения клиентов;

- мониторинг конкурентов и анализ этих данных с использованием искусственного интеллекта может помочь в отслеживании действий конкурентов и адаптации своих стратегий в ответ на их действия [3].

Искусственный интеллект и машинное обучение предоставляют организациям инструменты для более глубокого и аналитического стратегического анализа, что может привести к более успешным и устойчивым стратегиям развития бизнеса.

Заключение. Таким образом, сегодня, в условиях нестабильности внешней среды, ускорения научно-технического прогресса, разработка стратегии и использование инструментов стратегического менеджмента являются определяющими факторами для сохранения конкурентоспособности предприятия и дальнейшего развития. Именно стратегический менеджмент создает основу для эффективного развития предприятия. Прогнозируемый потенциал является емкой частью выбранной стратегии и определяет инструменты для развития, способы анализа и контроля. Когерентность потенциала и стратегии в стратегическом менеджменте позволяют решить ряд важных задач в развитии предприятия.

Список используемой литературы:

1. Умберг Э.Д. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] // Центр Управления Финансами. URL: https://center-yf.ru/data/ Menedzheru/Strategicheskii-menedzhment.php (дата обращения 01.09.2023).

2. Козлов Д.С., Сапунов А.В. Роль и место стратегии в деятельности организации // Modern Science. 2020. №4-3. С. 94–98.

3. Suriyankietkaew S. A Retrospective and Foresight: Bibliometric Review of International Research on Strategic Management for Sustainability, 1991–2019 // Sustainability. 2019. №12(1). P. 91. URL: https://sciprofiles.com/profile/161659 (date accessed: 04.10.2023).

Мирзабек Оркен Марленулы,
магистрант EMBA,
Казахстанско-Британский технический университет, г. Алматы.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ

Аннотация. *В данной статье рассматриваются ключевые показатели эффективности подбора персонала в современных условиях. Подбор квалифицированных сотрудников является критическим этапом для любой компании, влияя на ее конкурентоспособность и успех на рынке труда. В современном бизнесе особенно важно оценить эффективность процесса подбора сотрудников с использованием ключевых показателей.*

В современном мире, где бизнес-окружение постоянно меняется и конкуренция на рынке труда становится все более острой, разработка и внедрение эффективной системы подбора персонала становится ключевым стратегическим фактором для успеха любой компании.

Для устранения ошибок, допущенных на данном этапе, компании, зачастую, несут дополнительные расходы, такие как: затраты на повторный подбор персонала, расходы на адаптацию и т.д. [1].

По мнению М. Армстронга, «конечная цель процесса подбора персонала должна состоять в том, чтобы с минимальными затратами нанять определенное количество работников определенного качества для удовлетворения потребностей компании в человеческих ресурсах» [2].

На наш взгляд, эффективность подбора имеет два основных значения. Во первых, это экономичность, определяемая как отношение затрат к полученным результатам и выражает экономичность использования средств и ресурсов.

Во вторых, эффективность понимается как результативность, т.е. эффективность определяется как достижение максимального эффекта из доступных ограниченных ресурсов.

В настоящее время для оценки эффективности подбора кандидатов на работу специалисты используют следующие показатели

Рисунок 1 – Показатели эффективности подбора кандидатов на рабочие места
Примечание –составлено автором на основе источника [3]

Первый показатель достаточно субъективный, эффективность процесса подбора персонала будет напрямую зависеть от того, насколько завышены/занижены планы по набору персонала и требования к кандидатам, что приводит к очень условной оценке эффективности самого процесса отбора.

Второй показатель учитывает оба значения эффективности, но имеет существенный недостаток в том, что на конечную прибыль предприятия оказывает влияние еще целый ряд других факторов, начиная от уровня организации других процессов управления персоналом (адаптации, мотивации, обучения и др.), заканчивая рядом микро - и макроэкономических факторов.

Объективно оценить эффективность по этому показателю можно в том случае, если основные факторы, влияющие на прибыль организации, остаются фактически неизменными на протяжении длительного периода времени (например, в течение 1 года). Это маловероятно, а значит, и оценка эффективности процесса подбора по данному показателю будет проводиться со значительными погрешностями.

Третий и четвертый показатели более объективны, так как один оценивает экономическую эффективность без результативной, а второй, наоборот, результативную эффективность без экономичности. Использовать эти два показателя можно только комплексно.

Например, при снижении результативной эффективности высокое количество уволившихся в процессе испытательного срока может быть связано с дефицитом бюджета, выделенного на подбор персонала, т.е. экономическая эффективность в данном случае превалирует над результативной.

Соответственно, экономия средств на подбор персонала приводит к повышению экономической эффективности, но в тоже время может снизить результативную эффективность.

С другой стороны, повышение экономической эффективности при низкой результативной эффективности приводит к дополнительным издержкам предприятия: недополученной прибыли, дополнительным расходам на повторный поиск, привлечение, адаптацию новых сотрудников и др.

При каких условиях оптимально делать упор на экономию средств по подбору персонала, а при каких на первое место ставить учет результативной эффективности?

Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить, из чего складываются показатели экономической и результативной эффективности. Основными расходами на подбор персонала являются расходы на оплату СМИ для привлечения кандидатов, оплата работ кадровых агентств по подбору персонала, оплата работы самой службы управления персонала и т.д. [3]

Результаты, которые должны быть достигнуты на разных этапах подбора:

1. Этап поиска и привлечения кандидатов–численность привлеченных кандидатов с характеристиками, соответствующими требованиям вакансии (чем их больше, тем больше выбор).

2. Этап оценки и отбора привлеченных кандидатов–число уволившихся/уволенных сотрудников в течение года. Идеальная эффективность –это 100% экономичности, т.е. отсутствие затрат на подбор персонала, и 100% результативности (нет уволившихся новых сотрудников в течение первого года работы).

При каких условиях в процессе подбора персонала теоретически можно добиться высокой эффективности по обоим показателям?

1. Благоприятная конъюнктура рынка труда: избыток рабочей силы на рынке труда (не надо вкладываться в платные источники привлечения персонала).

2. Относительно невысокие требования к нанимаемым сотрудникам. Даже после объявления в бесплатных СМИ появляется достаточное число кандидатов. В связи с низкими требованиями к кандидатам минимизируются трудозатраты службы управления персоналом по оценке кандидатов (снижаются расходы на службу управления персоналом).

3. Хорошие условия труда в данной компании (в том числе и зарплата сотрудников). Высокий имидж компании как работодателя. Отсутствие затрат на повторный поиск и привлечение персонала в случае увольнения принятого сотрудника. Снижение трудозатрат службы управления персоналом.

Антиподом идеальной эффективности выступает низкая эффективность, т.е. затраты на поиск и привлечение превышают прибыль от нанятых сотрудников, высокий процент принятых на работу кандидатов увольняется в течение первого года работы.

Такая ситуация наиболее вероятна при следующих условиях.

1. Неблагоприятная конъюнктура рынка труда: недостаток рабочей силы на рынке труда. Чтобы найти требуемый персонал, необходимо задействовать максимум источников поиска персонала, включая платные: платные СМИ, кадровые агентства, платные сайты.

2. Высокие требования к нанимаемым сотрудникам. Даже после того, как задействовали максимум платных источников поиска, число кандидатов невелико. Тем не менее, чтобы выяснить степень соответствия качеств кандидата высоким требованиям вакансии, необходимо задействовать достаточно сложные методы оценки, что увеличивает трудозатраты службы управления персоналом или, более того, вынуждает прибегать к помощи платных ассесмент-центров, поскольку фактически нет кандидатов, которые оптимально соответствовали бы данной должности. Необходимо выбрать кандидата, минусы которого в дальнейшем можно компенсировать процессом адаптации, обучения или стимулирования.

3.Несоответствие условий труда, в том числе и зарплаты, уровню принимаемых на работу кандидатов приводит к текучести кадров, в связи с чем возникают дополнительные затраты на повторный поиск, привлечение и адаптацию нового персонала. Увеличиваются трудозатраты службы управления персоналом.

Таким образом, финансовые затраты на подбор персонала являются методом компенсации негативных факторов различной степени выраженности, влияющих на результативность подбора. Есть ли возможность при наличии всех перечисленных негативных факторов повысить экономическую эффективность подбора при условии сохранения необходимой результативности?

Такой вариант возможен, если не будет учитываться еще один важный фактор – время.

Время – фактор, определяющий период, в течение которого организация может компенсировать отсутствие сотрудника без особого ущерба для себя за счет внутренних резервов. Убытки из-за недополученной прибыли для организации являются допустимыми.

В свое время, основатель корпорации Sony Акио Морита сказал однажды: «Лишь одно может сделать предприятие успешным. Работники». Аналогичный посыл можно найти и в высказываниях других известных людей, например, американский предприниматель Ли Якокка говорил: «Бизнес создают 3 вещи: персонал, продукт и прибыль. При этом первый пункт лежит в основе остальных двух» [4].

Несомненно, что для повышения прибыли компании и поддержания её имиджа необходимо регулярно проверять и совершенствовать эффективность системы подбора персонала.

Список используемой литературы:

1. Комлев В. А., Носов А. Л. Комплексный анализ основных показателей эффективности подбора сотрудников // Концепт. –2016. –N 02 (февраль).– –0,4 п. л.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2007. –832 с.: ил. (Серия «Классика MBA»).

3. Процесс отбора персонала: важные подготовительные этапы. Региональная Программа Малого Бизнеса (RSBP) ЕБРР в Центральной Азии. IPC GmbH для ЕБРР. www.rsbp-ca.org Алматы, 2021 г.

4. Оценка и повышение эффективности подбора персонала. Данные официального сайта журнала StartExam Электронный ресурс https://www.startexam.ru/journal/likbez/otsenka-i-povyshenie-effektivnosti-podbora-personala/ дата обращения 19.03.2024).

Мусин А.Р.
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.,*** *доктор P.h.D., и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г.Астана

КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье рассматриваются возможности государства в формировании условий для развития предпринимательства, особую роль занимает сегмент малого бизнеса. Определяются условия и ограничения разработки и использования стратегий малого бизнеса. Определены ключевые ограничения в развитии малого бизнеса на современном этапе развития экономики и необходимость их учета при формировании стратегии развития предприятия. Государство и малый бизнес должны иметь общую цель, а именно акцент на промышленное производство, на изменение структуры экономики в сегменте малого и среднего бизнеса – это та перспектива, которая на сегодняшний день является важной и обоснованной.*

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств, крупных, с тенденцией к монопольным структурам, и небольших, складывающаяся под влиянием многих факторов. Крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Мелкий бизнес не требует значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Малые предприятия расширяют сферу приложения труда, создают новые возможности для трудоустройства, предпринимательской деятельности населения, развертывания его творческих сил и использования свободных производственных мощностей. На фоне глобальных экономических изменений малый бизнес является одним из приоритетных направлений развития нашей экономики.

Несовершенный механизм государственной защиты и неблагоприятные факторы, формирующие деловую среду бизнеса, говорят о настоятельной необходимости поиска внутренних источников развития, эффективных методов управления. Топ-менеджер малого предприятия должен выстраивать стратегию развития с целью достижения долгосрочного успеха фирмы. Актуальность проблематики заключается в том, что вопреки бытующему мнению о невозможности стратегического развития малого бизнеса для эффективного функционирования и максимизации прибыли необходимо формирование стратегии развития малых предприятий, поиск новых возможностей, достижения новых целей. Малый бизнес является неотъемлемой частью любой развитой экономической системы. Он способствует развитию конкуренции, ведет к насыщению рынка потребительскими товарами и услугами, эффективному использованию местных сырьевых ресурсов, в данной среде создается важная прослойка общества – средний класс. Сектор малого предпринимательства является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы. Он осваивает, как правило, экономические ниши, непривлекательные для крупного бизнеса. Предпринимательство – это самостоятельность в действиях. Сейчас класс предпринимателей только начинает формироваться.

С одной стороны, в данных экономических условиях предприниматели живут одним днем, не задумываясь о стратегической перспективе, что усугубляет их положение на рынке. С другой стороны, малое предпринимательство воспринимается как развитие собственного дела, как составляющая развития экономики нашей страны. Особенно это ощутимо на уровне муниципалитетов, где малые и средние коммерческие организации способствуют развитию территории, заинтересованность государства в развитии малого бизнеса связана с перспективой формирования среднего класса и благополучно развивающегося реального сектора экономики.

Государство в условиях нестабильной конъюнктуры рынка вырабатывает и предпринимает комплекс мер по всесторонней поддержки малого бизнеса и создает условия, обеспечивающие устойчивой рост и повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Но заинтересованность государства в развитии малого и среднего бизнеса обеспечивает малому бизнесу 20% успеха. Остальные 80% – это менеджмент, ресурсы, кадры, желание эффективно работать и развиваться. Главными критериями успешности малого бизнеса являются умение бизнеса противостоять различным внешним и внутренним проблемам, профессиональную пригодность менеджеров и сотрудников, грамотную организацию труда, возможность формировать и использовать в своей деятельности дополнительные финансовые источники. Вместе с тем предпринимательское общество можно разделить на тех, кто самостоятельно развивает свой бизнес, научился грамотно использовать государственную поддержку, и скептиков, которые не верят в реальность этой поддержки. В процессе осуществления своей деятельности бизнес находится под влиянием ряда условий. Эти условия можно разделить на три группы: общие (общеэкономического характера), территориальные и частные (преимущественно организационного, материально-технического, кредитного характера). Условия, сдерживающие развитие предпринимательства, являются ограничениями.

Сложность привлечения финансовых средств характеризуется труднодоступными для малого бизнеса формами кредитования с высокими процентными ставками. Высокие ставки, невысокая производительность труда приводят к росту издержек и, естественно, к низкой конкурентоспособности предприятий в сегменте малого бизнеса. Решать данную проблему необходимо за счет создания специальных инструментов, стимулирующих банки снижать нагрузку на малый бизнес. И такие инструменты существуют: программы МСП банка, деятельность гарантийных организаций, субсидирование. Но в целом политика «дорогих» денег – это макроэкономический уровень принятия решений государством. И пока государство не выберет для себя другие приоритеты, в том числе удешевление финансовых средств для всего бизнеса, проблема не будет решена. Недостаток квалифицированных трудовых ресурсов проявляется в дисбалансе на рынке труда и образовательных услуг. Природа малого предпринимательства содействует первоначальному накоплению капитала, и многие предприятия создаются социально уязвимыми группами населения – женщинами, молодежью без особой квалификации. Отраслевая структура нашей экономики и огромная территория страны с демографическими пустынями также оказывают влияние на формирование рынка труда и занятости. В Казахстане крупные компании являются системообразующими, они оттягивают на себя большую часть населения. Малый бизнес ориентируется, как правило, на региональный потребительский рынок.

Одной из причин слабой жизнедеятельности малых предприятий является недостаточная обоснованность стратегий их развития в связи с невозможностью использования в малом бизнесе моделей, которые применяются для обоснования стратегии крупных корпораций из-за отсутствия информационной базы. На наш взгляд, целесообразно предложить малому бизнесу банк готовых моделей стратегий, которые объединяют успешный опыт деятельности предприятий в этом сегменте. Чтобы стать стратегией развития, текущий набор ограничений и задач фирмы должен превратиться в систему: все мероприятия должны быть ориентированы на долговременные цели, увязаны по ресурсам и времени, а также эффективно сочетаться и дополнять друг друга. Стратегии развития малого бизнеса будут эффективны при определенных условиях и состоянии среды. Выбор стратегии осуществляет топ-менеджер коммерческой организации с учетом определенных критериев развития: предсказуемость внешней среды, потенциал фирмы, фактор времени, уровень риска, опыт реализации предыдущих стратегий. В практике стратегического менеджмента многообразие стратегий базируется на четырех фундаментальных стратегиях (каждая из них эффективна при определенных условиях и состоянии среды, все остальные являются их модификацией):

1. Стратегия ограниченного роста. Цели развития устанавливаются «от достигнутого» и корректируются в соответствии с изменяющимися условиями. Это стратегическая альтернатива, которая характеризуется целями, установленными на уровне прошлых достижений. Она приемлема для малых предприятий, занимающих достаточно долго стабильное положение на рынке.

2. Стратегия роста. Характерна для фирм, которые в качестве генеральной цели развития выдвигают цели роста – прибыли, доли рынка, объема продаж. В практике приемлема для малых предприятий с инновационными продуктами, стремящихся к дальнейшему росту.

3. Стратегия сокращения. Реализуется при спадах и кардинальных изменениях в экономике, включает варианты ликвидации, сокращения и переориентации. Учитывая высокую гибкость малого бизнеса, данную стратегию можно рассматривать в качестве стратегии обновления бизнеса.

4. Комбинированная стратегия. Представляет собой комплекс всех базовых стратегий, характерна для крупного бизнеса. Преимущество малых предприятий перед большими компаниями состоит в том, что они быстро перестраивают и корректируют свою программу развития в зависимости от реалий настоящего времени. Поэтому основными стратегиями поведения малого предприятия являются: – стратегия копирования («ложный гриб»). Малая фирма использует результаты научно-технических достижений крупного бизнеса, создавая копии продуктов и являясь их ценополучателями; – стратегия оптимального размера («премудрый пескарь»). Малая фирма занимает свою нишу и удерживает данные позиции, не увеличивая масштабы своей деятельности; – стратегия участия в продукте крупной фирмы («жалящая пчела»). Предполагает участие в продукте крупной компании, которая отказывается от неэффективных этапов производства в пользу мелких фирм. Но малый бизнес в данном случае попадает в полную зависимость от крупной компании; снизить такой риск малая фирма может за счет ограничения доли оборота, приходящегося на крупный бизнес; – стратегия использования преимуществ крупной фирмы («хамелеон»). Использование малой фирмой достоинств крупной компании, стратегия франчайзинга.

Стратегии развития малых предприятий имеют свои модификации [1]: – стратегия совершенствования функций менеджмента. Предусматривает развитие нового этапа малого бизнеса. На первый план при разработке стратегии выдвигаются задачи эффективного менеджмента, совершенствования организационной структуры фирмы, минимизации издержек, совершенствование логистики, четкая координация партнерских отношений; – стратегия усиления микроэкономических взаимодействий внутри малого бизнеса. Позволяет сконцентрировать усилия взаимовыгодного взаимодействия между микро предприятиями на фоне неблагоприятной экономической среды и слабой государственной поддержки; – стратегия усиления горизонтальных взаимодействий малых предприятий. Предполагает усиление горизонтального сотрудничества внутри сектора малого бизнеса, альянс малых предприятий, который

позволяет снизить транзакционные издержки, реализовать совместные проекты. Таким образом, стратегия позволяет малому предприятию определить способы достижения реальных целей в условиях постоянно меняющейся конъюнктуры рынка. Единой стратегии для всех форм бизнеса не существует, каждая фирма уникальна и должна использовать весь свой внутренний потенциал. Для эффективного развития данного сектора экономики необходима соответствующая государственная политика. Государство и малый бизнес должны иметь общую цель, а именно акцент на промышленное производство, на изменение структуры экономики в сегменте малого и среднего бизнеса – это та перспектива, которая сегодня является важной и обоснованной. Поэтому при формировании стратегии предприятия в указанном сегменте, нацеленной на успех, нельзя не учитывать важную роль государства, которое создало или должно создавать благоприятные условия для бизнеса.

Одним из самых известных подходов к разработке бизнес стратегий, как в малом, так и в среднем бизнесе, является концептуальная основа одного из родоначальников концепции стратегического менеджмента И. Ансофф – «Матрица Ансоффа». Данная концептуальная основа позволяет идентифицировать возможности для роста организации. Она представляет четыре стратегии роста в форме матрицы.

1. Стратегия проникновения на рынок – в этом случае фирма будет концентрировать усилия на продаже большего объема своей продукции ее существующим клиентам для увеличения доли рынка.

2. Стратегия разработки нового продукта – требует изменения операционных процессов и научно-исследовательской деятельности, оценки нужд потребителей, использования своего бренда для представления нового продукта существующим клиентам.

3. Стратегия расширения рынка связана с развитием новых рынков или рыночных сегментов для существующих продуктов и услуг фирмы.

4. Диверсификация – концентрация усилий будет направлена на развитие новых продуктов и услуг, а также продаже их новым рынкам. Данная стратегия считается самой рискованной, так как у компании мало опыта или он отсутствует, поскольку входит в новый рынок с новой продукцией. Вышеупомянутая матрица не дает итогового решения следования конкретному направлению, но предлагает различные альтернативы, с помощью которых можно достигнуть миссии или роста [2]. Критику данной матрицы приводит профессор С. Харпер. Первой он обсуждает стратегию проникновения на рынок, утверждая, что нет ничего предпринимательского в этой стратегии. Согласно С. Харперу компания может быть успешной, следуя этой стратегии, когда рынок растет, однако после того как рынок насыщается – соревнование становится интенсивным. Большинство исполнительных директоров считают данную стратегию безопасной, так как она не подразумевает значительных изменений. Но С. Харпер утверждает, что данная стратегия опасна тем, что компания встречается с повышенной конкуренцией, менеджмент компании не обращает внимания на возникшие возможности, новые технологии могут сделать продукцию и услуги компании устаревшими в течении одних суток. Второй, он критикует стратегию расширения рынка. С. Харпер утверждает, что это стратегия краткосрочного типа и тоже не содержит предпринимательского духа. Следуя этой стратегии, фирма не уменьшает рисков устаревания ее продуктов/ услуг и снижения потребительского спроса. Автор также считает остальные стратегии матрицы устаревшими и приводит стратегии, которые актуальны сегодня. Вместо этих стратегий С. Харпер предлагает свои альтернативные стратегии. Первая стратегия, которую предлагает С. Харпер, называется стратегией инновации продукта. В данной стратегии фирма также должна обращать внимание на нужды потребителей, как и в стратегии развития продукта, но дополнительно она должна создавать продукт повышенного качества с помощью разработки новых технологий. Другую стратегию, которую предлагает автор, является стратегией создания нового рынка. Данная стратегия включает два риска: 1) фирма вступает в новый рынок 2) у фирмы нет или мало опыта работы в этом рынке. Стратегия создания рынка включает выявление развивающегося рынка и предоставления продуктов уже устоявшихся рынков.

Примерами могут быть отели, которые внедрили технологии телекоммуникации, такие – как видеоконференции. Данные организации предвидели, что бизнесмены предпочтут видеоконференции полетам на самолетах. Преимущество этой стратегии заключается в том, что не нужно разрабатывать новый продукт. Необходимо взять уже существующие технологи, получить лицензионное соглашение или учредить совместные предприятия и представить продукт развивающимся рынкам. Согласно С. Харперу менеджмент должен предвидеть нужду потребителей или институтов раньше своих конкурентов [3]. Кайдзен. Широко-распространенной философией бизнес развития, произошедшей от японских всемирно известных компаний, является философия управления бизнесом «Кайдзен». Видный японский экономист Масаки Имаи пишет, что стратегия «Кайдзен»- это ключ к конкурентоспособности Японии на глобальном уровне. Она является центральной концепцией в менеджменте японских компаний [4]. Различные источники литературы подтверждают, что «Кайдзен» актуальна не только для крупного бизнеса, но и для компаний малого и среднего бизнеса (МСБ). Д. Сокефан и др. проводили исследования того, как техника «Кайдзен» влияет на рентабельность и жизнеспособность малого и среднего бизнеса, проанализировав 2685 предприятий МСБ. Исследования показали, что субъекты МСБ, которые внедрили технику управления затратами Кайдзен, были более успешны в получении информации о затратах и это приводит к их выживанию и прибыльности в отличие от других компаний [4]. Маленький бизнес это не большой бизнес маленьких размеров. Один из авторов, глубоко исследовавший проблемы предпринимателей в

США, является Майкл Гербер. В своей работе автор изучает малый бизнес в стадии его развития. Гербер анализирует основные причины, по которым закрывается малый бизнес США. Он описывает стадию взросления малого бизнеса. Прежде всего, автор объясняет, почему многие владельцы малых предприятий работают чрезмерно напряженно и их нагрузка превышает иногда нагрузку наемных работников; при этом их усилия не всегда приводят к успеху.

Менеджмент малого бизнеса – это особое направление, характеризуемое жестким ограничением в финансовых ресурсах, недостатком подготовленного персонала, краткосрочным управленческим видением, связанным с волатильностью конкурентной среды. Ликвидность должна быть самой приоритетной задачей. Многие бизнес модели большого бизнеса не могут быть применены в малом бизнесе. Обычно подобные модели подразумевают стабильное состояние, которое редко меняется. Большинство малых компаний достигают хороших результатов при консервативных темпах роста. Малый бизнес не может позволить себе многих видов профессионального сервиса. Менеджер/владелец малого бизнеса нуждается в широком кругозоре универсала и умении терпеть беспорядок, принимать различные роли и не отклоняться от основных принципов[5]. Т. Зиммерер и др. убеждены, что у стратегического планирования МСБ есть свои особенности. Он приводит следующие рекомендации в отношении стратегического плана МСБ. План должен быть:

1) относительно краткосрочным, рассчитанным на 1-2 года;

2) менее формальным и не чрезмерно структурированным;

3) Подготавливаться с участием работников организации и внешних консультантов для надежности и всесторонности;

4) Не начинаться с постановки целей, так как постановка целей может помешать творческому процессу стратегического менеджмента;

5) гибким, так как конкурентная среда меняется быстро и никакой план не может быть постоянным;

6) построен на основе стратегического мышления, соединяя краткосрочные цели с долгосрочными [6].

Как показал обзор литературы, стратегии ведения крупного бизнеса существенно отличаются от стратегий ведения бизнеса в малых компаниях. Во-первых, крупный бизнес уже достиг определенных высот и не так чувствителен к проблемам выживания и развития как малый бизнес. Если рассмотреть стадии развития малых компаний, можно увидеть, что на первых этапах все зависит от собственников бизнеса. Они являются основным источником энергии, идей и основными организаторами. Трансформация малого бизнеса начинается с его создания. В периоды трансформации меняется не только бизнес структура и модели, но и личности предпринимателей. Для того, чтобы расширить свой бизнес, предприниматель должен быть не только хорошим специалистом, но уметь эффективно делегировать нагрузку на других членов своей команды. Чтобы у него это получалось, он должен суметь построить систему, которая не будет требовать от него полного погружения в техническую часть и выполнения всей работы. При этих обстоятельствах у него будет возможность развивать свой бизнес всесторонне.

Другими навыками, которыми должен обладать владелец малого бизнеса, является умение управлять наличностью. По мере развития своего бизнеса, с увеличением клиентской базы и необходимостью инвестирования в основные фонды, вопрос управления наличностью становится актуальным. Многие предприятия МСБ уходят из бизнеса в связи с тем, что привлекают чрезмерно большие финансовые обязательства и не умеют управлять ликвидностью своих компаний. Владельцы малого и среднего бизнеса должны быть универсалами и уметь выступать в разных ролях, особенно на начальном этапе развития их компаний. Они должны иметь навыки эффективного продвижения своей продукции, подбора нужного персонала. Кроме того, на наш взгляд, с самого начала их бизнеса предприниматели должны обладать лидерскими способностями и уметь мотивировать других людей в связи с тем, что без необходимой рабочей силы бизнес не сможет реализовать свой потенциал.

Список используемой литературы:

1. Айтжанова Д.А. Совершенствование механизма повышения конкурентоспособности фирмы в условиях интеграции мирового сообщества, Евразийский институт рынка, г. Алматы, 2009.

2. Гербер Э. М, Малый бизнес: от иллюзий к успеху, возращение к мифу предпринимательства, Олимп Бизнес Москва, 2005.

3. Джумагельдиева Т.А. (2003), Конкуренция: теория и механизмы развития, Алматы. ISBN 9965-530-78-5

4. Масаки И. Кайдзен, ключ к успеху японских компаний, Альпина Паблишерз, перевод с английского языка – 4 е изд. ISBN 978-5-9614-1163-8, 2009. 5. Портер М.Э., Конкуренция: Пер. с англ. Издательский дом «Вильямс», 2003-496 с., ISBN 5-8459-0055-7 (рус.)

6. Сагадиев К.А. Реформы: аналитический взгляд. Книга вторая (статьи, выступления, интервью), Научно полиграфическая издательская компания «Gauhar», 2006, 286с

Мухамбетов Е.Ж.,
интерн 7 курса НАО «МУА»
Научный руководитель: ***Турекулова А.Н.,*** *доктор PhD*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЗДОРОВЬЕ МОЛОДЕЖИ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ЖИЗНЕННАЯ ЦЕННОСТЬ И ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В статье обосновывается необходимость формирования у старшеклассников восприятия здоровья как одной из важных жизненных ценностей. Проанализирована заболеваемость молодых людей по классам болезней. Выявлены наиболее распространенные среди них заболевания. Представлены результаты исследования среди старшеклассников. Определено, что здоровье является для них отвергаемой ценностью. Предложены рекомендации по формированию здорового образа жизни.*

Как известно, ценностные ориентации являются важнейшими элементами внутренней структуры личности. Ценностные ориентации личности в ее общей структуре выполняют роль «стратегической» линии поведения. Они формируются, как правило, при усвоении социального опыта и обнаруживаются в целях, идеалах, убеждениях, интересах и других проявлениях личности. В настоящее время все более актуальной становится проблема формирования ценностных ориентаций детей и подростков на здоровый образ жизни.

Не вызывает сомнения тот факт, что здоровые люди должны быть таким же продуктом «производства» государства, как сталь в металлургии и хлеб в сельском хозяйстве. В то же время здоровая нация является безусловным признаком сильного государства. Физическое и духовно нравственное здоровье населения определяет интеллектуальный потенциал, экономические возможности и обороноспособность страны.

Согласно данным Всемирной организации здравоохранения, уровень здоровья населения на 20% зависит от наследственности, на 20% - от социальных условий, на 10% - от уровня здравоохранения и на 50% - от образа жизни.

В любом цивилизованном обществе забота о здоровье подрастающего поколения является приоритетной задачей.

Класс болезни	Год		Отклонения 2022 г. от 2021 г.	
	2021	2022	(+,-)	%
Всего, в том числе:	762 869	782 854	19 985	105,2
Болезни системы кровообращения	13 878	12 918	-960	86,2
Болезни органов пищеварения	80 621	90 163	9 542	111,8
Болезни крови	38 294	35 709	-2 585	93,2
Болезни органов дыхания	244 058	254 574	10 516	104,3
Болезни глаза	80 544	81 686	1 142	101,4
Болезни нервной системы	58 041	60 018	1 977	103,4
Болезни кожи	39 157	41 385	2 228	105,7
Болезни костно-мышечной системы	35 203	38 016	2 813	108,0
Травмы, отравления	31 911	34 986	3 075	109,6
Болезни мочеполовой системы	30 874	29 009	-1 865	94,0
Эндокринные болезни	29 417	28 417	-1 000	96,6
Болезни уха	22 231	24 632	2 401	110,8
Инфекционные и паразитарные болезни	15 754	14 339	-1 415	91,0
Психические расстройства	11 081	11 539	458	104,1
Врожденные аномалии	11 112	11 131	19	100,2

Таблица 1 – Заболеваемость молодежи в возрасте 15-17 лет, зарегистрированных в лечебно-профилактических организациях, человек

В соответствии с данными таблицы 1, в 2022 году по сравнению с предыдущим годом число молодых людей в возрасте 15-17 лет, зарегистрированных в лечебно-профилактических организациях, в целом по республике увеличилось на 19985 человек или на 5,2%. В разрезе классов болезней наибольший прирост заболевших молодых людей наблюдается по болезням органов пищеварения, болезням уха и болезням костно-мышечной системы. По болезням глаза, нервной системы и врожденным аномалиям произошел незначительный прирост заболевших. При этом уменьшилось числа пациентов в возрасте 15-17 лет, у которых обнаружены болезни системы кровообращения, крови, мочеполовой системы, а также эндокринные, инфекционные и паразитарные болезни [1].

При этом примерно третья часть (32,5%) молодых людей в возрасте 15-17 лет имеет проблемы с органами дыхания; 11,5% молодежи страдает от болезней органов пищеварения, а 10,4% - болезней глаз. Еще меньше больных, у которых обнаружены болезни нервной системы; доля этих пациентов составляет 7,7%. Меньше всего зарегистрировано молодых людей с болезнями системы кровообращения (удельный вес 1,7%), инфекционными и паразитарными болезнями (1,8%), психическими расстройствами (1,5%) и врожденными аномалиями (1,4%).

Не секрет, что здоровье человека, возникновение тех или иных заболеваний, их течение и исход, продолжительность жизни зависят от большого числа факторов. Все факторы, определяющие здоровье, как правило, делят на факторы, укрепляющие здоровье (факторы здоровья) и факторы, ухудшающие здоровье (факторы риска).

К основным факторам образа жизни, укрепляющего здоровье, можно отнести, в частности, такие факторы, как отсутствие вредных привычек; адекватная физическая нагрузка; внимательное отношение к своему здоровью.

Опрос, проведенный среди учеников старших классов средних общеобразовательных школ Жамбылской и Мангистауской областей относительно их жизненных ценностей, показал, что среди всех жизненных ценностей здоровье является не самой приоритетной ценностью. Так, из 342 учеников городских школ Жамбылской области только 7 человек (2%) планирует выбирать профессию, которая бы негативно не повлияла на здоровье, а также следят за состоянием своего здоровья. Среди учеников сельских школ данного региона доля учеников с подобной установкой еще меньше (0,8%). Аналогичного мнения придерживается 1,3% учеников городских школ и 0,9% учеников сельских школ Мангистауской области.

Жизненные ценности	Жамбылская область		Мангистауская область		Средний результат
	город	село	город	село	
Здоровье	-48	-24	-31	-11	-28,5
Материальная обеспеченность	+39	+54	+41	+29	+40,8
Творчество	-14	+22	+6	+21	+8,8
Семья	-53	+14	+26	+7	-1,5
Карьера	+14	-14	+29	+6	+8,8
Служение	-14	+13	-3	+6	+0,5
Слава	+39	+6	+47	+11	+25,8
Отдых	+1	-1	+8	-5	+0,8

Таблица 2 - Обобщенный результат по жизненным ценностям учеников старших классов Жамбылской и Мангистауской областей

На основе расчетов по каждому ученику старших классов был получен обобщенный результат, представленный в таблице 2. Расчеты осуществлялись в соответствии с методикой Г. Резапкиной [2]. Выяснилось, что, независимо от региона проживания и местности расположения учебного заведения, здоровье для старшеклассников является отвергаемой ценностью.

Главными факторами образа жизни, ухудшающими здоровье, как известно, являются курение, алкоголь, наркомания, токсикомания, злоупотребление лекарственными средствами. По результатам опроса старшеклассников выяснилось, что 3,6% опрошенных вполне положительно относится к употреблению крепких спиртных напитков. При этом 13% респондентов равнодушно относится к тому, что пьют другие, а 39,9% учеников в категорической форме являются противниками спиртных напитков. Разное отношение у старшеклассников к такой вредной привычке, как курение. Так, практически половина, то есть 48,6% опрошенных, категорически выступает против курения. В то время как примерно пятая часть (24,6%) курит регулярно, а 6,2% - периодически. Имеется еще одна категория учеников (20,7%), которая не курит, но к курению других относится нейтрально.

Очевидно, что старшеклассники не видят в качестве своих жизненных целей сохранение физического и психического здоровья. Для подавляющей части учеников проблема здоровья неактуальна и они не задумываются об этом. В то же время они не до конца понимают смысла этой ценности.

В связи с этим, на наш взгляд, учебные заведения, начиная со школьной скамьи, должны проводить следующие мероприятия:

1) организация мер по донесению молодому поколению основной информации о здоровом образе жизни; популяризация ЗОЖ в рекламе и PR;

2) важно не только проинформировать, но и доказать необходимость ЗОЖ для каждого человека;

3) организация образовательным учреждением антипропаганды алкоголя, табака, а также организация мероприятий, цель которых - пропаганда спорта в массы.

Статья подготовлена в рамках проекта на тему ИРН AP13068599 «Социально-трудовое и экономическое поведение молодежи в условиях становления цифрового общества как форма проявления жизненных целей и ценностных ориентаций»

Список используемой литературы:

1. Здоровье населения Республики Казахстан и деятельность организаций здравоохранения в 2022 году. Статистический сборник. – Астана, 2023

2. Ульянина О.А., Радчикова Н.П. Психодиагностика ценностных ориентаций подростков: результаты стардартизации методики «Иерархия жизненных ценностей Г.В. Резапкиной // Социальная психология и общество. – 2023. – Т. 14. - № 3

Мухамбетов Е.Ж.,
Интерн 2 курса НАО «МУА»
Научный руководитель: ***Кеулимжаев Н.М.,*** *ассистент,*
НАО «Медицинский университет Астана», г. Астана

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ» КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В статье рассматривается первый этап реализации Национального проекта «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация». Показаны направления осуществления проекта с выделением принципиально новых задач. Представлены источники и структура финансирования проекта. Проведен анализ отдельных показателей по одному из направлений проекта. Установлены причины невыполнения запланированных показателей.*

Национальный проект «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация» является правопреемником Государственной программы развития здравоохранения РК. Предполагается, что проект включает конкретные, достижимые задачи. Срок реализации проекта охватывает 2021-2025 годы [1].

В целом Национальный проект состоит из 4 направлений, показанных на рисунке 1. При этом следует подчеркнуть, что наращивание научного и кадрового потенциала для фармацевтической и медицинской промышленности, а также развитие производства лекарственных средств и медицинских изделий относятся к новым задачам проекта. Очевидно, что все направления Проекта нацелены на укрепление здоровья нации.

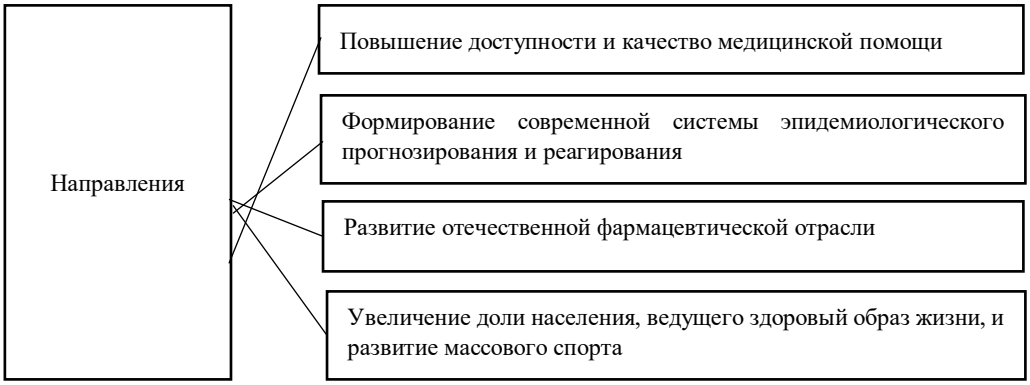


Рисунок 1 – Направления реализации национального проекта «Здоровая нация»

Источниками финансирования проекта «Здоровая нация» в период его реализации выступают республиканский бюджет – 2460,5 млрд. тенге, внебюджетные средства – 966,7 млрд. тенге, местный бюджет – 209,3 млрд. тенге. Структура источников финансирования проекта представлена на рисунке 2.

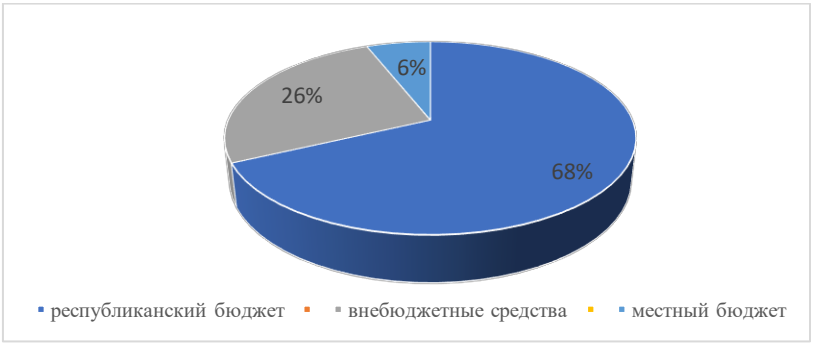


Рисунок 2 – Источники финансирования национального проекта «Здоровая нация», %

В таблице 1 представлены показатели направления 3 – Доступные лекарственные средства и медицинские изделия отечественного производства. В 2022 году по сравнению с предыдущим годом число новых производств по выпуску лекарственных средств и медицинских изделий увеличилось в 2 раза, а по сравнению с планом на 2022 год – на 3 единицы или на 60% [2].

Таблица 1 – Выполнение показателей по направлению – доступность лекарственных средств и медицинских изделий отечественного производства

Показатель	2021 г. (факт)	2022 г.		Отклонение факта от плана, %	Результат
		план	факт		
Количество новых производств по выпуску лекарственных средств и медицинских изделий, ед.	4	5	8	160,0	Достигнут
Уровень зрелости бенчмаркинга ВОЗ национального регулятора, уровень	2	2	2	100,0	Достигнут
Доля лекарственных средств и медицинских изделий отечественного производства на локальном фармацевтическом рынке (в стоимостном выражении), %	23,4	28,0	29,0	103,6	Достигнут
Доля закупа лекарственных средств и медицинских изделий с местным содержанием через систему единой дистрибуции в рамках ГОБМП и ОСМС, %	37,0	37,0	34,0	91,9	Не достигнут

Новые производства были открыты в разных регионах Казахстана:

1. Акмолинская область – производство шприцевых насосов (ТОО «Сапа Мед Астана»)
2. Атырауская область – завод по производству системы медицинского газоснабжения (ТОО «Артель Инжиниринг»)
3. Восточно-Казахстанская область – производство марли медицинской хлопчатобумажной отбеленной нестерильной в кусках (ТОО «Альянс-MEDICA»)
4. Жамбылская область – производство калоприемника однокомпонентного, одноразового дренируемого COMFORT 1 (ТОО «Жамбылское учебно-производственное предприятие общественного объединения «Казахское общество слепых»)
5. Жамбылская область - производство инактивированной вакцины против коронавирусной инфекции COVID-19 (QazVac) (РГП на ПХВ «Научно-исследовательский институт проблем биологической безопасности»)
6. Жамбылская область - производство шовного хирургического материала (ТОО MEDCOM QAZAQSTAN)
7. г. Шымкент – производство лекарственных и гигиенических средств (ТОО Dentafill Kazakhstan)
8. г. Шымкент - производство изделий и средств индивидуальной защиты (ТОО «Эко-Фарм»).

Правда, доля лекарственных средств и медицинских изделий отечественного производства на локальном фармацевтическом рынке в стоимостном выражении остается все еще на недостаточном уровне. Так, в 2022 году по отношению к 2021 году данный показатель возрос на 24%, а по сравнению с планом – на 3,6%.

В то же время нужно отметить, что фактическая доля закупа лекарственных средств и медицинских изделий с местным содержанием через систему единой дистрибуции в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) и обязательного социального медицинского страхования (ОСМС) оказалась ниже запланированного уровня на 8,1%. Иначе говоря, если плановый показатель в 2022 году составлял 37%, то фактический показатель оказался равным 34%. Невыполнение плана объясняется стабилизацией эпидемиологической ситуации в стране, что способствовало снижению объемов закупок лекарственных средств для лечения COVID-19, в том числе закупок вакцин.

Кроме того, в 2022 году план по созданию постоянных рабочих мест не был выполнен на 685 единиц или на 40,3%. Связано это, прежде всего, с тем, что не были построены 2 научно-инновационных центра: Национальный координационный центр экстренной медицины (г. Астана) и Национальный научный центр инфекционных болезней (г. Алматы), финансирование которых осуществляется за счет средств АО «ФНБ «Самрук-Казына».

Статья подготовлена в рамках проекта на тему ИРН AP13068599 «Социально-трудовое и экономическое поведение молодежи в условиях становления цифрового общества как форма проявления жизненных целей и ценностных ориентаций»

Список используемой литературы:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении национального проекта «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация»: утв. 12 октября 2021 года № 725

2. Ежегодный отчет Министерства здравоохранения Республики Казахстан по реализации национального проекта «Качественное и доступное здравоохранение для каждого гражданина «Здоровая нация» за 2022 год // online.zakon.kz/Document

Мухаметжанов Е.С.,
магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Uuivetsity», г. Астана

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В научной статье освещается роль мотивации персонала в контексте оптимизации функционирования организации. Проанализированы различные аспекты мотивации, влияющие на достижение организационных целей. В работе подчеркивается важность проведения предварительного мониторинга при внедрении мотивационной системы в организации, включая анализ текущей системы мотивации, оценку кадрового состава и мотивационной сферы персонала.*

В условиях современного развития экономики мотивация сотрудников играет важную роль в развитии менеджмента организации, так как воплощение определенных видов работы возлагается именно на персонал предприятия. Эффективное использование и развитие персонала современной организации, и, соответственно, эффективность ее функционирования существенно зависит от мотивации труда, которая «выступает своеобразным комплексом внутренних и внешних факторов, подталкивающих работника к эффективной деятельности» [1].

Общепринято представлять мотивацию как совокупность факторов, направленных на улучшение работоспособности и активности персонала во время выполнения своих профессиональных обязанностей (рисунок 1).

Рисунок 1 - Факторы, влияющие на мотивацию персонала

Таким образом существует множество различных способов мотивировать сотрудников в компании, и выбор определенного подхода зависит от уровня развития системы мотивации, общей системы управления и особенностей деятельности фирмы.

Среди эффективных механизмов мотивации высокой трудовой активности можно выделить организационные методы и морально-психологические факторы, денежные премирования. К примеру, эффективность денежного премирования определяется правильным выбором критериев в зависимости от подразделений, уровня должностей, итоги работы сотрудников [2].

Вместе с тем, кроме экономических (материальных) способов мотивации существуют организационные и морально-психологические способы.

Организационные способы мотивации (мотивирования) включают в себя такие как:

– участие в делах компании;

– возможность обучиться новым знаниям и навыкам;

– обогащение содержания труда.

Морально-психологические подходы к мотивации включают в себя ряд методов такие как создание благоприятной рабочей атмосферы, поддержка саморазвития и самореализации, поощрение самооценки и удовлетворения от работы, а также использование позитивного подкрепления и признания достижений сотрудников. Заслуженные награды, такие как ордена, медали, нагрудные знаки, присвоение почетных званий также эффективно стимулируют сотрудника к дальнейшим достижениям и поощрению.

Одним из ключевых факторов мотивации являются большие цели и задачи, которые возлагаются на сотрудников. Каждое задание должно содержать элемент вызова, который побуждает сотрудников к эффективной работе и преодолению трудностей. Подобные цели отлично мотивируют сотрудников и помогают им постоянно развиваться и совершенствоваться [3].

В современных условиях разработка и внедрение эффективной системы стимулирования персонала является одной из сложнейших задач менеджмента. Множество компаний сталкиваются с реальными трудностями при создании и осуществлении действенной системы мотивации:

– Недостаточное понимание ценности мотивации персонала. Многие работодатели ошибочно полагают, что достаточным мотиватором является простое наличие рабочего места. Однако, даже при одинаковом рабочем месте и заработной плате, сотрудник в одной компании может проявлять максимальную преданность и самоотдачу, а в другой – выполнять свои обязанности формально и без энтузиазма.

– Преобладание «карательной» системы мотивации персонала. В итоге сотрудник испытывает больше негативных эмоций, что негативно влияет на его мотивацию и работоспособность.

– Не учитываются ожиданий сотрудников. В данном случае причина – отсутствие обратной связи с руководством.

– Большой временной интервал между получением хорошего результата и поощрением. Выдача поощрения сотрудникам через слишком большое время после получения хорошего результата в работе – серьезная ошибка. Данное обстоятельство вызывает резкую и обоснованную критику в адрес руководства.

– Отсутствие мониторинга системы мотивации. Контроль и отслеживание эффективной работы системы мотивации – важное условие. Оно должно выполняться не только потому, что у сотрудников меняются ожидания и интересы: кроме того, они просто привыкают к мотивирующему фактору, и он перестает влиять на повышение эффективности их работы.

– Отсутствие поддержки системы мотивации. Недостаточно разработать систему мотивации персонала, не менее важно поддерживать ее на «работающем» уровне. Поддержка –значительный этап мотивации персонала.

Отсутствие информации о факторах мотивации среди персонала является неприемлемым. Сотрудники должны быть осведомлены о возможных поощрениях со стороны руководства в случае достижения хороших результатов в работе.

При внедрении мотивационной системы в конкретной организации целесообразно проведение предварительного мониторинга, который предусматривает анализ существующей системы мотивации, оценку качественного состава работников и мотивационную сферу персонала с определением необходимости изменения и направленности системы мотивации. При этом учитывают основные требования к системе мотивации персонала организации: объективная оценка результатов работы и размера вознаграждения работника; правила определения вознаграждения должны быть ясны каждому работнику организации.

Одним из важных аспектов в мотивационных программах является предсказуемость, то есть работник должен иметь ясное представление о том, какая награда его ожидает в зависимости от результатов его труда. Новые подходы к созданию мотивационных программ основаны на стратегиях, способствующих развитию творческого, парадоксального и рискованного подхода работника к деятельности организации [4].

Таким образом, в процессе улучшения мотивационных и стимулирующих методов работы персонала, которые существенно влияют на эффективность организации, целесообразно учитывать основные требования, такие как комплексность мотивационных стимулов и их формализация, которая обеспечивает справедливость выплат и гарантированность ожидаемых вознаграждений. Практическое внедрение этих подходов состоит в стимулировании активности работника в его деятельности, повышении его профессиональных навыков и квалификации, а также поддержке инициативы в поиске путей увеличения производительности труда.

Список используемой литературы:

1. Зорина Н. А., Черепнин И. А. Трансформация мотивационной системы организации под влиянием факторов внешней и внутренней среды // Экономика труда. - 2019. - Том 6. - № 1

2. Дмитриева Д. Н. Основные проблемы управления мотивацией персонала в современных организациях. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2022. - № 3 (398)

3. Колозина Т. А. Повышение мотивации персонала как фактор эффективности деятельности организации // Молодой ученый. - 2023. - № 7 (454)

4. Соловьева Н. С., Кавецкая Р. И. Методы повышения мотивации персонала к трудовой деятельности в организации // Вопросы студенческой науки. - 2020. - Выпуск № 6 (46)

Мұрат Б.М.,
Магистрант Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Турекулова А.Н.,*** *PhD*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ

Андатпа. *Мақалада жұмыспен қамтудың шетелдік тәжірибесі, жұмысбастылықты ұйымдастырудың жүйесі мен бағыттар қарастырылды. Сондай-ақ, АҚШ, Жапония елдерінде жұмыспен қамтуды реттеудің тәжірибесі айқындалды.*

Кез келген қазіргі дамыған қоғам жұмысшылар мен жұмыс ұсынушы, жұмыс орындары мен үміткерлері арасындағы өзекті мәселелерді шешуге бар күшін салады. Тұрғындар арасында жұмыссыздықтың болмауына күш салады. Жергілікті жерлерде де, жұмыс орындары босағанда да әлеуметтік, экономикалық, саяси жайлар өзекті мәселе болып қала береді. Жұмыспен қамтуды қолдау қоғамда, жекелеген әкімшілік-территориялық құрылымдарда өте күрделі.

Бұл үшін мынадай негіздегі кешендер маңызды орын алады: экономика тұрақтылығы, ұлттық және басқа да қатынастар, әлеуметтік, саяси күштер тепе-тендігі, тұрғындарды әлеуметтік-құқықтық қорғаудың қуатты жүйесі және еңбекпен қамтамасыз етудегі белсенді саясат, қарқынды жұмыс күші, өзгермелі құрылымдарға тез төселетін жайттар. Жапония, АҚШ бұл мәселелер сақталған, жұмыссыздың деңгейі минимальды

АҚШ –ғы жұмысбастылықты ұйымдастыру жүйесі келесідей бағыттарды іске асырады: осыған орай мемлекет келесідей реттеу шарасын іске асырады:

1) Жұмыс орындарын көбейту жөніндегі шаралар [1].

Оған мемлекет тарапынан жұмыс берушілерге демеуқаржылық бағыт береді. Қызмет сферасындағы келесі шара кәсіпорынның шағын бизнесін ынталандырып жұмыс орнының көбейуі ретінде. Бұдан басқа, «қоғамдық жұмыс бағдарламасы» төңірегіндегі еңбек ісі бойынша жұмыс орнын құру.

2) Еңбек күшін қайта бөлу шаралары. Бұған шетел жұмысшыларын жолдауды тоқтату және зейнеткерлікке ерте жастан шығу жатады.

Басқа бағыттан алғанда жұмыс уақытынң қысқаруы болып табылады, мысалы жұмысбастылық бөліктерінің дамуы толық емес жұмыс күні, толық емес апта, икемдылық жұмыс графигі, жұмыс орындарын бөлу тәжірибесі, демалыс кезеңінің көбейуі ретінде және т. б.

3) Жұмыс орындарын сақтап қалу шаралары. Мұнда Үкімет тарапынан салық салуға жеңілдіктер жүйесін қабылдады, кәсіпкерлерге жұмыс орнын сақтап қалуға демеу қаржы.

Кейбір кезде үкімет жұмыс орнын сақтап қалу мақсаты мен кәсіпорынды мемлекет меншігіне айналдыруға дейін барады. Кейбір шараларды – мемлекет жұмыспен қамтудың мезгілдік ауытқуын бәсеңсітуді қабілеттендіреді, жұмыссыздардың арасындағы еңбекке қабілеті бар тұрғындардың деңгейін төмендету немесе жұмыссыздардың көбейу қарқынын бәсеңдету, басқада жаңа жалданбалы жұмысшыларды ынталандырады, жұмыс орындарын сақтап қалуды қамтамасыз етеді, кәсіпкерлер өндірістік оқытуды жүзеге асыруды міндет етеді.

Қазіргі таңда АҚШ –ң Үкіметінің несиелік саясаты кіші және орта кәсіпорынды дамытуға арналған бағытты ынталандыруда, ұлттық табысты құрудағы бар салымды салу, ғылыми-техникалық процесті дамытудағы, АҚШ тұрғындарының кейбір бөліктерінің жұмысқа орналасу бөліктері кеңейді. Жұмыссыздардың белгілі бір категориясын жұмысқа орналастыру бойынша міндеттерді сақтау кезінде экономикалық шаралар арасынан капиталға беретін пайдалы келісім шарттарды беруді ұсынады. Осындай келісім шарттардың бірі жалдамалы жұмысшылардың жалақысын мемлекет қаржыландыру болып табылады.

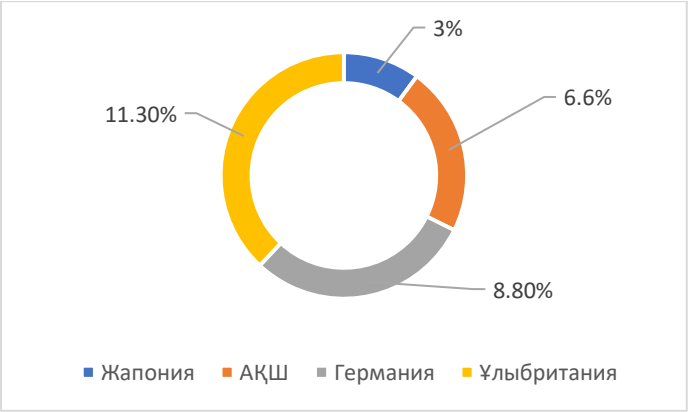
АҚШ –да нарықтағы жұмыс күшті реттеудегі маңызды бір бағыттардың бірі сұранысқа жұмыс күшін ұсыну болып табылады. Осы бағытты жүзеге асыру үшін жұмысқа орналастыру бойынша ақпараттық қызмет жұмыс істейді. Бұдан басқа, жұмысшыларды қайта дайындау және кәсіптік-техникалық дайындық жүзеге асырылады, еңбек армиясының кәсіптік мобилді қорын ынталандырады.

Нарықтағы жұмыс күшін реттеу жұмыссыздарды кәсіпкерлікке оқыту көмегімен жүзеге асырылады. АҚШ –да мемлекеттік кадрды дайындау бағдарламасын жасау бойынша көп тәжірибе жинаған [2]. Осындай жағдаймен жұмысбастылық пен жұмыссыздарға әсер ету АҚШ жалпы экономикалық саясатының бөлігі болып табылады. Сондықтан тұрғындарды жұмыспен қамтудағы мемлекеттің міндеті мен мақсаты, жалпы экономикалық реттеу міндетін алдына ала анықтайды және экономиканы құруға сәйкес және ұйымдық механизмнің әдістері, бағыттары, формасы өзгереді.

Осы қайта құру өзімен бірге нақты факторларды шарттандырады, сол сияқты техникалар мен технологиялардың дамуындағы еңбекке деген сұраныс сипаты және анықталған динамикасы ретінде, оның ұсынысы, экономикалық коньюнктуралық жағдайы анықталады.

Айталық, ғылыми –техникалық төңкеріс Жапонияда жұмыс күшіне оның біліктілігіне өте жоғары талаптар қояды. Жапониялық монополиялық капитал еңбек ұйымдарында соңғы формаларды және

сонымен қатар жұмыс күшінің ерекшеліктерін ұлттық дәстүрде эксплуатияциялайды. Жапондық мамандықтардың Жапониядағы жұмыссыздар саны басқа елдермен салыстырғанда едәуір төмен.



Сурет 1- Шетелдік жұмыссыздық үлесі

1-суртте көріп отырғанымыздай, егер Жапониядағы жұмыссыздар саны - 3,0 пайыз болса, онда АҚШ-да осы уақытта 6,6 пайызға тең болды, ал Германияда - 8,8 пайыз, Ұлыбританияда –11,3 пайыз. Осы көрсеткіштер жұмысбастылықта өткізілген саясаттың ерекшеліктерін анықтайды.

Жапониямен АҚШ –ң мемлекеттік саясаттары ұқсас болғанымен олардың өзіндік ерекшеліктері де бар. Мысалға АҚШ мемлекетте жұмыссыздарды жою үшін қосымша арнайы оқу курстарын өткізіп бар жағдайды үкімет жасаса, Жапонияда жұмыссыз жүрген адамдарды әртүрлі ірі фирмалар өздері жұмысқа алады мемлекет тек кейбір жағдайда көмек көрсетеді. Көптеген шетелдік зерттеушілер Жапониядағы мұндай қатынастар жұмыс берушілер мен жұмыскерлердің мәдени және бірігіп жұмыс істеуі деп айтады [3].

Қазіргі таңда АҚШ –ң Үкіметінің несиелік саясаты кіші және орта кәсіпорынды дамытуға арналған бағытты ынталандыруда, ұлттық табысты құрудағы бар салымды салу, ғылыми-техникалық процесті дамытудағы, АҚШ тұрғындарының кейбір бөліктерінің жұмысқа орналасу бөліктері кеңейді. Жұмыссыздардың белгілі бір категориясын жұмысқа орналастыру бойынша міндеттерді сақтау кезінде экономикалық шаралар арасынан капиталға беретін пайдалы келісім шарттарды беруді ұсынады. Осындай келісім шарттардың бірі жалдамалы жұмысшылардың жалақысын мемлекет қаржыландыру болып табылады.

АҚШ –да нарықтағы жұмыс күшті реттеудегі маңызды бір бағыттардың бірі сұранысқа жұмыс күшін ұсыну болып табылады. Осы бағытты жүзеге асыру үшін жұмысқа орналастыру бойынша ақпараттық қызмет жұмыс істейді. Бұдан басқа, жұмысшыларды қайта дайындау және кәсіптік-техникалық дайындық жүзеге асырылады, еңбек армиясының кәсіптік мобилді қорын ынталандырады. Жапонияның тұрғындарды жұмыспен қамтуды реттеу жүйесінде кейбір ерекшеліктер бар.

Жапондық фирмалар, әсіресе ірі фирмалар өз жұмыскерлері үшін расындада нақты тиімді орындарды іздеп табады, ол үшін тек қана оларды ынталандыру жеткілікті, олар өздерінің артық жұмысшыларын басқа фирмаларға орналастырады, әсіресе субподрядтағы немесе сол топқа жататындарды. Жапонияның Кәсіптікодағы осындай орналасуларды қадағалап жүзеге асырады, егер де олар наразылық білдірсе, онда жұмыстан шыққаны үшін конпенсацияны жоғарылатуды талап етеді және басқа еңбектік келісім шарт жасауға көшеді.

Жұмысбастылық мемлекеттік саясатқа және капиталдық пен еңбектік өзара қатынастық жапондық жүйесіннің спецификасына үлкен әсерін тигізеді. Оның негізі үш жағдайға тиісті: өмір бойы жалдамалы; жалақының ерекше формасы; фирма бойынша кәсіптікодақ.

Көптеген жапондық және шетелдік зерттеушілер осы барлық нәтижелер «ерекше» еңбек пен қатынастар арасында пайда болған қатынастар бірлестікпен гармондықты сипаттайды. Өмір бақи жалданып жұмыс істейтіндерге сол кәсіпорында зейнеттік жасқа жеткенге дейін үзіліссіз жұмыс істеуіне кепілдік береді. Ерекше төлемақы жұмысшылардың сол кәсіпорында қанша уақыт істеуіне және жасына байланысты төленеді. Фирмалық, ал салалық емес ұйымның профсоюздері, профсоюздегі жұмысшылардың бірлестігі және берілген кәсіпорын төңірегінде ғана әсер етушілер. Еңбек пен капиталдың өзара қарым –қатынасына қарамастан Жапониядағы «барлықтарының қызығушылығы үшін бірлестік» осы қатынастардың өазара мәні капиталистермен алынған жұмысшылардың еңбегі сипатталады.

Кейбір кезде елдер өз кәсіпорындарын гүлдендіру үшін жұмысшылар класына материалдық және маралдық ынталар туғызады, өндірістік процестерді жетілдіру процесінде жаңа технологияларды енгізу, еңбек өнімділігі мен өнім сапасын жоғарылату және оның өздік құнын төмендетеді. Сол себептен, Жапон жетістіктері туралы айта отырып жапондық кәсіпкерлер мен менеджерлердің жетістікке жетуін бағалауға болады. Жапониядағы жұмысбастылықты реттеудегі тағы бір маңызды сала зейнеткерлік шаққа жеткендерді, олардың еңбекпен қамтылуын қадағалап тұру болып табылады.

Жапондық «Өмір бақи жалдамалы» жүйенің жағдайында, бірнеше жылдың ішінде төлемақының үзіліссіз өсуі және қызмет бойынша жұмысшыларды кепілдікпен қамтасыз ету, қызметте 50-60 шектік

жасқа жету жұмысшылардың өміріндегі критикалық моменті болып табылады. Жапония үкіметі мемлекетте әрекет ететін, яғни өздерінің жұмыскерлерін зейнетік жасқа дейін, одан кейін де фирманың кейбір жұмыстарымен қамтамасыз ететіндей жағдайын дамытуда.

Осындай формаларға мемлекет әдейі 60 тан 65 жасқа дейінгі қосымша жұмыс уақытының еңбек ақысын тағайындайды. Бұл төлемнің мөлшері жылына орташа дамыған фирмалар үшін жылына 100 долларды, ал дамыған фирмалар үшін жылына әрбір адамға 750 доллардан белгіленген.

Қазіргі кезде Жапонияда 60 жастан асқандарға, яғни зейнетке шыққандар үшін арнайы жұмыс табуға ақыл кеңес беретін қызмет орталықтары ашылған. Сондай-ақ 50 жасқа толған жұмыскерлер үшін және жұмыссыздықтан сақтандыру полистеріне жаттындар өздерінің жалақыларына қосымша қосылған ақша алады, егер ол адам оқудың күндізгі немесе кешкі мектепте оқыса.

Сондай –ақ дәл осындай жүйе АҚШ –та да жүзеге асырылған. Өмір бойы бір фирмада бір адамның жұмыс істеп шығуы, Жапондықтар үшін белгілі бір ұстанымға және мөлшерге айналған. Осындай жұмыс тәртібі үлкен, дамыған фирмаларға және ер адамдарға тән. Мұндай бір жерде жұмыс істеу жалпы жұмыскерлердің 20-30 пайызын алады және осы жұмыс өтіліне байланысты жалақының мөлшері де өзгеріп отырады [3].

Осыдан қорытындылай келе, еліміздің еңбек нарығын шетел көрсеткіштерімен салыстырсақ арта қалуда. Осындай жағжайдың туындауы мемлекет тарапынан жұмыспен қамту саласына байланысты істелген шаралардың аздығынан көрініс табады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Chesters J., Cuervo H. Adjusting to new employment landscapes: Consequences of precarious employment for young Australians // The Economic and Labour Relations Review. No. 1-19. 2019.

2. Доскеева Г.Ж., Байталасова К.А. Қазақстандағы және жекелеген аймақтардағы халықты жұмыспен қамту үрдістеріне шолу // Статистика, есеп және аудит. - № 4(79). - 2020. - 137-142 бб.

3. Doskeyeva G., Baitalassova K., Omarkhan D. Assessment of the current state of employment in theregions of Kazakhstan // Academy of strategic management journal (print issn: 1544-1458; online issn: 1939- 6104). Research article: 2019, vol. 18, issue 6.

Назарбаева А.,
Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ОДНА ИЗ ЗНАЧИМЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИМИДЖА КОМПАНИИ

Аннотация. *В научной статье обоснована необходимость внедрения в научный оборот термина «имидж». Рассмотрены объективные причины формирования привлекательного имиджа компании. Показаны основные принципы работы с персоналом организации как основы создания внутреннего имиджа. Представлены результаты исследования имиджа руководителя компании. Выделены характеристики руководителя по профессиональным, лидерским, личностным качествам и отношению к коллективу, формирующие его позитивный имидж.*

В научный оборот термин «имидж» был введен З. Фрейдом и К. Болдуингом. Распространению этого понятия во многом способствовал З. Фрейд, который считал, что данный термин должен использоваться не только в научной психологии [1]. Однако, несмотря на определенные усилия З. Фрейда, в научных кругах понятие «имидж» не приобрело широкой известности. Только в 60-е годы прошлого столетия данный термин вошел в деловой оборот.

В Казахстане, как, впрочем, и на всем постсоветском пространстве, термин «имидж» стал широко использоваться только в 90-е годы XX века. Востребованность этого понятия объяснялась появлением необходимости в формировании позитивного имиджа у спортсменов, представителей творческих профессий, политиков и государственных деятелей.

В отношении предприятий фундаментом имиджа должна быть корпоративная философия, своеобразное внутреннее организующее начало, полное развернутое изложение морально-этических и деловых норм, принципов, которыми руководствуются сотрудники фирмы.

Понятно, что наличие привлекательного имиджа позволяет воспринимать организацию в более выигрышном свете; помогает увидеть преимущества, которые отсутствуют у конкурентов; выбрать предприятие в качестве постоянного поставщика продукции. Отсюда вполне логичным является утверждение, что главной функцией имиджа является формирование отношений. Как результат налаженных социальных связей возникает доверие, что, в свою очередь, приводит к высоким оценкам и уверенному выбору [2].

Индивидуальный облик компании, как правило, образуется из общей суммы характеристик восприятия предприятия внешним и внутренним окружением. Под внутренним имиджем понимается отношение к организации ее работников, акционеров, собственников, которых можно рассматривать в качестве внутренней среды предприятия. Для любой организации важен внутренний имидж, так как он способствует сплочению трудового коллектива, каждому сотруднику придает уверенность в завтрашнем дне.

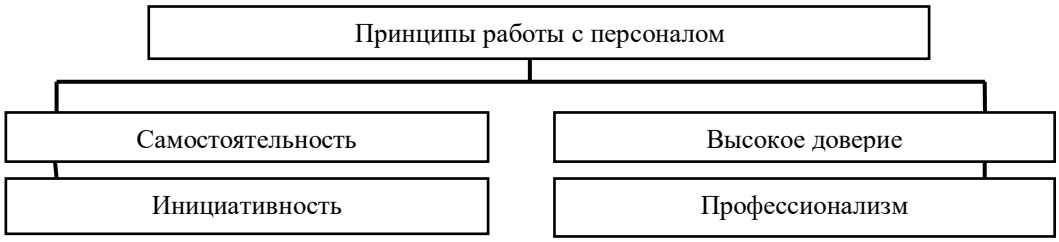


Рисунок 1 – Основные принципы работы с персоналом компании

Главными принципами работы руководства компании с персоналом являются самоятоятельность, высокое доверие, инициативность и профессионализм (рисунок 1). Эти принципы содействуют формированию благоприятного имиджа компании.

Корпоративный имидж во многом связывают с имиджем руководителя. Имидж руководителя ТОО «МЕРЕЙСТРОЙ-АСТАНА» определялся на основе проведения анкетного опроса среди персонала компании. Опрошено было 37,9% от общей численности всех сотрудников. При формировании выборочной совокупности использовался метод квотной выборки, когда из каждого отдела отбиралось одинаковое количество опрашиваемых работников.

На вопрос, связанный с оценкой респондентами своего руководителя, были получены данные, представленные на рисунке 2.

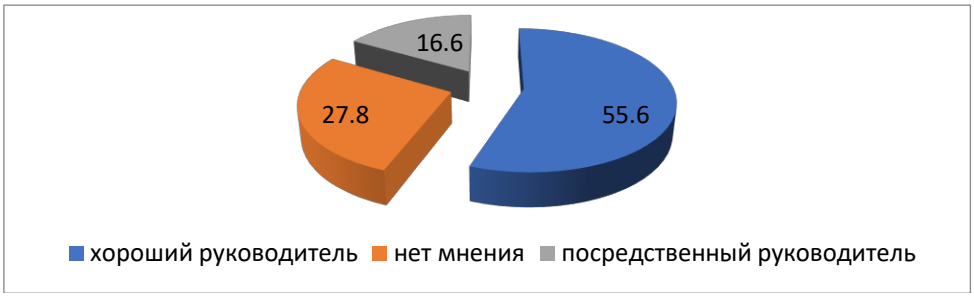


Рисунок 2 - Распределение ответов по оценке руководителя предприятия, %

Результаты опроса показали, что более половины опрошенных считают директора компании хорошим руководителем. Более четвертой части респондентов отметили, что не имеют о нем определенного мнения. Такой ответ, как правило, свидетельствует о том, что работники дают своему руководителю негативную оценку, но опасаются говорить открыто. Ответы респондентов на остальные вопросы анкеты позволили выделить преобладающее мнение о директоре компании.

Таблица 1 - Преобладающая оценка руководителя предприятия

Качества	Преобладающая оценка, %
Хорошо разбирается в деятельности фирмы	75,0
Является лидером	66,7
Предпочитает соблюдение субординации во взаимоотношениях с подчиненными	83,3
Не отличается хорошими манерами, не следит за мимикой и жестами	94,4
Демонстрирует повышенную эмоциональность	97,2
Говорит по существу, его сообщения информационно насыщенные	100,0
Всегда может проконсультировать по любому вопросу	100,0
Не всегда обращает внимание на свой внешний вид	63,9
Образован, компетентен	86,1
Объективен, относится с пониманием к проблемам подчиненных	91,7
Коммуникативность, культура общения на низком уровне	77,8

В соответствии с таблицей 1, в оценке директора фирмы участники анкетного опроса продемонстрировали относительную схожесть мнений. По отдельным характеристикам они были полностью единодушны, по другим характеристикам совпадало мнение двух третей опрошенных.

Для лучшего понимания имиджа руководителя была осуществлена группировка характеристик руководителя компании по профессиональным, лидерским, личностным качествам и отношению к коллективу.

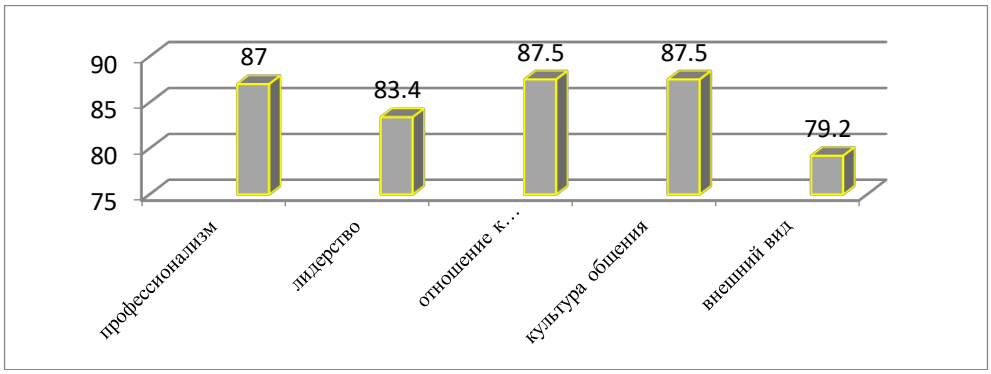


Рисунок 3 - Распределение ответов по группе качеств руководителя компании

В соответствии с рисунком 3, подавляющая часть респондентов признает достаточно высокий профессионализм руководителя предприятия. Признавая наличие лидерских качеств, тем не менее, отмечается, что в отношениях с подчиненными директор компании придерживается авторитарного стиля управления. Но при этом заботится о своих подчиненных, стараясь им помогать в решении личных проблем. Однако сотрудникам организации не нравится стиль общения в повседневной работе, что определяется личностными качествами руководителя: чрезмерная эмоциональность, несдержанность, а порой и грубость. Кроме того, негативную оценку получила манера поведения руководителя и его внешний вид.

Список используемой литературы:

1. Атаманская К.И. Эволюция дефиниции имиджа в научных исследованиях // Приоритетные научные направления: от теории к практике. – 2019. - № 2
2. Тимиргалиева Р.Р. Формирование корпоративного имиджа предприятия // Концепт. – 2017. - № 3

Назарбаева А.,
Студентка 4 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л. К.****, к.э.н, доцент,*
Учреждение «Esil Unuvetsity», г. Астана

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМАНДЫ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. *В статье дается обоснование тому, что в современной динамичной и конкурентной бизнес-среде понимание и оценка эффективности команд становятся все более важными для организаций. Рассмотрены различные методы оценки эффективности работы команды. Исследованы качественные и количественные подходы к определению эффективности команд. Указывается, что различные методики оценки могут применяться при условии адаптированности к конкретным обстоятельствам и целям команды.*

В современном бизнесе командная работа становится всё более распространённой и важной для достижения успеха. Оценка эффективности работы команды играет ключевую роль в определении её успеха и вклада в общие цели организации. Понимание того, как эффективно функционирует команда, является основой для принятия управленческих решений и оптимизации бизнес-процессов.

Существует широкий спектр подходов к оценке эффективности командной работы, описанных в литературе. Одни из них включают качественные методы, такие как анализ степени вовлеченности участников команды, исследование коммуникаций внутри команды, а также оценку сплоченности и уровня доверия между её членами. Другие методы ориентированы на количественные показатели, такие как процент выполненных задач, время, затраченное на достижение результатов, и степень достижения поставленных целей.

Выбор метода оценки эффективности работы команды зависит от целей и задач исследования, а также от особенностей конкретной команды и её деятельности. Некоторые из распространённых методов включают анкетирование участников команды, наблюдение за их работой, анализ результатов выполненных задач, интервьюирование и экспертные оценки. Комбинация различных методов может обеспечить более полное и объективное представление об эффективности командной работы.

Методами оценки эффективности работы команды являются следующие методы:

1. Анкетирование участников команды. Например, участники команды заполняют анонимные анкеты, оценивая свою удовлетворенность командной работой, степень доверия к коллегам, чувство включенности. При этом анкета может содержать вопросы о степени согласованности целей, эффективности коммуникации и общей оценке работы команды.

2. Анализ результатов работы. При этом методе происходит сравнение запланированных и достигнутых результатов работы команды. Например, если команда была ответственна за разработку продукта, то анализируются качество, сроки и бюджет разработки.

3. Оценка выполнения поставленных задач. В рамках данного метода рассматривается использование системы ключевых показателей эффективности (KPI) для измерения выполнения задач каждым участником команды. К примеру, если команда работает в сфере маркетинга, то KPI могут включать количество привлеченных клиентов, конверсию и ROI.

4. Анализ коммуникации внутри команды. Согласно этому методу, происходит использование методов анализа коммуникации, таких как анализ частоты и содержания электронной переписки или оценка эффективности совещаний. Например, можно анализировать частоту и эффективность взаимодействия между участниками команды в процессе выполнения проекта.

5. Оценка общей продуктивности. В соответствии с данным методом осуществляется сравнение показателей производительности до и после внедрения изменений в работу команды. К примеру, сравнение общего объема выполненной работы; времени, затраченного на проекты; а также степени достижения целей до и после внедрения новых методов работы.

6. Метод «360 градусов». Метод позволяет проводить оценку эффективности команды со всех сторон путем сбора обратной связи от руководства, коллег и подчиненных. Например, использование онлайн-инструментов для сбора обратной связи от различных участников команды.

Вместе с тем, известны международные стандартизированные системы оценки:

1. Ассессмент-центр - это метод диагностики, основанный на оценке компетенций, качеств и потенциала команды в различных смоделированных ситуациях. Участникам предлагается выполнить ряд заданий, имитирующих основные рабочие ситуации. Каждая компетенция изучается с помощью двух и более дополняющих друг друга методов. Это могут быть:

1) деловые игры. Для участников моделируется ряд различных по масштабу и сложности ситуаций. Например, нужно провести беседу с «трудным» подчиненным или клиентом, распределить бюджет складского комплекса с учетом приоритетов отдельных подразделений, разработать план оперативной реорганизации работы склада в период спада или пиковой нагрузки. Каждое из упражнений направлено

на оценку одной или нескольких компетенций (стратегическое мышление, способность к принятию самостоятельных решений, лидерство, гибкость ума, умение убеждать или держать дистанцию);

2) аналитические бизнес-кейсы (индивидуальные задания). В кейсе моделируются основные бизнес-процессы, проблемы и цели компании, а участник анализирует информацию и составляет план действий по решению проблем и достижению поставленных целей. Аналитические кейсы помогают определить уровень системного и бизнес-мышления участников команды, их способность принимать самостоятельные, обоснованные и эффективные решения, в том числе, в нестандартных и сложных ситуациях;

3) Hogan Assessment – международная стандартизированная система независимой оценки и прогнозирования эффективности управленческих команд. Данная методика основана на специализированных тестах и опросниках, которые позволяют оценить и спрогнозировать эффективность сотрудников, сравнить профили участников команды между собой и проанализировать их относительно всей команды, получить комплексный обзор состояния команды и найти наилучшие направления ее развития.

2. Диагностика по Хогану дает возможность:

- определить сильные и слабые стороны команды под управлением конкретного лидера;
- понять, как распределены роли и лидерство в группе, на каких уровнях происходит конкуренция;
- выявить возможные расхождения в понимании участниками целей и стратегии компании;
- оценить реальный потенциал команды относительно имеющихся целей и стратегии;
- оценить качество взаимодействий, уровень доверия и открытости в команде;
- оценить персональную совместимость членов команды, идентифицировать потенциальные причины конфликтов.

Очевидно, что выбор метода оценки командной работы является достаточно сложной задачей. С этой целью необходимо:

1) оценить преимущества и недостатки каждого метода;

2) убедиться, что у компании есть ресурсы и уровень экспертизы для применения определенного метода оценки;

3) удостовериться, что выбранный метод действительно подходит к отраслевой специфике и текущим особенностям работы компании. Также следует учесть факторы, влияющие на эффективность команды. (рисунок 1).

Рисунок 1 – Факторы, влияющие на эффективность команды

Проведённый анализ показал, что комбинация качественных и количественных методов оценки эффективности работы команды наиболее эффективна. Следует заметить, что методы оценки эффективности работы команды являются ключевым инструментом в управлении организацией. Комбинация различных методов позволяет получить наиболее объективную и полную картину о текущем состоянии команды, что способствует принятию эффективных управленческих решений.

Список используемой литературы:

1. Беляев В. А. Оценка эффективности деятельности команды: методы и подходы // Управление персоналом. - 2018. - № 3

2. Горбунов В. М. Практика оценки эффективности работы команды в организации. Управление командой: опыт и перспективы. - М.: «Бизнес-Информ», 2019

3. Ковалев А. С. Оценка эффективности работы команды в условиях изменяющейся среды. Менеджмент и маркетинг в инновационной экономике. - М.: «Экономика», 2020

Оспанов Б.С.,
Магистрант 1 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические подходы к развитию мотивации труда, стимулированию работников предприятий в рамках мотивационного механизма. Предложены формы мотивации, их разновидности, критерии эффективности процесса мотивации. Выявлено соответствие структуры стимулов труда организации структуре мотивационного механизма.*

Система управления предприятием содержит взаимодействующие подсистемы, образующие совокупность. Важными и взаимосвязанными в совокупности подсистем являются производственная подсистема, организационная; управленческая и мотивационная подсистема. Стоит отметить, что мотивационный механизм оказывает непосредственное влияние на экономические, организационно-правовые и социальные механизмы.

В связи с этим мотивационный механизм рассматривается как совокупность закономерных связей и отношений, направленных на реализацию посредством трудовой деятельности актуализированных потребностей (интересов) персонала, с одной стороны, и достижение стратегических целей предприятия, — с другой.

Мотивационный механизм формируется посредством определения соответствия способностей работника характеру выполняемой работе, развития выявленных способностей и получения максимального эффекта от трудовой деятельности с помощью организационно-управленческой системы агропромышленного предприятия.

Процесс мотивации персонала (использование разнообразных стимулов для мотивации людей) имеет различные формы, среди которых основным является экономическое (материальное) стимулирование. Также рассматриваются формы технологической, социальной и экологической мотивации, относящиеся к материально-не денежным, внеэкономическим стимулам. При этом используются в технологической мотивации производственно-технические, организационные средства. К ним относятся инновационные технологии, применение новых машин, оборудования, повышение в должности работника, связанного с производственным циклом [1].

Экономические формы мотивации связаны с использованием ресурсов труда, производства и сбыта. К ним относятся материально-денежные средства, такие как заработная плата, премии, доплаты, надбавки. Экономическая функция направлена на содействие поведению эффективности производства и подразумевает совершенствование (реструктуризацию) распределительных отношений в сфере труда. Одним из действенных элементов механизма реализации функции является процесс дифференциации оплаты труда в соответствии с мерой трудового участия индивида и его результатов.

Социальная мотивация связана с социальным развитием коллектива и уровнем жизни работников, содержит моральные, административные средства. Средствами данного вида мотивации выступают похвала, почетные звания, правительственные награды и другие. Социальная функция мотивации характеризует воздействие всей существующей системы стимулирования на состояние внутреннего мира работника (потребности, ценностная ориентация, установки, личностная мотивация труда, отношение к труду). Социальная функция включает нравственную и воспитательную функции стимулирования, которые прямым образом влияют на формирование трудовой морали в коллективе, обществе.

Экологическая форма мотивации относится к относительно молодым видам, включает стимулирование на организацию экологичного и природоемкостного производства выпускаемой продукции. Объединяет такие материально-неденежные средства, как санитарно-гигиенические, временные, бытовые и другие. Стоит отметить ряд критериев, составляющих эффективность процесса мотивации. Для технологической формы мотивации можно предложить степень освоения, систему ведения различных отраслей агропромышленного производства (в зависимости от специализации предприятия).

Экономическая форма подразумевает эффективность в виде максимального экономического эффекта с каждой единицы ресурса труда. Социальная мотивация характеризуется степенью достижения нормативного уровня жизни работников предприятия. Выражение эффективности экологической формы мотивации связано с улучшением условий труда, окружающей среды, получением экологически более безопасной продукции предприятия.

В настоящее время руководители современных деловых организаций требуют от своих отделов по управлению персоналом инновационных подходов и решений относительно того, как, не нарушая законов, увеличить производительность труда и улучшить качество трудовой жизни в условиях высокой неопределённости внешней среды, необходимости энергосбережения и интенсивной внутри рыночной и

международной конкуренции. Более того, требуются такие подходы и решения, которые могут быть экономически эффективны [2].

В течение многих лет мотивация персонала, ее причины и последствия являлись одной из главных областей исследования теоретиков в сфере психологии труда. Одна из причин этого заключается в том, что выгода, которую приносят компаниям квалифицированные, постоянно развивающиеся работники, оказывается значительной. Изменение традиционных систем мотивации сотрудников в условиях информационной экономики включает в себя тенденцию к снижению значения материальных благ как мотивационных аспектов трудовой деятельности; к возникновению желания сохранять баланс между работой и другими аспектами жизни; к росту потребности найти захватывающе интересную работу, приносящую личное удовлетворение.

Многие работники надеются получить в организации набор, включающий достойную заработную плату и прочие выгоды, надежность трудоустройства, приятную рабочую атмосферу и возможность развития. Однако, если компании хотят в эпоху информационной экономики развивать новое поколение молодых работников – индивидуалистов с независимым складом ума и высоким уровнем образования, эти компании должны дополнительно предоставить им работу, которая обеспечивает достижение личных целей, радость и свободу действий; руководителей, которые способны быть примерными инструкторами; постоянное познание нового в процессе работы [3].

Внедрение рассмотренных технологий мотивации персонала в сочетании с совершенствованием общеорганизационных методов управления позволит повысить заинтересованность сотрудников в результатах своего труда и развития, повысить мотивацию персонала, а следовательно, увеличить финансовые результаты организаций, а также повысить конкурентоспособность и рыночную стоимость российских компаний.

В итоге, мотивацию можно рассматривать побудительным мотивом, выраженным как особый вид взаимодействия работника и предприятия, обмен деятельностью, которая со стороны работника направлена на получение определенных социально значимых благ, со стороны предприятия — на получение действенного вклада работника в общий процесс функционирования.

Таким образом, трудовая мотивация, являясь управленческим процессом по становлению определенной системы трудовых мотивов работников сельскохозяйственного предприятия, а стимулирование труда — способом управления, включающим многообразие форм и методов, регулирующих трудовое поведение, направлены на обеспечение эффективной трудовой деятельности на предприятии.

Список используемой литературы:

1. Груздева Л. Успех вознаграждается руководством. Опыт компании «Данон»// Кадровик. Кадровый менеджмент.-2017.-№2.

2. Startseva V.N. Models introduction of innovative technologies of staff motivation in modern high-tech companies / ASTRA Salvensis. – 2019. – 1 – P. 411-424.

3. Kachanova, L. Economic efficiency of innovation in the restoration of soil resources in organic agricultural production/ Kachanova L., Bondarenko A. / Innovative Technologies in Science and Education (ITSE-2020), E3S Web of Conferences 210, 04004 (2020). https://doi.org/10.1051/e3sconf/2020210040

Kasenova S.S.,
Master's student 2 years of study in the specialty "Management"
Scientific supervisor: ***Baygireyeva Zh.Z.,*** *Doctor PhD,*
Institution "Esil University", Astana

MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

Abstract. *In this article we consider the current trends in the development of the world economy.*

The long process of development of the world economy allows us to identify a number of trends and patterns of its development, clearly marked by the end of the twentieth century.

First of all, it should be noted the process of internationalization of economic life. The internationalization of economic life is an objective process of convergence of national economies at all stages of their reproductive process.

As foreign economic relations expand and deepen, they become an integral part of the development of an increasing number of countries, the interaction of national economies acquires the character of a stable trend in the development of the world economy.

The internationalization of economic life is conditioned by the growth of the productive forces, the deepening of the international division of labor and determines the extent to which the country participates in the world economy. It manifests itself in the intensification of production interdependence, the increase in the volume of international trade turnover higher than in the growth of world GDP; In a significant increase in the scale of the international movement of factors of production, mutual influence on such important processes of national economic development as price and wage dynamics, investment volumes, etc.

Historically, the processes of internationalization of economic life have their origin in the sphere of exchange. However, in the second half of the nineteenth century, the interaction of national economies outgrew the sphere of exchange and begins to cover the sphere of production more and more, and the internationalization of economic life develops in the forms of the internationalization of production and the internationalization of capital.

The internationalization of production is the formation of direct, stable production links between enterprises of different countries; As a result, the production process in one country becomes an integral part of production, functioning on an international scale. The internationalization of production takes place on the basis of export, primarily business capital in the form of direct foreign investment, which leads to the emergence of international production.

In turn, the internationalization of production is the basis for the development of the internationalization of capital. Under the internationalization of capital is understood the interlacing and unification of national capitals. It is manifested, firstly, in the fact that the largest companies of the countries-exporters of capital are transformed from national to transnational, and secondly, many corporations arise, in which the interests of capital of different countries are united.

Thus, the development of the internationalization of capital contributes to the deepening of the internationalization of production, leading to an intensification of economic ties between countries. At the same time, economic relations between countries from purely commercial activities turned into an important and necessary condition for ensuring the national reproduction process.

The process of internationalization of economic life is accompanied by liberalization of foreign economic relations of countries within the world economy. Liberalization of foreign economic relations is a process of reducing state regulation of foreign economic activity. It manifests itself in the weakening of measures of tariff and non-tariff regulation of foreign trade, lowering customs duties on the way of international movement of goods, improving the investment climate in many countries, and easing the national migration policy.

At the micro level (transnational), this process proceeds through the interaction of individual enterprises of neighboring countries on the basis of the formation of various economic relations between them, including the creation of branches abroad.

At the interstate level, integration takes place on the basis of the formation of economic associations of states and the harmonization of national policies. Rapid development of interfirm relations creates the need for interstate regulation, when the participating countries voluntarily transfer to the union a number of political and economic functions, renouncing sovereignty in these areas.

Thus, the formation and development of international economic integration begins with the establishment of trade relations between individual countries and continues at the level of integrated economic cooperation of states up to the full internationalization of national economies. As a result, integral regional economic complexes with a common currency, infrastructure, common economic tasks, financial funds, common supranational or interstate bodies are often created.

Western European model, has a clear institutional structure at the national and international levels, a single market and currency. The most significant integration associations of this model are the European Union (EU), which unites 25 Western European countries.

The next trend in the development of the world economy is the process of transnationalization of national economies, the level of which is growing largely as a result of the activities of TNCs, otherwise called multinational corporations and international monopolies.

The transnationalization of capital and production is the creation by individual national companies and companies that unite capital, representatives of business units of several countries outside their countries.

In the second half of the XX century, TNCs are becoming a new force and the main engine of the internationalization of the international services (banking, financial, insurance, advertising, information, etc.). Rapid growth in the activities of TNCs is facilitated by rapid internationalization and liberalization of economic life in most countries of the world, radical changes in communication and information.

A feature of the development of the world economy at the present stage was the emergence of a new trend, referred to in the literature as "globalization". This trend includes, first, the quantitative results of the development trends discussed above, and secondly, reflected qualitatively new phenomena in the world economy.

Globalization is a qualitatively new state of the world economy, the highest

form of international economic integration and is manifested in:

Involvement in the world economic processes in almost all countries of the

world;

Creation and functioning of the global market of goods, services, capital, technology, labor;

Creation of a global infrastructure for global economic ties (transport, banking, information, communication, etc.);

The formation of regional economic blocs and the establishment of their interaction;

Strengthening and delegation by the national governments of an increasing number of economic functions to international economic organizations;

Universalization of the rules of economic life and international economic relations;

Exacerbation of international competition to the extent of world (global) rivalry and at the same time, its transformation into planetary cooperation, etc.

Llist of used literature

1. Alexey Kireev. International Economics. Part one. Moscow. International relationships. 2022
2. Scientific and Practical Journal The market, money and credit, 12/2022.
3. World economy. O.V. Kornienko. M: Peter. 2023.

Kasenova S.S.,
Master's student 2 years of study in the specialty "Management"
Scientific supervisor: ***Baygireyeva Zh.Z.,*** *Doctor PhD,*
Institution "Esil University", Astana

THEORETICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN CONSTRUCTION ENTERPRISES

Abstract. *The article discusses modern methods of business process management, including modeling, measurement and analysis of business systems.*

Construction companies have to make decisions to keep up with constantly changing prices and market conditions. More and more construction companies are using technologies and digitize business processes to increase efficiency and reduce costs. Industry experts believe that the future of construction truly lies in automation. Due to the technical complexity and long-term nature of projects, construction work can often be delayed. But the acceleration of all processes and the emergence of new optimization opportunities make it impossible to justify delays by the complexity of the work.

The purpose of the article is to consider the concept of business processes, their main types, principles assessments and business system structure in construction companies.

A business process is a set of interrelated activities or tasks aimed at creating a specific product or service for customers. For clarity, business processes are visualized using a business process flowchart. For today day the concept of business processes is not new. However, the opinions of researchers do not always coincide.

Key business processes are developed in response to customer requirements. The results of these processes are finished products or services that are sold to consumers. Through these sales, the business generates revenue and profits that are used to operate the business. The outputs of auxiliary business processes are intended to support the main processes. The business process support mechanism is being developed in according to the needs of the enterprise.

Business development processes are important for a construction company. The mechanism is formed based on environmental conditions and is intended to adjust existing business processes depending on the influence of changing external factors.

In general, this classification allows you to prioritize business processes, determine their importance and place in the overall model of the business system, choose development paths, set process efficiency targets and monitor results.

Analytical methods are most often used in construction companies to evaluate and analyze business systems. These tools include the following methods.

Table 2. Analytical tools for assessing business processes

Tools	Purpose
Ishikawa diagram	A graphical method of research and determination of significant cause-and-effect relationships between factors and consequences in business system processes; factors influencing results and costs are determined
ABC	Allows you to determine the efficiency of the resource that supports business processes; allows you to highlight major, minor and unnecessary processes; the level of achieving the optimal ratio between the consumer cost of business process output and the costs of achieving it is determined.
Analysis based on KPI indicators	A financial and non-financial assessment system that helps an organization determine the relationship between the achieved level of important indicators and the enterprise's efforts to achieve this level

The use of these tools allows you to comprehensively consider business processes, timely identify shortcomings that need to be eliminated and the strengths of the enterprise, through which business processes can be developed. Based on data from the assessment of business processes at enterprises, modeling is carried out.

In practice, modeling is used to make decisions and build business processes. In modern literature, scientists define several approaches to defining the concept of “business process modeling”. Business process modeling is called:

• the process of describing the business processes of enterprises, which allows managers to determine what work employees do, and employees to determine what work they do their colleagues and what the end result of their activities will be.

• an effective way to find ways to optimize the activities of enterprises, which allows you to determine how the enterprise should function as a whole and how the activities of employees are organized;

• a tool that allows you to predict, identify and minimize risks in a timely manner, arising at different stages of enterprise activity.

The purpose of modeling business processes in enterprises is to formalize the business system and visualize it. This can be done in text, tabular and symbolic form [4]. The most effective is the graphic form because it is more convenient for analytical processing of information. The generated models should reflect the structure of the enterprise's business system, a detailed description of business processes, their relationship and sequence.

Thanks to the satisfaction of requirements, enterprises function, and, consequently, the business system must be built taking these requirements into account. In this case, the final result of the enterprise's activities becomes important. However, to obtain the planned output enterprise managers must formulate business processes in such a way that these the results were achieved as efficiently as possible and brought benefits to the enterprise. To achieve this, it is important to manage business processes. This process must take place from managing plant inputs to managing outputs.

The intermediate stage is the management of business processes, namely their mechanism. Each process must be regulated, planned and provided with the necessary conditions for functioning. In particular, those responsible for the process, the necessary operations, the tasks of each participant in the business process, and the parameters of inputs and outputs must be determined.

So, the elements of the model form a functional block. Since each of the processes has its own purpose and function, they are composed of different functional block elements. The main elements are:

1. Management (controls such as standards, instructions and other regulatory documentation);
2. Input (necessary resources for carrying out business processes);
3. Output (the result of the process, which can be a resource for the next process or finished products that are sold to consumers to satisfy their needs).
4. Mechanism (includes means of implementing processes).

Each of the elements plays an important role and is an integral part. Development a separate business process is carried out taking into account the need to form these elements. In general, the development of business processes is a complex and time-consuming task, consisting of such stages as:

1. Establishing the goals of business processes;
2. Defining the boundaries of business processes;
3. Identification of participants in business processes;
4. Establishment of resource requirements;
5. Development of an assessment system for business processes;
6. Formation of a business process diagram;
7. Development of proposals for improving the business process;
8. Establishing a list and forming the structure of documents.

The solution to this complex problem in modern enterprises is to model business processes using special information systems and standards. Users special programs and standards have the ability to manage the implementation of each of stages, obtain accessible information about the current state of business processes, and carry out their modeling.

Methods for modeling business processes have evolved along with the development of the process approach and IT technologies. Conventionally, this process can be divided into the following stages:

1. To model business processes, simple graphical methods in the form of flowcharts were initially used, Petri nets were used, and indicative graphs were established.

2. Business process modeling was carried out on the basis of special methodologies such as SADT, IDEF and DFD.

3. The third stage is associated with the research of M. Hammer and D. Ciampi in the book "Reengineering the Corporation: A Manifesto for a Revolution in Business." Scientists have proposed two models business processes: how it is (As is) and how it should be (To be).

4. Further development of information systems is associated with standardization. Organizations and companies have begun to develop standard languages and methodologies (e.g. OASIS created the ebXML and BPEL specifications, as well as various standards for XML-based e-business and web services; OMG created the graphical programming language UML;

Conclusions. Thus, we come to the conclusion that in modern construction enterprises the use of a process approach has become their competitive advantage. To implement the application of this concept, business process management is carried out. The concept of "business processes" is not new; scientists and practitioners give different definitions of it. In general, business processes are a set of actions carried out to transform the input resources of an enterprise into "output" in the form of finished products or services for the purpose of meeting consumer needs.

In the process of building a separate business process, one of the first stages is determination of the functional purpose and purpose, as well as the role of the process in the overall model of the business system. The division of processes depending on the functional purpose helps in the implementation of these stages. According to this

approach to classifying business processes divided into basic, service, business processes of management and development. The foundation of business processes should be development processes, since the process approach focused on continuous improvement, which allows you to adapt to changing conditions of the external and internal environment. Business management processes must be at the top, that is, each process must be manageable to achieve planned results.

List of used literature

1. Volkov O. Standards and methodologies for modeling business processes. Mode access: http://www.connect.ru/article.asp?id=5710. (date of access: 01/20/2023).

2. Grigoriev D. Modeling business processes of an enterprise. Access mode: http://www.valex.net/articles/process.html. (date of access: 01/20/2023).

3. Kozhevina O.V. Change management: textbook / O. V. Kozhevina. – 2nd ed., rev. And add. – M: INFRA-M, 2019. – 304 p.

Сұлтанов А.Б.
«Менеджмент» ББББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Мухамбетова Л.К.,*** *э.ғ.к., доцент*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ҰЙЫМДАРДЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ӘЗІРЛЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ

Аңдатпа. *Жұмыстың негізгі мақсаты – стратегиялық жоспарлауды дамытудың теориялық негіздерін зерттеу. Мақалада ұйымның даму стратегиясын әзірлеудің мәні, рөлі және кезеңдері ашылады. Жұмыста стратегиялық дамудың тиімділігін арттыру үшін қолданылатын ұйымның микро және макроортасын талдаудың әртүрлі тәсілдері қарастырылады.*

Заманауи түсінікте «стратегия» термині адам қызметінің әртүрлі салаларында негізделген орта және ұзақ мерзімді болжамдар негізінде күрделі процестерді басқару қабілетімен байланысты. Әлеуметтік-экономикалық дамудың белгісіздігі мен турбуленттілігі жағдайында стратегиялық жоспарлаудың өзектілігі ерекше артады.

Стратегиялық жоспарлау мемлекеттік органдар мен коммерциялық ұйымдарға үнемі өзгеріп отыратын сыртқы және ішкі жағдайларда әлеуметтік-экономикалық және қаржылық мақсаттарға жетудің жаңа, дәстүрлі емес әдістері мен әдістерін табуға мүмкіндік береді. Стратегиялық жоспарлаудың тиімділігін арттыру үшін миссияны, көзқарасты, құндылықтарды және стратегияны бөліп көрсету әдеттегідей.

Жоспарлау басқарудың негізгі функцияларының бірі болып табылады. Жоспарлау - бұл мақсаттар мен оларға жету жолдарын анықтау процесі және белгілі жағдайларда әрекет ету мүмкіндіктерін жүйелі түрде іздеуден және осы әрекеттердің салдарын болжаудан тұрады.

Стратегиялық жоспарлау үш негізгі кезеңнен тұрады: сыртқы және ішкі ортаны талдау; миссия мен мақсаттарды анықтау; стратегияны әзірлеу. Стратегияны әзірлеу ұйымның ұйымдық мақсаттары мен мақсаттарына жету үшін қолданылатын ұйымдық әрекеттер мен басқару тәсілдерінің сериясын қамтиды. Іскерліктің ауқымын анықтау, мақсат қою, қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді мақсаттарды анықтау, мақсатқа жету әдістерін анықтау стратегиялық жоспарды құрайды [1].

«Стратегия» термині көбінесе көптеген адамдар үшін күрделі және жиі бір-бірінен ажыратылған жоспарлардың суреттерін елестетеді. Оның үстіне, олардың қалай жұмыс істейтінін өте аз адамдар түсінеді. Сондықтан стратегиялық жоспарларды құрудың барлық үдерісін әркім оған қатысудың мәнін, орнын және рөлін біліп, түсінетіндей етіп ашу қажет.

Ұйымның стратегиясын әзірлеуді және қолдануды бастамас бұрын маңызды сұрақтарға нақты жауап беру қажет:Ол қандай ұйым болғысы келеді? Бұл үшін не маңызды? Бұған қандай жолдармен қол жеткізуге болады?

Миссияны, көзқарасты, құндылықтарды және корпоративтік мәдениетті анықтағаннан кейін, сондай-ақ мақсаттар мен міндеттерді анықтағаннан кейін ұйымның даму стратегиясын әзірлеудің дәлелденген әдістемесі бес негізгі кезеңді қамтиды:

1) Дайындық кезеңі – бұл кезеңде ұйымның қызметіне әсер ететін барлық ішкі және сыртқы факторлар талданады. Кезең ішкі және сыртқы дағдылардың болуын, өнімділікті, демографияны, ағымдағы және болашақтағы қажеттіліктерді, технологияны пайдалануды және т.б.

2) Талдау кезеңі – бұл кезеңде ұйымның стратегиялық дамуының барлық мүмкін нұсқалары анықталады.

3) Салыстыру кезеңі – бұл жерде барлық мүмкін болатын нұсқалардың тиімділігі бағаланады.

4) Шешім қабылдау кезеңі – ұйым үшін «ең қолайлы» стратегияны әзірлеу.

5) Бағалау және бақылау кезеңі – бұл кезең қабылданған стратегияның орындалуын бақылауды қамтиды.

Ең қолайлы стратегия әзірленгеннен кейін стратегияның тиімді және өзін-өзі қамтамасыз ететін іске асырылуын қамтамасыз ету үшін өзгерістерді басқарудың дәлелденген әдістемесін қолдану жұмысы басталады.

Ұйымның стратегиялық дамуы мыналарды қамтамасыз етеді:

1) Ұйымның қалаған болашақ жағдайы туралы нақты түсінік.

2) Қызметкерлермен және мүдделі тараптармен бөлісетін келісілген миссия мен көзқарас.

3) Қажетті технологияларды, процестерді және жүйелерді түсіну.

4) Келісілген, басым іс-шаралар жоспары.

5) Іс-шаралар мен жобаларға меншік құқығын беру.

6) Прогрессті тексеру және нығайту процесі.

Стратегиялық жоспарлау – бұл шешімдерді қабылдау және оларды құжаттау процесі. Тиімді стратегиялық жоспар мыналарға негізделген таңдау жасайды: сіздің кім екеніңізді білу; өзгеріс әкелетін нәрсені білу; қоршаған ортаның ықтимал өзгерістерін болжау; өзін-өзі қатаң және шынайы бағалау.

Ненің өзгеріс әкелетінін білу – жақсы стратегиялық процесс бенефициарларға немесе саяси ортаға ненің өзгеріс әкелетінін білуге негізделген [2].

Қоршаған ортаның болашақтағы ықтимал өзгерістерін болжау стратегиялық жоспарлаудың маңызды элементі болып табылады, яғни. олар ұйымның қызметіне қалай әсер ететіні туралы ойлану. Болжау қауіптерді талдауды, сондай-ақ әлеуетті жаңа мүмкіндіктерді анықтауды, кейде PESTLE сияқты құралдарды пайдалануды қамтиды. Бұл нақты ғылым емес, бірақ бұл болашақ ойлау өте маңызды. Қатаң және шынайы өзін-өзі бағалау өткен әрекеттер мен жетістіктерді бағалауды қамтиды. Бірақ жақсы жоспарлау үшін нақты жағдайды білу керек. Қолданыстағы күшті және әлсіз жақтарды шынайы және ашық талқылау стратегияның маңызды элементі болып табылады. Өзін-өзі алдау ешкімге көмектеспейді.

Макроортаның күйіне әсер ететін факторларды анықтау үшін PESTLE талдау құралы қолданылады, ол алты категория бойынша экологиялық факторларды анықтауға және бағалауға көмектеседі: P – Саяси; E – Экономикалық; S – Әлеуметтік-мәдени; T – Технологиялық; L – Заңды; E – Экологиялық.

PESTLE талдауы елдің стратегиялық дамуына сыртқы факторлардың ықтимал әсерін объективті бағалауға мүмкіндік береді.

SWOT талдау әдісі оны алдын ала PESTLE талдауынан кейін жүргізуді қамтиды. SWOT талдауындағы мүмкіндіктер мен қауіптерге ықпалы бұрын бағаланбаған факторлар жатады. SWOT талдауы қазіргі уақытта ел орналасқан нақты әлеуметтік-экономикалық жағдайды көрсететін сыртқы және ішкі орта факторларының төрт санатынан тұрады.

SWOT талдау факторларының әрбір бөлігі атауының ағылшын тіліндегі аббревиатурасындағы бірінші әріпке сәйкес келеді: S – Strengths – күшті факторлар; W – Weaknesses – әлсіз факторлар; O – Opportunities – мүмкіндіктер; T – Threats – қауіптер.

Елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайының әлсіз және күшті факторларының, сондай-ақ қауіптер мен мүмкіндіктердің нақты тізімі жасалғаннан кейін олардың арасында байланыс орнату кезеңі басталады. Осы мақсатта SWOT матрицасы құрастырылады.

Майкл Портер бизнес стратегияларын жіктей отырып, бәсекелік артықшылықтарға, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне назар аударды және үш негізгі стратегияны анықтады: шығындар бойынша көшбасшылық стратегиясы; саралау стратегиясы; фокустау стратегиясы.

VRIO талдау әдісі тұрақты бәсекелестік артықшылыққа жету үшін ұйымның ресурстары болуы керек төрт қасиетті анықтауға мүмкіндік береді, яғни олар құнды, сирек, қайталанбайтын, ұйымдастырылған болуы керек.

VRIO талдауының төрт қасиетінің әрқайсысы атаудың ағылшын тіліндегі аббревиатурасындағы бірінші әріпке сәйкес келеді: V – құндылық; R – сирек; I – еліктегіштік – оларға еліктеу/қайта шығару қиын және қымбат; O – ұйымдастыру.

VRIO талдауының ерекшелігі - ол барлық ресурстар тізімін ең сәтті нәтижелердің бірнешеуіне дейін қысқартуға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда барлық әдістерді қолдануға болмайды, бірақ олардың кейбірінің комбинациясын ғана қолдануға болады [3].

Кез келген жағдайда стратегиялық жоспарды әзірлеуге ұйымның барлық құрылымдық бөлімшелері мен барлық мүдделі тұлғалар қатысуы керек. Әрі қарай стратегиялық жоспардың ең оңтайлы нұсқасын таңдау болжанады. Келесі кезең стратегиялық жоспардың таңдалған нұсқасын жүзеге асырумен байланысты. Жоспарды жүзеге асыру барысында ешқандай егжей-тегжейлердің назардан тыс қалмауы маңызды. Мәліметтерді елемеу, белгілі болғандай, жоспарланған нәтиженің тиімділігінің айтарлықтай төмендеуіне әкелуі мүмкін. Осыған байланысты стратегиялық жоспарды іске асырудың әрбір кезеңінің орындалуына мониторингті қамтамасыз ету маңызды.

Осылайша, миссияны, көзқарасты, құндылықтарды және корпоративтік мәдениетті анықтағаннан кейін, сондай-ақ мақсаттар мен міндеттерді анықтағаннан кейін ұйымның даму стратегиясын әзірлеудің дәлелденген әдістемесі бес негізгі кезеңді қамтиды. Сыртқы және ішкі факторларды мұқият және жан-жақты талдап, ұйымның даму стратегиясының ең қолайлы нұсқасын бекітіп, таңдағаннан кейін әртүрлі параметрлер мен көрсеткіштерді пайдалана отырып, оның орындалуын бақылау қажет.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. – М.: Юнити-Дана - 2022

2. Нортон Дейвид П., Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию: как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. - М.: Олимп-Бизнес, 2018

3. Хангер Дж.Д., Уилен Т.Л. Основы стратегического менеджмента: Учебник для вузов. - Изд. 4- е М.: Юнити-Дана, 2020

Сұлтанов А.Б.
«Менеджмент» ББББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Мухамбетова Л.К.,*** *э.ғ.к., доцент*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

КӘСІПОРЫН СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ МОДЕЛІ

Аңдатпа. *Әзірленген стратегияның тиімділігін бағалау мәселесі стратегиялық жоспарлау процесіндегі күрделі және маңызды мәселелердің бірі болып табылады. Стратегияның тиімділігін оны қалыптастыру кезеңінде бағалау кәсіпорындарға, стратегияның әлсіз жақтарын анықтауға және оны іске асыру алдында түзетуге мүмкіндік береді, сол арқылы стратегияны жүзеге асырудан максималды нәтиже алуға және өз мақсаттарына қол жеткізуге мүмкіндік береді. Мақалада автор кәсіпорынның стратегиясын жан-жақты бағалауға және оның тиімділігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік беретін кәсіпорын стратегиясының тиімділігін бағалау моделін ұсынады.*

Бүгінгі таңда ғалымдар ұсынған кәсіпорын стратегиясының тиімділігін бағалау әдістерінің бірнеше нұсқасы ғана бар, бірақ олардың әрқайсысының өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар.

Сонымен О.С. Виханский стратегияның тиімділігін бағалауды даму стратегиясының кәсіпорын қызметінің бірнеше бағыттарына сәйкестігін бағалау түрінде ұсынады: «Таңдалған стратегияның тиімділігін бағалау негізінен талдау түрінде жүзеге асырылады. Стратегияны таңдау кезінде стратегияны жүзеге асыру мүмкіндігін анықтайтын негізгі факторларды ескерудің дұрыстығы мен жеткіліктілігі. Стратегияның тиімділігін бағалаудың бүкіл процедурасы, сайып келгенде, бір нәрсеге бағынады: таңдалған стратегия кәсіпорынды өз мақсаттарына жетуге жетелей ме. Және бұл таңдалған стратегияны бағалаудың негізгі критерийі. Егер стратегия кәсіпорынның мақсаттарына сәйкес келсе, онда оның тиімділігін одан әрі бағалау келесі бағыттар бойынша жүзеге асырылады: таңдалған стратегияның қоршаған ортаның жағдайы мен талаптарына сәйкестігі, таңдалған стратегияның жағдай мен талаптарға сәйкестігі, таңдалған стратегияның кәсіпорынның әлеуеті мен мүмкіндіктеріне сәйкестігі» [1].

Кәсіпорын стратегиясының тиімділігін бағалаудың бұл жүйесі, тұтастай алғанда, тек бір критерийді есепке алуға бағытталған, бұл стратегияның кәсіпорын мақсаттарына сәйкестігі. Сонымен қатар, стратегияның мақсаттарға сәйкестігін ғана бағалай отырып, кейіннен стратегияны іске асыруда қиындықтарға немесе онда қарастырылған нәтижелерге қол жеткізе алмауға әкелетін бірқатар факторлар мен критерийлер өткізілуде, мысалы, стратегияда белгіленген іс-шаралардың реттілігін, жоспарланған іс-әрекеттердің өзара және кәсіпорын қызметімен сәйкестігін және т.б. [2]. Сондай-ақ, автордың пікірінше, кәсіпорынның қол жеткізген мақсатына қатысты стратегияның тиімділігін бағалау нақты анықталған басқару жүйесі жеңілдетілген шағын кәсіпорындарда ғана мүмкін. мақсаттары мен белгіленген миссиясы. Тиісінше, бұл бағалау нұсқасы тиімділікті анықтау үшін тым кең және оны тек өнеркәсіптік кәсіпорындарда пайдалану жеткіліксіз.

Өз кезегінде Носумбия университетінің (Ньюкасл, Ұлыбритания) өкілдері Д.Кэмпбелл, Дж.Стоунхаус, Б.Хьюстон стратегиялық таңдаудың бағалау критерийлері бойынша стратегияның тиімділігін бағалауды ұсынады: сәйкестік критерийі; техникалық-экономикалық негіздеме критерийі; «мүдделі тараптардың» жарамдылық критерийі; бәсекелестік артықшылық критерийі.

Соңғы критерий кәсіпорынның корпоративтік даму стратегиясын ғана емес, сонымен қатар бәсекелестік артықшылыққа жету стратегиясын (М.Портердің классификациясы бойынша) немесе бәсекеге қабілетті мінез-құлық стратегиясын, яғни дәлірек инновацияны дамытуға қатыстыларды бағалауды қамтиды [3].

Бұл әдістемеде техникалық-экономикалық негіздеме критерийі міндетті түрде қажет екенін атап өткен жөн, бірақ оны бағалаудың сенімді нәтижелерін стратегияны іске асыру басталғаннан кейін, техникалық-экономикалық көрсеткіштердің қол жеткізуін бағалау және салыстыру арқылы алуға болады. Сондай-ақ, «мүдделі тараптардың» қолайлылық критерийі көптеген мүдделі тараптардың бағалауын қамтитынын ескерген жөн, олардың саны ірі кәсіпорындарда шексіздікке жақын және көптеген мүдделі тараптардың қолайлылығын таңдау мен бағалауды ескерген жөн. Кәсіпорынның айналасындағы топтар мен жеке тұлғалардың және олардың мүдделерін онымен байланыстыру еңбекті көп қажет ететін және ұзақ процесс болады. Тиісінше, осы әдістемені қолданатын барлық өнеркәсіптік кәсіпорындардың стратегиясының тиімділігін бағалауды жүзеге асыру қиын болады.

Қалыптасқан стратегияның тиімділігін бағалаудың қолданыстағы әдістері туралы қолда бар ақпаратты ескере отырып, автор тиімді стратегияның негізгі принциптері мен критерийлерін ескере отырып, өнеркәсіптік кәсіпорынды дамыту стратегиясының тиімділігін бағалау моделін ұсынды. Осы тәсілдің шеңберінде стратегияның тиімділігін оны қалыптастырғаннан кейін оның бірқатар таңдалған критерийлерге сәйкестігіне қарай бағалау ұсынылады. Автор кәсіпорынның стратегиясының тиімділігін бағалау реттілігінің моделін қалыптастырды (1-ші сурет).

1 сурет – Өнеркәсіптік кәсіпорын стратегиясыны тиімділігін бағалаудың реттілік үлгісі

Стратегияның критерийлерге сәйкестігін бағалау үшін автор кәсіпорынның құрылған стратегиясын талдау негізінде таңдалған критерийлер мен олардың сәйкестігін бағалау нұсқалары тізбесі бар кестелік нысанды жасады (1-ші кесте).

Кесте 1 - Кәсіпорын стратегиясының тиімділігін бағалау критерийлері

Критерий атаулары	Оң жақтары	Теріс жақтары
Жүйелілік	Стратегия құрылымы бір-біріне тәуелді бөліктерден тұрады, олардың әрқайсысы тұтастай бірегей стратегияға белгілі бір нәрсені қосады.	Стратегия құрылымы өзара тәуелді бөліктерден тұрмайды (немесе барлық бөліктер өзара тәуелді емес), әрқайсысы бұл тұтастай бірегей стратегияға ерекше нәрсе әкеледі
Күрделілігі	Стратегияның мақсаттары мен кәсіпорынды дамыту жоспары барлық бизнесті қамтиды кәсіпорын процестері	Стратегияның мақсаттары мен кәсіпорынды дамыту жоспары барлық бизнесті қамтымайды кәсіпорын процестері
Кіші реттілік	Стратегиядағы даму жоспарының реттілігі үйлесімді және логикалық	Стратегиядағы даму жоспарының реттілігі түсініксіз және қисынсыз
Объективтілік	Кәсіпорынды дамыту жөніндегі іс-шаралар және қызметті талдау нәтижелері стратегияда бейтарап түрде қалыптастырылады	Кәсіпорынды және/немесе дамыту жөніндегі шараларды қалыптастыру процесінде біржақ-тылық орын алады. стратегияда қалыптасқан іс-шараларды талдау нәтижелері

Әрбір таңдалған критерий бойынша стратегияға сәйкестік нәтижелерін анықтағаннан кейін оң және теріс рейтингтердің үлесін есептеу және стратегияның тиімділігін бағалау нәтижесін анықтау қажет. Осылайша, ұсынылғанға сәйкес өнеркәсіптік кәсіпорынның стратегиясының тиімділігін бағалау. Менеджер ұсынған кәсіпорын моделі оның құрылымы мен мазмұнын ескере отырып, стратегияны жан-жақты бағалай алады және оның тиімділігі мен іске асыруға дайындығы туралы қорытынды жасай алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарика, 2018
2. Кэмпбел Дэвид. Стратегический менеджмент. - М.: Проспект, 2016
3. Пинегина И.Т. Разработка концептуальной схемы стратегического планирования научно-технического прогресса // Вестник ТОГУ. - 2019. -№ 3 (26)

Тапатов Б.У.
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.,*** *доктор P.h.D., и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г.Астана

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. *Существующая организационная культура на предприятии может оказывать большое влияние на достижение целей компании и мотивацию персонала. Корпоративная культура может выступать как сильный катализатор для более быстрого достижения стратегических целей компании, в обратном же случае – самым сильным тормозным механизмом. Культура организации – это следование тем традициям, ценностям и убеждениям, которые существуют на данном предприятии, и проявляющееся в поведении работников. Причем следование существующим традициям может в разных организациях восприниматься работниками по-разному.*

Впервые об организационной культуре, как о факторе, влияющем на деятельность организации, высказался в 1938 г. Честер Барнард, но более плотно этим показателем занялись только в 80-е года 20-го века. В те времена обострилась конкуренция, и компании занялись поисками новых решений для увеличения конкурентоспособности. Исследование организационной культуры на предприятиях начались еще в начале XX века [1]. Как отмечает профессор Корнельского университета (США) – Харрисон Трайс, первой попыткой исследования организационной культуры управления считаются труды американских ученых во главе с Э. Мейо в начале 1930-х гг. В американской компании Western Electric в Чикаго впервые проводился эксперимент в течение 1927–1932 гг. с целью выяснения влияния организационной культуры управления на производительность труда. Таким образом, группа ученых во главе с Э. Мейо считаются основоположниками исследований в области организационной культуры управления [2]. В 1950-е гг. известный американский ученый М. Далтон провел исследования средних и крупных фирм США и Канады по вопросам формирования организационной культуры и их субкультур исходя из разных потребностей работников. В этот же период группа английских социологов из Тавистокского института провела достаточно детальное исследование организационной культуры [30]. В 1969 г. в США вышла книга группы ученых во главе с Х. Трайсом, посвященная различным производственным традициям и обрядам. На рубеже 1980–90-х гг. в трудах Питерса и Уотермана присутствовали тезисы о том, что организационная культура управления является важным фактором экономической эффективности деятельности фирмы [3].

Организационная культура может быть важным и мощным инструментом при создании настроя персонала на высокую производительность и высокое качество в работе. Формирование и поддержание такой культуры, которая повышала бы отдачу от людей, работающих в организации, способствовала повышению ее эффективности и конкурентоспособности – одна из важнейших стратегических задач высшего руководства. Современное понимание культуры приближено к восприятию культуры как культуры определенного времени в истории, примера поведения. Возникнуть культура может только при коммуникациях членов группы между собой, так как культура понятие не индивидуальное, а скорее общественное. Корпоративная культура представляется в виде идеи управления в организации, направленной на повышение трудового потенциала участников организации, диктующей основные ценности. Структурный скелет организационной культуры может стоять из носителей культуры, способов восприятия, типов внешнего проявления, усвоения работниками. Корпоративная культура так же имеет структурные элементы, которые оказывают влияние на ее формирование в организации. Структурные составляющие представлены на рис. 1. Организационная культура оказывает воздействие на каждый функционирующий элемент системы управления, отражая ценности и идеологию управления организацией. Наибольшее влияние на себе чувствует система управления персоналом, так как она наиболее близка, предполагая управление трудовыми ресурсами организации. Создавая элемент процесса управления, идеологию, организационная культура может оказывать большое влияние. Трудовой потенциал оказывает влияние на организационную культуру. Человек является как субъектом, так и объектом управления, так как управление организацией осуществляется людьми. Управление 14 качеством, управление производством, управление логистикой – все это не отдельные процессы, а управление конкретными процессами, которое осуществляется конкретным человеком, который например, составляет логистический план. Его понимание процесса, его знания, умения, навыки составляю основу управления этим Работники фирмы – носители и распространители культуры, существующей на предприятии. Культура формируется в сознании работника, она передается от «старожилов» фирмы к новичкам, от бывших новичков к новым работникам [27]. Организационная культура направлена, прежде всего, на работника, через которого она проникает уже в производственный процесс, в качество продукции и т.д. В сравнении с оборудованием, автоматизированными технологиями, человек – это трудовой ресурс, который обладает высоким потенциалом развития. Обладание этим потенциалом осуществляется за счет повышения квалификации, дополнительного обучения и пр.

Современные Организационная культура Ценности организации Знания организации Цели организации Культура трудового процесса Внутренние коммуникации Внешние коммуникации 15 условия научно-технического прогресса при ограниченных ресурсах внешнего мира дают фирме толчок к развитию, используя внутренние ресурсы, а именно потенциал трудового персонала. Это позволяет выйти на новый конкурентный уровень. Организационная культура имеет много целей развития: формирование благоприятного климата в организации, усиление коммуникаций между работниками, формирование ценностей для работников (например, ценность имеет продвижение по карьерной лестнице). Главная цель организационной культуры – обеспечение реализации целей компании с помощью трудового персонала. У организационной культуры есть объект, предмет, методы исследования и сущность. Объект исследования – социально-экономическая система, которая поддается управлению. Предмет исследования – формирование коммуникаций и связей между элементами компании (люди с людьми, подразделения с людьми, организация с внешней средой и пр.), которые обеспечивают самоорганизацию экономическо-социальной системы, а еще формирование ценностей в организации. Методы исследования организационной культуры и ее формирования: 1. Эмпирический метод (наблюдение, сбор необходимой информации) 2. Системный анализ (методы общей теории систем и организации, синергетический подход, системный подход) 3. Математическое и экономическое моделирование (метод приоритетов, линейное программирование). Формирование организационной культуры должно строиться на принципах такого плана, чтобы цели нижних уровней организации работали для достижения целей высшего уровня, а в итоге – и всей организации. Организационная культура формируется в сознании человека, индивида. Образование формальных и неформальных групп характерно для любой 16 организации. Формальная группа – структурное подразделение организации, образованное руководством организации и официальными правилами. Соответственно культура формальной группы и культура подразделения одинаковы. Неформальные группы образуются нерегламентированно, на основе межличностных отношений, симпатии, схожих интересов и взглядов на жизнь. Регламентировать и отследить культуру неформальной группы очень сложно, так как отношения между участниками неформальной группы могут поддерживаться и за пределами организации [25]. Руководители организаций должны иметь ввиду, что существование неформальных групп неизбежно, и для процесса управления развитием организационной культуры данный уровень иерархии не выделяется. Организационная культура – совокупность моделей поведения, представлений о мире, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации [2].

Список используемой литературы:

1. Аверьянов, Л.Я. Организационная культура управления современных предпринимательских структур// Электронный ресурс. URL: www.big.spb.ru (дата обращения: 05.05.17)

2. Акперов, И.Г., Масликова, Ж.В. Особенности формирования организационной культуры в современной России - М: эксмо, 2002: с. 5-7. 3. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. СПб.: Питер, 2020: с. 374-380

4. Базаров Т.Ю. Управление персоналом – 2 изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2022: с. 45

5. Варданян, И. Предложение по совершенствованию системы нематериального стимулирования – М: ЮНИТИ, 2019: с.67

6. Васильева О.Н. Модели и методы материального стимулирования – Изд. Ленанд, 2017: с. 228

Тасыбай С.
Магистрантка 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.,*** *доктор P.h.D., и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г.Астана

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация. *В статье обосновано понятие корпоративная стратегия организации в зависимости от этапов разработки и реализации стратегии, периода планирования, содержания факторов сравнения, целей организационного развития, типов системы управления. Аргументировано, что компании необходимо внедрять корпоративное управление, и беспрерывно следить за следующими факторами: обеспечивать прозрачность структуры собственности, регламентировать работу руководства, раскрывать информацию перед сотрудниками, внедрить более прогрессивную систему управления. Компания должна пресекать все негативные стороны в деятельности, прямое и косвенное влияние должно быть постоянным, что приведёт к тому, что предприятие пойдёт в гору по прибыли и по производству обновленного улучшенного товара.*

В условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды разработка и внедрение корпоративной стратегии приобретает все большее значение. Сегодня для компаний корпоративного типа во внешней среде наблюдаются значительные изменения: экономические, правовые, демографические, научно-технологические и др. Создание корпоративной стратегии подразумевает использование практически всех ресурсов компаний, в том числе информационных и интеллектуальных.

По существу, корпоративная стратегия это план управления предприятием. Она охватывает всю деятельность компании и помогает руководителям в различных отраслях промышленности управлять всеми делами предприятия. Данный план создается руководством компании, при этом главной перспективой являются руководители ключевых производств. Данная стратегия тесно связана с диверсификацией, так как по своей структуре, она является созданием новых предприятий в отраслях, а также покупка предприятий уже входящих в их состав. Сейчас наблюдается создание новых теорий корпоративного управления, ядром которых служит взаимоотношение и деятельность главного руководства с составом управления подчиненных предприятий и организаторов.

На основании вышесказанного, можно сформулировать актуальность выбранной темы исследования: стратегическое управление корпорации влияет на устойчивость финансового положения, снижает стоимость привлеченного капитала и в целом повышает стоимость бизнеса [3].

Корпоративная стратегия развития компании представляет собой стратегию, которая направляет, определяет общее направление роста компании, развития его деятельности.

Следует отметить, что стратегия подразумевает необходимые решения вопросов, поэтому стратегические решения при развитии компаний стратегического типа особенно сложны и важны, следует планировать и выполнять, четко согласовывая все звенья в системе управления[2]. Компания, которая выпускает определенный вид продукции требует согласования и с продуктовой стратегией. Корпоративная стратегия во многом зависит от вливания инвестиций и является важным в стратегии развития компаний корпоративного типа. У корпоративной стратегии есть множество определений, которые можно взять для получения дополнительной информации об этом словосочетании. Допустим, возьмём следующее определение, что корпоративная стратегия – это стратегия, которая характеризует общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности.

Стратегические решения на этом уровне считаются одними из самых сложных, от этого зависит судьба всего мероприятия. В ней исследуется продуктивность работы предприятия. Одна из целей корпоративной стратегии – выбор хозяйственных подразделений предприятия, в которые следует направлять инвестиции. Если мы обратимся к эволюции развития системы управления компанией, то сначала термин корпоративная стратегия рассматривался лишь как выбор необходимого набора решений, которые направлены на цели и задачи компании, к тем стремлениям, к которым компания в дальнейшем придет.

Сегодня значение термина корпоративная стратегия значительно расширилось, то есть корпоративная стратегия в широком смысле своего значения – это набор проблем, с которыми компания может столкнуться за период своей деятельности. Сегодня понятие корпоративная стратегия больше воспринимается как создание стоимости, координации деятельности в пределах рынка.

В первоначальном виде «корпоративная стратегия» служила как набор решений, создающих дальнейшие цели по продвижению компании. Оно имеет 3 аспекта, первый из которых следит за лицами, участвующих в контроле стоимости производственного предприятия и акционерами по получению прибыли. Второй – заключается в наблюдении за действиями в условиях рыночной деятельности, т.е. конфигурацией. Третий – рассматривается как наблюдение в области управленческой позиции руководства предприятия, по сути некая иерархия, где наблюдается важность стратегического хода бизнеса.

Часто можно слышать словосочетание «успешные компании», они концентрируются на стратегических направлениях в области применения всех ресурсов компании. Очень важным для любого предприятия является количество потребителей его продукции. Поэтому особое внимание направленно на развитие ситуаций удовлетворения потребностей клиентуры и место на целевом рынке, а также себестоимость компании и ее производственных выкладок.

Рассмотрим по отдельности аспекты способов создания стоимости – это важно, так как каждая компания производит товар, оказывает услугу, а это все связано со стоимостью.

В первую очередь, при корпоративной стратегии делает упор на вопрос создания стоимости, которая представляется конечной целью, решается вопрос о распределении стоимости, распределение может происходить между акционерами компании, или среди заинтересованных лиц и т.п. Затем решается вопрос о возможности компании успешно функционировать на рынке, на данном этапе компании следует учитывать изменения внешней и внутренней среды, проводить постоянный мониторинг. При этом компания уделяет внимание на действия, как происходит управление бизнесом, опираясь на корпоративную иерархию.

При решении всех выше сформулированных аспектов, следует понимать важность как самого исполнения, так и формирования корпоративной стратегии. Корпоративная стратегия работает как процесс понимания стратегии в целом, а также она предоставляет информацию для анализа, то есть анализируется деятельность компании как в целом, так и отдельно взятых подразделений.

Таким образом, корпоративная стратегия представляет собой общий план в системе управления компанией. Корпоративная стратегия захватывает своими управленческими нитями все направления деятельности компании, данный вид стратегии предполагает действия, которые разрабатываются и утверждаются в процессе развития.

Корпоративная стратегия, сложный процесс, поэтому в ее разработке принимает участие высшее звено управления компании, также высшее звено несет ответственность за ее разработку, за ее использование и возможности принятия быстрого решения, в случае наступления форс-мажорных ситуаций. Изменения внешней среды ставят перед компаниями вопрос о диверсификации, то есть вопрос о расширении производства или ассортиментной линейки, возможности выйти на другой рынок. Данный процесс может вызвать определенные риски, но тем и хороша корпоративная стратегия, она позволяет просчитать все возможные риски. А при диверсификации, в случае изменения сбыта и потребностей по одному сегменту рынка (кризисные ситуации), компания с корпоративным типом развития может быстрее и эффективнее наладить производство, сбыт другого продукта, что в свою очередь не даст возможности компании закончить свою деятельность, и будет являться процессом подстраховки.

Также положительным в вопросе диверсификации можно рассматривать как толчок к новому, к инновационному. На рынке компания может быть успешной или нет. Успешной компания может называться только в том случае, если она четко и правильно использует свою разработанную стратегию, концентрирует все усилия по внедрению и дальнейшему исполнению. Хорошо выбранная стратегия позволит компании надолго сохранить свое место на рынке, укрепить позиции, держаться на высшей планке. Все это позволит улучшать финансовые показатели компании, повысить качественный уровень принимаемых управленческих решений, позволит снизить стоимость привлеченного капитала и повысить стоимость компании в целом. Инвесторы, которые будут привлечены и те, которые уже работают с данной компанией, будут иметь ясную картину, помогут оценить положительный эффект по вливанию дополнительных финансовых потоков для разработки новых проектов, расширению производства и т.д.

Как любой тип управления, тип стратегии всегда ставит вопрос об эффективности, стоит ли столько прикладывать усилий для того, чтобы в дальнейшем получить намеченный результат. Это касается эффективности корпоративного типа компаний и выбора их развития. Эффективность определяется размером сэкономленных финансовых вложений или увеличением прибыли, но решающим показателем эффективности будет в данном варианте это размер вложенных средств потенциальных инвесторов, которые в дальнейшем будет использовать компания.

Итак, стратегия корпоративного типа развития – это совокупность многих направлений в системе развития компании и ее дальнейшего действия. Корпоративная стратегия подразумевает использование многих инструментов, методов, видов стратегии, вот поэтому она является самой сложной, но в то же время востребованной, многие крупные компании ее используют.Для успешного движения компании вверх на рынке, участники экономической борьбы должны соревноваться, например создавать новые пути внедрения инновационного товара или услуги и совершенствовать маркетинговую стратегию. Маркетинг и маркетинговая стратегия представляет собой универсальные инструменты изменений, обострение конкурентной борьбы или расширение деятельности компании при тех условиях, когда рынок ограничен для производства и продажи продукции. А корпоративная стратегия организации как фактор прогрессивной системы управления будет способствовать развитию компании.

Список используемой литературы:

1. Катаева, Н. Н. Виды стратегий развития торгового предприятия. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://scienceproblems.ru/.(дата обращения 27.09.2021).

2. Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. - М.: ЮНИТИ, 2019. - 623 с.

3. Ларионова, И.К. Стратегическое управление: учебник/ Коллектив авторов; под ред. д. экон. н., проф. И.К. Ларионова. - М.: Дашков и Ко, 2019. - 235 с.

4. Маркова, В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 320 с.

5. Мирошниченко, М.А., Мамыкина, Е.В., Мирошниченко, П.А. Анализ внешней среды, факторов формирования конкурентоспособности и стратегического развития коммерческого банка. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 120. С. 1606-1616.

6. Цыганова, И.Ю., Якимова, В.А. Сравнительный анализ привлекательности сегментов бизнесапо ключевым показателям макро- и микросреды / И.Ю. Цыганова, В.А. Якимова // Управленческий учет и финансы. - 2019. - №1. - С. 18-24.

Магзумов Н.
«Мемлекеттік және жергілікті басқару» ББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: PhD, доцент ***Валиева С.Н.,***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

МЕМЛЕКЕТТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ ДЕҢГЕЙІНЕ ӘСЕРІ

Аңдатпа. *Қазақстанда халықты әлеуметтік қолдау жүйесінің қалыптасу процесі терең әлеуметтік-экономикалық реформалармен байланысты. ҚР-да қабылданған соңғы бағдарламалық құжаттар адами капиталды дамытуға, халықтың өмір сүру сапасы мен деңгейін арттыруға ғана емес, қоғам мүшелерінің әлеуметтік-экономикалық қорғалуын күшейтуге бағытталған. Халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға бағытталған барабар әлеуметтік саясатты жүргізу мемлекеттің маңызды функцияларының бірі болып табылады.*

Кез келген елдің әлеуметтік жағдайы арқылы сол елдің даму болмысын және бет бейнесін көре аламыз. Бұл сол елдегі жүргізілген саясаттың қаншалықты қалай іске асырылуынан бай- қауға болады. Еліміз тәуелсіздікке қол жеткізгеннен бері саяси даму жолында көптеген әлеу- меттік бағдарламаларды жүзеге асыруда. Қазақстан 30 жылдық тарихи даму жылдарында еліміздің даму мүнкіндіктерінің жаңа преспективалары ашылды. Дегенмен соңғы жылдары әлемдегі саяси ахуалдың шиленісі кесірінен әлем мазасыз күй кешуде.

Мемлекет басшысы Қ.К. Тоқаев 2022 жылғы қыркүйектегі Қазақстан халқына жолдауында қазіргі саяси қиын, ахуалды жағдайда бірінші тұрған басты міндет әлеуметтік-экономикалық тұрақтылықты, жұмыс орындарын және халықтың табысын сақтап қалу деген болатын [1].

Соңғы жылдары елімізде орын алған саяси және әлеуметтік экономикалық мәселелер ре- формалау арқылы шешілуді көздейді. Демек жаңа басқару реформалары мен қоғамдағы өзге- рістерді жалғастыру қажеттілігі туындады. Ең бастысы реформалауда халық игілігі үшін адал бәсекелестік ортаны құру арқылы бизнесті жүргізу, жоғары білім мен біліктің арқасында өнер- кәсіп саласын инновациялық дамытуға назар аударған жөн. Әлеуметтік қызметтің ең негізгі проблемаларының бірі кедейшілікпен күрес, халықтың денсаулығын жақсарту, жұмыссыздық, қоршаған ортаның ластануы, сыбайлас жемқорлық, ана мен бала өлімі және тағы басқалар.

Әлеуметтік саясат – бұл елдің әр бір тұрғындарының лайықты өмір сүру мақсатындағы материалдық игіліктерді бөлу мен қайта бөлудегі мемлекеттік институттардың қызметі. Әлеуметтік объектіге – ел ішіндегі азаматтар мен топтар ажатады, яғни ол елдің халқы болып табылады. Әлеуметтік субъектіге – заңдар мен нормативтік-құқықтық база мен мемлекеттік саясаттың мақсат міндеттерін іске асыратын адамдар жатады.

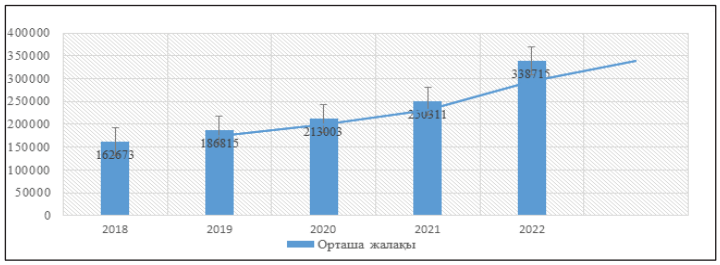
Қазіргі таңда әрбір мемлекет әр түрлі жобалар мен іс-шаралар арқылы халықтың табысын, әл-ауқатын арттыру мен қатар азаматтардың лайықты өмір сүруі үшін жағдайлар жасауға тырысады. Осындай жобаларға Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарын жатқыза аламыз. Оның бірінші басым бағыттарының бірі «Әділ әлеуметтік саясат» тұрғындарды жұмыспен қамту, әлеуметтік жағдайы төмен және аз қамтылған азаматтарға әлеуметтік төлемдер мен жәрдемақылар бойынша жәрдемдесу, ел азаматтарының әл-ауқатына әсер ететін денсаулық жүйесін дамытуға бағытталған [2].

Қазіргі кезде Қазақстандағы саясаттың мақсаты – ұлт қауіпсіздігін сақтау, азаматтардың табысын арттыру мен тұрмыс тіршілігін жақсарту болып табылады. Бұл жөнінде президентіміз Қ.К. Тоқаев өзінің 2023 жылғы 1 қыркүйектегі жолдауында «Әр азаматтың тәуелсіздік же- тістігін сезіне алуы біз үшін өте маңызды. Оның басты көрнісі ретінде еліміздегі бейбіт өмір, тұрақтылық пен тыныштықты айта аламыз. Онымен қоса азаматтардың тұрмыс деңгейінің жақсаруы мен болашаққа сеніммен қарауы оның негізі», – деген болатын [3].

Қазақстанның дамуындағы тәжірибеден байқайтынымыз мемлекеттік қызметтегі кем- шіліктерді тек реформалау арқылы түзетуге болатынын көрсетті. Осы мақсатта ҚР Президенті Қ.К. Тоқаевтың 2022 жылдың 1 қыркүйегіндегі кезекті жолдауында «Әділетті мемлекет» құру керектігін атап өтті [4]. Жолдауда мемлекеттік басқару ісін оңтайландырумен қоса саяси қыз- меткерлердің жауапкершілігін арттыру арқылы мемлекеттік басқару ісін қайта жаңғыртуды мақсат тұтты. Мұндай әкімшілік реформалардың сәтті жүргізілуі мемлекеттік басқару қызметін дамытуға кепіл бола алады.

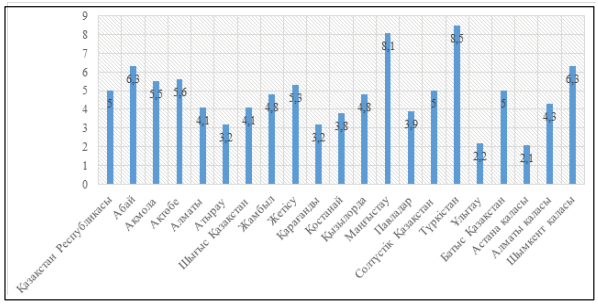
Зерттеуіміздің негізгі мақсаты еліміздегі халықтың әлеуметтік қорғалуы мен тұрғындардың лайықты өмір сүруіне табысқа талдау жасап қысқартулар есебінен туындаған жұмыссыздықтың рөлін анықтау.

Әлеуметтік теңсіздікті теңестіру мен халықтың әлеуметтік қорғалуы және азаматтардың лайықты өмір сүруін қамтамасыз ету қазақстандық әрбір жанұяның ақшалай табыстарын қысқарту жағдайында өзекті мәселеге айналып отыр. Бүгінгі елдегі жағдайда әрбір азамат тапқан табысының басым бөлігін азық-түлік тауарын алуға сондай-ақ қызметтерді төлеуге жұмсайды. Демек, мұндай жағдайдан халықтың өмір сүру сапасының жеткіліксіз екенін байқаймыз.



Сурет 1 – Қазақстанның 2020–2022 жж. орташа жалақы динамикасы, мың теңге Ескертпе: [25] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған.

1-суреттен байқайтынымыз 2020–2022 жж. аралығында орташа жалақының өсуі байқалуда. Сонымен экономикалық өсім кезінде орташа кіріс пен жалақы арасындағы алшақтық қысқаруда. Есесіне зейнетақының орташа мөлшері (109 224 теңге) мен орта жалақының (338 715 теңге) алшақтығын байқаймыз. 2022 жылдың мәліметі бойынша орташа зейнет ақы мөлшері 109 224 теңге, ал орташа жалақы 338 715 теңгені құрады. Қазақстанда 2022 жылда атаулы жалақының орташа мәні 338,7 мың теңге болды. 2023 жылмен салыстырғанда 22,9%-ға өсіп нақты мәні 2,8 пайызды құрады [5].



Сурет 2 – Қазақстанның 2022 жылғы төменгі күнкөріс деңгейінен төмен табысы өңірлер бойынша халықтың үлесі, пайызбен Ескертпе: [5] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған.

2-суреттен көріп отырғанымыздай кедейлік деңгейі бойынша төмен халықтың үлесі, үй шаруашылықтарын зерттеу нәтижелері бойынша 2022 ж. 5%-ды құрады. Кедейліктің тереңдігі мен өткір көрсеткіштерінің мәндері 0,8 және 0,2%-ды құрады.

Кесте 1 – Қазақстанның 2022 жылғы халықының ақшалай табыстары мен шығыстарының құрылымы Ескертпе: [25] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған.

№	Табыстар			Шығыстар		
	Ақшалай табыстардың барлығы		100%	Ақшалай шығыстардың барлығы		100%
1	Еңбек қызметінен түскен табыстар		73,5	Тұтыну шығыстары		92,7
2	Жалдамалы жұмыстан түскен табыс	64,0		Азық-түлік тауарлары	50,8	
3	Жалдамалы емес жұмыстан түскен табыс және кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс	9,5		Азық-түлік емес тауарлар	25,4	
4	Зейнетақы		18,3	Ақылы қызметтер	16,5	
5	Жәрдемақы		3,7	Алименттер, материалдық көмек		1,7
6	Тұрғын үйлік көмек және АӘК		0,1	Салықтар, төлемдер және басқа төлемдер		0,2
7	Стипендиялар		0,4	Кредит пен қарызды өтеу		5,4
8	Туыстары мен таныстарынан материалдық көмек, алименттер		2,2			
9	Меншіктен түскен табыстар		0,4			
10	Өзгеде ақшалай табыстар		1,4			

Кестеде еліміздегі азаматтардың табыстары мен шығыстарын салыстырмалы түрде пайыздық өлшем бойынша талдау жасаймыз. Халқымыздың еңбек нарығындағы табыс үлесі 73,5%, оның ішіндегі 64,0%-ы, яғни басым көпшілігі жалдамалы жұмыстан түсетін табысты құрайды, 9,5%-ы кәсіпкерлік табыс пен өзгеде жұмыстар. Демек, елімізде азаматтардың басым көпшілігі жұмыс бастылығын байқатады. Кестеде әлеуметтік топтардың (зейнетақы, жәрдемақы, АӘК тұрғын үйлік көмек, стипендия) жалпы табыс үлесі

22,5%-ды құрап отыр. Азаматтарымыздың көпшілігі тапқан табыстарының 92,7% тұтыну шығыстарына жұмсайды. Соның ішінде жалақыларының 50,8%-ы азық-түлік тауарларына кетеді. Соңғы жылдарда елдегі саяси ахуалға байланысты азық-түлік тауарларының бағасының күрт өсуі байқалуда, тұрғындардың табысының 50% өмір сүрудің ең қажетті азық-түлігіне жұмсалады деген сөз. Шетелдің дамыған елдерінде бұл көрсеткіш басқаша табыстың тек 10% азық-түлікке жұмсайды. Көршілес Ресей елінде бұл көрсеткіш табыстың үштен бірін құрайды. Халықтың көбісі табысын күн көріске яғни азық-түлік сатып алуға жұмсайды. Қалған тұрмыс деңгейіне қажеттіліктерді (көлік, тұрмыстық техника) несие есебінен қамтамасыз етіп жатыр. Халықтың қарызға белшесінен батуы үлкен әлеуметтік мәселелерге әкеліп соқтырады.

Жұмыс күші құрамына кірмейтін адамдар, адам	3 907 300	3 934 000	4 045 322	4 058 508	4 268 903

Ескертпе: [25] дереккөз негізінде авторлармен құрастырылған.

Кестеде 2020–2022 жж. аралығында жұмыс күшінің артқанын байқауға болады. Еліміздегі жұмыспен қамту бойынша статистикалық деректерге жүгінетін болсақ 2022 ж. экономикамыздың түрлі салаларына 8 965 536 адам жұмыспен қамтылған. Оның ішінде 6 830м886, адам яғни 76,7% жалдамалы жұмыспен, өзін өзі жұмыспен қамтыған 2 134 650 азаматтар 23,3%-ды құрады.

2022–2022 жж. аралығында өзін-өзі жұмыспен қамтығандар өсімі байқалуда. Статистикалық деректерге сәйкес 2022 ж. еліміздегі жұмыс күші 9,421 млн азаматты құрады, бұл өткен жылмен салыстырғанда 159 284 адамға артық. Онымен қоса 15–28 жастағы азаматтардың жұмыссыздық деңгейі 0,1 пайыз артып, 3,8%-ды құрады. Жұмыссыздық бойынша бес жылдың көрсеткіштерін салыстыру нәтижесінде басым өзгерістерді байқамаймыз. Мысалы, 2022–2023 жж. жұмыссыздық деңгейі 4,9%-ды құраса, 2021 жылмен салыстырғанда 0,1%-ға жоғарлаған. Бұған әсер еткен негізгі фактор «COVID-19» індеті еді. Бүкіл әлемді шарпыған індет еліміздің экономикасына кері әсерін тигізбей қоймады. Мұндай жағдай елімізде жұмыссыздар саны күрт артып, халықтың табысы мен тұрмыс сапасын арттыруға кедергі болды. Тек 2023 жылдың аяқ кезі мен 2022 жылдың басында елдің саяси экономикалық бағытын өзгертуден кейін біршама жақсара түсті.

Жалпы мақаланы зерттеп қорытындылай келе, халықты әлеуметтік қамсыздандыру бойынша шаралардың орындалуын қамтамасыз етпесе, еліміздегі тұрғындардың аз қамтыл- ған топтары қатарының үлесін жылдан жылға толықтыра беретіні анық. Халықтың нақты табысының төмендігі, өзін-өзі қамтитындар санының өсуі, мақсатты көрсеткіштерге қол жеткізбеу тәуекелінің жоғарылауына алып келеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. ҚР Президенті Қ.К. Тоқаевтың Қазақстан халқына арнаған жолдауы Жаңа жағдайдағы Қазақстан: іс-қимыл кезеңі 1.09.2022. URL: https://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president/memleket-basshysy-kasym-zhomart-tokaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-2022-zhylgy-1-kyrkuiek (өтініш берілген күн: 09.02.2023)
2. Қазақстан Республикасы Президентінің 2020 жылғы 15 ақпандағы № 636 жарлығы Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспары. URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/U1800000636 (өтініш берілген күн: 01.02.2023)
3. ҚР Президенті Қ.К. Тоқаевтың Қазақстан халқына арнаған жолдауы Халық бірлігі және жүйелі реформа-ел өркендеуінің берік негізі 01.09.2023. URL: https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy- kasym-zhomart-tokaev-kazakstan-halkyna-zholdauyn-zhariyalady-181635 (өтініш берілген күн: 10.02.2023)
4. ҚР Президенті Қ.К. Тоқаевтың Қазақстан халқына арнаған жолдауы Әділетті мемлекет. Біртұтас ұлт. Берекелі қоғам. 01.09.2022. URL: https://www.akorda.kz/kz/memleket-basshysy-kasym-zhomart- tokaevtyn-kazakstan-halkyna-zholdauy-181416 (өтініш берілген күн: 10.02.2023)
5. Titmuss R.M. Social Policy. An introduction // London: George Allen&Unwin, 1974. URL: wordpress.com

Сапарәлі Арайлым
Магистрант 2 курса ОП «ГМУ»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Проводимая в стране административная реформа, направленная на существенное повышение управляемости всеми сторонами государственной и общественной жизни, нереализуема без эффективного кадрового обеспечения всех уровней формируемой в стране вертикали власти. Особую актуальность приобрела сегодня проблема формирования и развития кадрового потенциала государственной службы.*

В промышленно развитых странах профессионально подготовленная личность, ее кадровый потенциал рассматриваются как национальная ценность. Особая значимость такой личности в условиях современной России проявляется в сфере государственной службы. В этой связи особую актуальность приобретает углубленное и всестороннее научное осмысление вопросов разработки и реализации государственной кадровой политики всистеме государственной службы Республики Казахстан.

Приоритетным направлением является изучение востребованности кадрового потенциала государственной службы как ведущего принципа реализации государственной кадровой политики. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что формирование механизмов обеспечения реализации востребованности кадрового потенциала государственной гражданской службы выступает фактором оптимизации государственной гражданской службы и ее кадрового обеспечения.

Понятие «кадровый потенциал» отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Кадровый потенциал можно определить каксовокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи.

Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал и в силу своих способностей, знаний опыта может обеспечить эффективное функционирование производства. Поэтому анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

Важным условием успешного решения стоящих перед обществом задачи укрепления казахстанской государственности выступает совершенствование системы управления, государственной службы. Именно органы власти и управления, персонал государственной службы могут непосредственным образом воздействовать на развитие происходящих в стране реформ, обеспечивать реализацию решений, направленных на модернизацию жизни казахстанского общества.

От качества человеческого ресурса и других объективных факторовзависит не только состояние управленческой системы государства, но и результативность функционирования госаппарата страны. Это в конечномитоге определяет эффективность функционирования всех секторов экономики и социальной сферы, поскольку современная экономика вразвитых странах не является чисто рыночной, а имеет, наряду с рыночной психологией и идеологией, административно-исполнительные регулятивы.

Без постоянного обновления кадровой политики, освобождения кадровой работы от искажений трудно рассчитывать на успех реформирования общества и экономики. Оздоровление кадрового корпуса государственного и муниципального управления возможно только при активном участии широкой общественности, а не только отдельных органов (правоохранительных) и высших должностных лиц на федеральном, региональном или местном уровнях [1].

Современным гражданским обществом к государственной службе предъявляются значительно возросшие требования. Однако, оценка профессиональной служебной деятельности государственных служащих еще слабо увязана с тем, насколько качественно оказываются в государственном органе государственные услуги гражданам и организациям. В субъектах Республики Казахстан формируются новые системы территориальногоуправления, которые в наибольшей мере должны быть ориентированы на реальный и устойчивый рост уровня жизни населения. Механизмы в работе с кадрами должны по максимуму содействовать формированию управленческих кадров нового типа – без этого они не могут быть признаны политически и социально достаточными. Развитие персонала начинает играть все более важную роль в достижении государственной службой своих стратегических целей, по мере того как изменяются деятельность и структураорганизации, требуются постоянные изменения в моделях поведения персонала. В интересах, как организации, так и персонала должны предприниматься последовательные усилия, противодействующие «моральному и физическому износу» рабочей силы - ее устареванию [2].

Обеспечение постоянного соответствия уровня профессиональной компетенции персонала государственной и муниципальной службы требованиям развития экономики и социальной сферы для

наиболее эффективного достижения принимаемых целей возможно при активном внимании к таким факторам как:

- ясное целеполагание и четкое программирование всех сторон деятельности на всех уровнях управления;
- постоянное накопление профессиональной компетентности - регулярная обратная связь, оценка деятельности;
- формирование эффективной системы мотивации для работников государственной службы и МСУ;
- поощрение обновления знаний.

Использование вышеуказанных факторов возможно через реализацию соответствующего альтернативного подхода к развитию персонала.

Первый подход - это внешний найм, или количественное развитие персонала.

В условиях значительной безработицы, когда есть возможность выбирать из большого числа претендентов, новые формы найма рабочей силы все заметнее вытесняют традиционную систему. В основе более гибких и выгодных форм лежит признание возрастающей значимости внешней мобильности сотрудников, по сравнению с внутренней. Следствием смещения акцента в кадровой работе на внешние источники найма является, во-первых, ослабление роли такого принципа найма как устойчивость отношений занятости; во-вторых, возрастание значения отношений с группами работодателей, которые в большей мере выходят за рамкитрадиционного нормативного регулирования.

Второй подход - развитие карьеры.

Это очевидный способ использования возрастающих способностей персонала. Сотрудники проходят ряд все более ответственных постов, развивая свои способности и, в итоге, оказываются на самом высоком для себя посту. Удовлетворяя, таким образом, стремление к статусу организации,власти, деньгам, с одной стороны, и потребность организации в способных работниках в управленческих звеньях - с другой.

Третий подход - это обучение и повышение квалификации.

В основе принятия решения организации о необходимости затрачивать средства на обучения лежит, во-первых осознание того факта, что обучение может оказать значительный эффект на процесс оказания государственных услуг; во-вторых, вера в ускоренные темпы изменения условий этой деятельности, включая технологические. Поскольку плановое карьерное развитие ограничено в организациях государственной службы, шансы для повышения по службе невелики и отдалены, и потому важно искать другие направления использования возрастающих способностей персонала.

Развитие новых экономических отношений, наметившаяся тенденция перехода от линейных и линейно-функциональных структур управления к дивизиональным, нацеленность на получение готового решения проблемы расширяет возможности развития персонала через совместную деятельность, через создание команд. Командная организация труда - это синтез преимуществ малого бизнеса с программно-целевым управлением в рамках государственной службы. Это - четвертый подход, подход развития совместной деятельности.

Пятый подход - саморазвитие, или непрерывное развитие способностейсотрудника. Оно основано на анализе его нужд в контексте самооценки на фоне структуры основных способностей [3].

Таким образом, процессы кадровой работы в системе государственногоуправления должны строиться на основе комплексности, целостности и системности управляющего воздействия. Выработка прогрессивной, перспективной системы, своего рода модели системной организации кадровой работы и управления ею, является задачей первостепенной важности. Требуется создать механизм управления формированием кадрового потенциала системы социального управления на долговременной основе.

Формирование и развитие кадрового потенциала государственной службы - процесс систематический. Каждая программа развития человеческих ресурсов государственной и муниципальной службы должна быть ориентирована на измеримое улучшение конкретных показателей деятельности органов управления государственного и муниципального уровня.

Список используемой литературы:

1. Махов, Е.Н. Система оценки кадров и кадрового потенциала организации, учреждения: учебно-методическое пособие./ Е.Н. Махов. – М.:РАГС, 2008. - 33с.
2. Сулемов, В.А. Государственная кадровая политика в современнойРоссии: Теория, история, новые реалии: монография. /В.А. Сулемов. – М.: Изд-во РАГС, 2008. - 390 с.
3. Турчинов, А.И. Кадровый потенциал государственной гражданскойслужбы: духовно-нравственные проблемы: монография./ А.И. Турчинов, К.О. Магомедов.– М.: Изд-во РАГС, 2010. - 122 с.

Исакова Жанира
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В статье проведен анализ современного состояния малого и среднего бизнеса Республики Казахстан. Автором раскрыта экономическая сущность бизнеса через призму государственного управления и определена его роль в экономике Казахстана. В результате проведения исследования изучены особенности и выявлены системные проблемы в функционировании малого и среднего бизнеса Республики Казахстан.*

Основная платформа рыночной экономики – это частный сектор, существенная роль в которой принадлежит малому и среднему бизнесу. Малый и средний бизнес весьма мобилен, емуне требуются крупные стартовые инвестиции, он гарантирует высокую скорость оборота ресурсов, способен мобильно и выгодно решать вопросы реструктуризации экономики, созданияи заполнения рынка потребительских товаров в случае дестабилизации экономики и ограниченности финансовых ресурсов. Кроме того, малые и средние предприятия занимают важнуюроль при решении текущих социально-экономических проблем государства, в том числе в решении проблемы занятости населения.

Как показывает международный опыт, что малый и средний бизнес выступает фундаментом формации современного общества, создает важнейшую часть ВВП существенной доли развитых стран. В данном секторе задействована большая часть национальных ресурсов. Крайне важно отметить, что функционирование малого и среднего предпринимательства содействует изобретательской и инновационной деятельности: зарубежные исследования отражают, что на западе основные идеи и изобретения преимущественно поступают от малых и средних предприятий, а не от крупных [1].

Малый и средний бизнес – это предпринимательская деятельность, реализуемая субъектами рыночной экономики путем собственных и заемных средств, значимыми целями которой выступают достижение прибыли и последующее развитие собственного предприятия путем производства материальных благ или услуг.

Соответственно, судить об эффективности развития малого и среднего бизнеса в стране следует по объему затрат, которые произвели субъекты предпринимательства, удовлетворяя потребности рынка в дефицитных видах товаров и услуг на базе выработки местных источников(сырья) [2].

В Республике Казахстан на сегодняшний день рост количества субъектов МСБ происходитв свете последовательной политики государства по развитию сектора частного бизнеса путем оптимизации налоговой системы, снижения административных барьеров, предоставления прямого финансового и нефинансового содействия.

По итогам 2023 г. общее количество зарегистрированных хозяйствующих субъектов в Республике Казахстан достигло 1 639 тыс. единиц. Вследствие этого доля субъектов МСП в общем количестве повысилась с 1541 тыс. ед до 1578 тыс. ед. и на сегодняшний день составляет 88,7%от общего количества хозяйствующих субъектов в РК, что на 4,3 процентных пункта выше показателя 2022 г. В совокупной структуре МСБ Казахстана более 41% занятых относятся к торговле, около 22% – предоставляют услуги индивидуального характера, 19% – заняты в сельском, лесном и рыбном хозяйстве, около 11% – транспорт, связь и оставшиеся 7% – прочие отрасли экономики (рисунок 1).

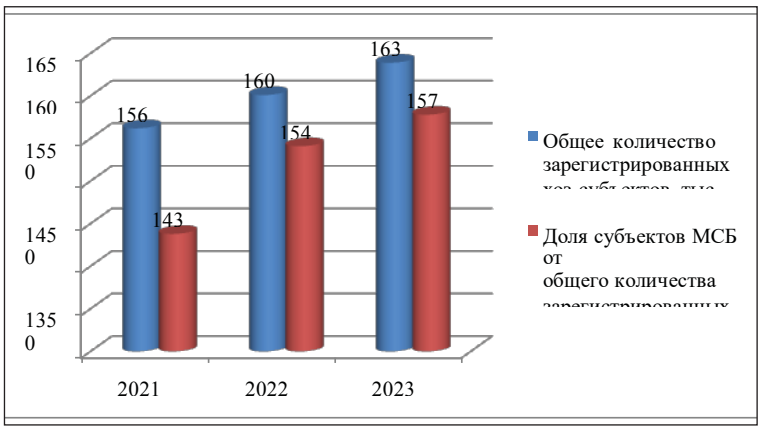


Рисунок 1 – Динамика количества зарегистрированных субъектов МСБ

Динамика количества активных субъектов МСП также имеет общую положительную тенденцию. За 2023 г. количество действующих субъектов МСП выросло на 8,3% и к концу года составило 1 241 тыс. единиц. Доля действующих субъектов МСП в числе зарегистрированных составила 78,7%, что на 4,3 процентных пункта выше показателя 2022 г. (рисунок 2).

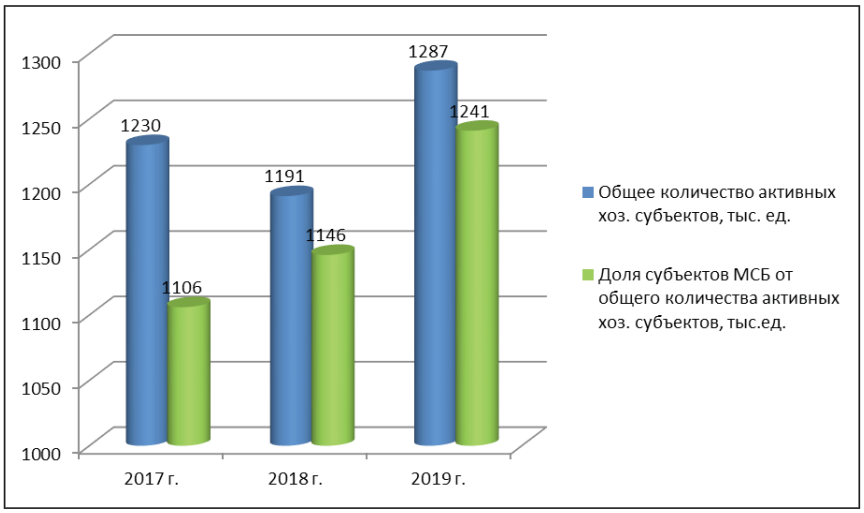


Рисунок 2 – Динамика количества активных субъектов МСПи их доли в общем количестве зарегистрированных субъектов

Если же анализировать динамику по годам в отдельности, условно можно выделить 3 этапа:

• 2021 г.: на данном этапе предпринимательская активность населения республики была снижена на фоне приостановления темпов роста экономики, которая охарактеризовалась снижением количества субъектов МСП в стране;

• 2022 г.: данный этап выделяется восстановлением роста экономики и небольшим увеличением количества активных субъектов МСП (на 40 тыс. ед.) на фоне снижения (на37 тыс. ед.) общего количества хозяйствующих субъектов в стране.

• 2023 г.: данный период также характеризуется увеличением количества активных субъектов МСП на 94 тыс. единиц в секторе «Общее количество активных хозяйствующих субъектов» и на 95 тыс. единиц – в секторе «Доля субъектов МСБ от общего количества активных хозяйствующих субъектов».

Таким образом, продолжается качественное институциональное развитие малого бизнеса путем формирования новых юридических лиц и перерегистрации индивидуальных предпринимателей в ТОО.

Чтобы оценить вклад, который внесли субъекты малого и среднего бизнеса Республики Казахстан в ВВП страны, рассмотрим следующий рисунок (рисунок 3).

В 2023 г. выпуск продукции субъектами МСБ превысил 26,4 трлн тенге. В фактическомвыражении выпуск продукции за год возрос на 7,5%, что выше общего уровня роста ВВП. Какрезультат, доля МСП в ВВП страны по итогам 2023 г. определен на уровне 28,3%, что на 2,7процентных пункта превышает показатель 2022 г. Необходимо отметить, что значимая часть выпуска продукции была произведена предприятиями МСП – юридическим лицами (88%) [5].Рост выпуска продукции субъектами малого и среднего бизнеса в 2023 г. частично обоснован проведением в Республике налоговой амнистии, освобождающей определенные категориграждан от уплаты налогов сроком на 3 года [6].

В результате государственной поддержки и обнуления долгов налогоплательщикам были разблокированы банковские счета и сняты наложенные ограничения на имущество, что способствовало продолжению осуществления предпринимательской деятельности субъектами.

По мнению зарубежных коллег, финансирование МСБ всегда сопровождается высокими рисками для коммерческих банков, ведь предприятия МСБ зачастую не располагают достаточным объемом ликвидного залогового имущества [8, 9]. В итоге доля кредитного портфеля МСБв общей сумме кредитов в экономике в 2023 г. сложилась на уровне 33,0%.

Несмотря на все принимаемые меры со стороны Правительства анализ развития МСБ в Казахстане показывает, что в настоящий момент в Республике Казахстан существует ряд проблем,препятствующих эффективному функционированию и развитию малого и среднего бизнеса, ккоторым можно отнести:

- несовершенство законодательной базы;
- ограниченный доступ субъектов МСБ к финансовым ресурсам и объектам инвестиционной и финансово-кредитной инфраструктуры;
- наличие большого числа административных барьеров;
- относительно невысокая конкурентоспособность продукции малого и среднего бизнеса [10].

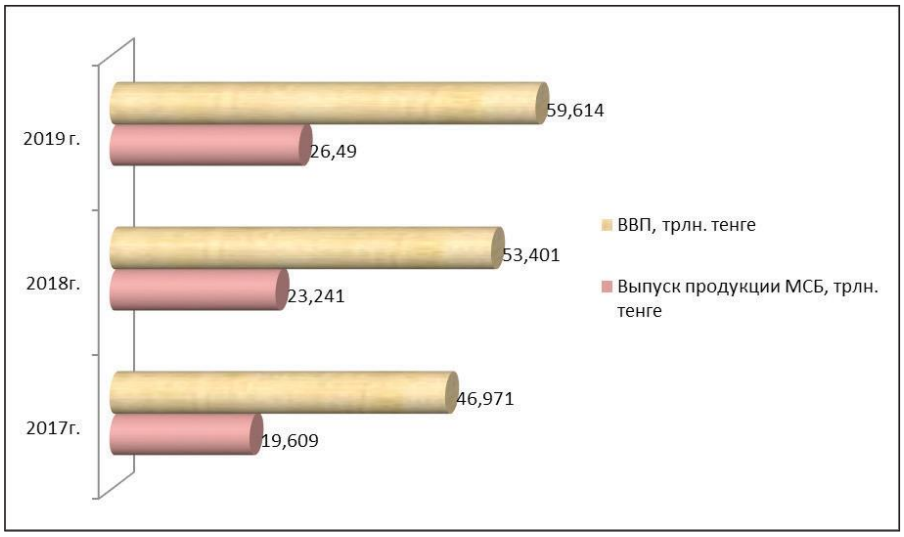


Рисунок 3 – Вклад МСБ в ВВП Республики Казахстан

Решение перечисленных проблем требует от Правительства более прагматичного подходаи детальной проработки реализуемых в настоящее время мер по части:

1. Совершенствования стратегии и тактики взаимодействия МСБ и власти. Считаем необходимым разработать действенную национальную доктрину развития предпринимательства, в которой фундаментальным ядром должен стать малый и средний бизнес.

2. Совершенствования законодательства (налогового, финансового и инновационного) в сфере содействия малого и среднего бизнеса. Необходимо нормативно отрегулировать последующие вопросы:

1) разбивка полномочий и прав собственности, также на продукты научных разработок, т.е. уточнить, какие именно структуры будут выступать претендентами на предстоящие результаты (денежные поступления в форме заказов на услуги, прикладные разработки, образцы новой продукции и т.д.);

2) участие бюджетных средств в форме безвозмездного финансирования не только лишь фундаментальных исследований, но также и подготовительных выработок, начального финансирования самостоятельных субъектов инновационной деятельности (через систему бизнесинкубаторов или технопарков);

3) разрешить участие местных исполнительных органов в содействии МСБ посредством оказания льготных условий текущего применения коммунального имущества и оплаты коммунальных услуг;

4) предоставление гарантий в целях коммерческого и некоммерческого (охватывающей государственное) кредитования.

3. Совершенствования механизмов, обеспечивающих малому и среднему бизнесу доступ к финансовым ресурсам. В этой связи считаем необходимым: формирование информационной, консалтинговой и остальной инфраструктуры МСБ; поиск новых нетрадиционных источников финансирования, используя, в первую очередь, лизинговые операции; увеличение государством доли финансирования НИОКР.

4. Создания Центров, финансируемых из средств государственного бюджета по подготовке кадров, ориентированных на: рационализацию процесса управления внутри малых и средних предприятий; корректное ведение бухгалтерского и налогового учета; оптимальное распределение фирмой собственных и заемных средств; внутрифирменное планирование и менеджмент [11].

5. Интенсификации развития современных форм бизнес-интеграции: ассоциации и фондыподдержки малого бизнеса, технопарки, международные и региональные маркетинговые информационные центры, франчайзинг и бизнес-инкубаторы.

В условиях замедления деловой активности предпринимательского сектора на фоне пандемии коронавируса по поручению Президента Республики Казахстан была проведена большая работа по поддержке малого и среднего бизнеса. Так как чрезвычайное положение и внедрение карантинных мер отрицательно подействовали на бизнес Казахстана. Примерно 300 тысячсубъектов предпринимательства отсрочили свою деятельность, порядка 1,6 млн человек былинаправлены в отпуск без содержания, 4,5 млн были выплачены социальные выплаты в объеме42500 тг, порядка 1 млн субъектов предпринимательства претерпели убытки от пандемии, примерно 14–15 тыс. субъектов предпринимательства, имеющих займы в банках второго уровня, обратились за отсрочкой.

Список используемой литературы:

1 Susan S., Chris R., 2021. Business Continuity and Disaster Recovery for Small-and Medium-Sized Businesses. International Journal of Production Economics, 5(3), P. 451–478 // www.sciencedirect.com.

2 Jayanth J., Mita D., Jaideep M., 2021. Supply chain management capability of small and medium sized businesses: A multiple case study approach. International Journal of Production Economics. (142), P. 472–485 // www.sciencedirect.com.

3 Тулепов А. Малый и средний бизнес как основа среднего класса в Казахстане: монография. – Алматы: Экономика, 2020. – 194 с.

4 АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане // www.damu.kz.

5 Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования поддержки малого и среднего бизнеса // Вестник КарГУ. Серия Экономическая. – 2020. – № 3. – С. 83–89.

6 Айдарханова Б.Б. Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития // Вестник КАЗУЭФМТ. – 2023. – № 1. – С. 13–18.

7 Гаджиев Ф.А. Анализ инфраструктурной поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане // Экономика: стратегия и практика. – 2020. – № 2. – С. 56–62.

8 Aristeidis G., Dimitris F.K., 2023. Entrepreneurship, small and medium size business markets and economic integration. Journal of Policy Modeling, 3(27), P. 363–374 // www.sciencedirect.com.

9 Steven Y.H., Liu E.N., Andrea R.S., Tamer C., 2022. MNE-NGO partnerships for sustainability and social responsibility in the global fast-fashion industry: A loose-coupling perspective. International Journal of businesses. 5(29), P. 214–222 // www.sciencedirect.com.

10 Наурызбекова А.Е. Государство и проблемы малого и среднего предпринимательства в Казахстане // Вестник КазНУ. Серия Экономическая. – 2020. – № 2. – С. 121–127.

11 Shokhan R., Karipova A., Khoich A., Kabdullina G., Kudaibergenov N., Niyetalina G., 2023. Economic levers of regulation of entrepreneurship. Entrepreneurship and Sustainability Issues 2(7), P. 1567– 1581 // www.sciencedirect.com.

Игембаев Олжас
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. *В этом исследовании рассматривается влияние управления человеческими ресурсами на эффективность организации. В быстро меняющейся конкурентной среде человеческие ресурсы являются одним из важным источником неоспоримого преимущества в рыночных условиях. Системы человеческих ресурсов могут внести свой вклад в постоянное конкурентное преимущество, способствуя развитию компетенций, специфичных для конкретной компании. В данной работе, подчеркнув, что кадровый потенциал является важным источником конкурентного преимущества, дается определение стратегического управления человеческими ресурсами. Общие принципы стратегии управления человеческими ресурсами уже заложены исследователями и продолжают развиваться в настоящее время. Вместе с тем, по признанию многих авторов и за рубежом сложилось неоднозначное и даже противоречивое отношение у стратегии управления персоналом.*

Управление человеческими возможностями и ресурсами создает тесную взаимосвязь между общими стратегическими целями бизнеса, стратегией человеческих ресурсов, и реализацией. Опубликованные международные исследования говорят о положительной статистике взаимосвязи между более широким внедрением практики управления персоналом и эффективностью бизнеса. Причинно-следственная связь между Human Resources (далее-HR). и результатами деятельности организации позволит HR-менеджерам разрабатывать программы, которые принесут лучшие операционные результаты для достижения более высоких организационных показателей.

Экономическая среда быстро меняется и эти изменения характеризуются такими явлениями, как глобализация, меняющиеся требования потребителей и требования инвесторов, постоянно растущая конкуренция на рынке продукции. Чтобы успешно конкурировать в этой среде, организациям постоянно необходимо улучшать свои показатели путем снижения затрат, внедрения инноваций в продукты и процессов повышения качества, производительности и скорости вывода продукции на рынок. [1]

Система управления персоналом должна рассматриваться комплексно, именно тогда достигается наилучший эффект и качество в целом системы управления. Применение комплексного подхода наряду с системным анализом при изучении вопроса управления человеческим потенциалом актуально на современном этапе и позволяет взглянуть шире иглубже на саму систему в целом. В само исследование были включены предположения о влиянии проверенных на практическом опыте многих организаций утверждений, что материальное стимулирование, социальное обеспечение, приобщение сотрудников и их вовлечение в планы и перспективы организации повысит конкурентоспособность компаний.

Результаты и их обсуждение. Люди, составляющие организацию - человеческие ресурсы

– считаются одним из самых важных ресурсов современных компаний. Люди и то, как ими управляют, становятся все более важными ресурсами, потому что многие другие источники конкурентного успеха стали менее мощными, чем раньше. Они создают новые продукты,аккумулируют и используют финансовые ресурсы, контролируют качество. Люди способны к постоянному совершенствованию и развитию. Их возможности и инициатива безграничны, в то время как другие ресурсы ограниченны. Признание того, что основа конкурентного преимущества изменилась, является необходимым для разработки иной системы координат при рассмотрении вопросов управления человеческими ресурсами и стратегии. Традиционные источники успеха такие как технология продукта и процесса, защищенные рынки, экономия масштаба и т.д.- все еще могут обеспечить конкурентные рычаги, но человеческие ресурсы организации более важны для ее устойчивости.

Управление человеческими ресурсами может рассматриваться с разных точек зрения:

– как система разработки и реализации взаимосвязанных, тщательно продуманных решений по поводу регулирования отношений труда и занятости на уровне организации;

– как направление управленческой деятельности, в которой человеческий компонент (илиперсонал) организации рассматривается как: один из важнейших ресурсов ее успешного функционирования и развития, фактор ее эффективности и роста, средство достижения стратегических целей. [2]

Основная цель управления человеческими ресурсами должна совпадать с конечной целью организации, которое обеспечивает стабильное функционирование и устойчивое развитие организации в долгосрочной перспективе, а также создание сплоченного эффективно работающего коллектива, способного достичь запланированных целей.

Управление HR реализуется через два направления: стратегическое и оперативное. Стратегическое направление – долгосрочная, инновационная, исходящая из ключевых ресурсов организации - людьми, которое обеспечивает конкурентные преимущества организации, если им правильно управлять. Данное

направление реализуется через такие виды деятельности, как планирование человеческими ресурсами; разработка правовых проблем, связанных с управлением людьми; изучение тенденций изменения рабочей силы; решение проблем слияний и приобретений; содействие реструктуризации и сокращению размеров предприятий; управление вознаграждениями. Стратегическое управление человеческими ресурсами обеспечивает организацию стратегией планового развития кадров, что позволяет иметь обученный персонал в соответствии с потребностями организации.

Оперативное направление - административное, краткосрочное, связанное с разнообразной текущей деятельностью по управлению людьми и направленная на реализацию разработанных стратегий. Оно реализуется через следующие виды деятельности: набор и отбор персонала для заполнения имеющихся вакансий; осуществление профессиональной и социальной ориентации и адаптации; рассмотрение докладов по технике безопасности при несчастных случаях; управление программами дополнительных льгот; создание благоприятных трудовых отношенийв коллективе между персоналом и руководством; рассмотрение жалоб; оценка трудовой деятельности.

Большую роль в управлении человеческими ресурсами принадлежит специально созданной в организации службе Human Resources. По мнению ряда авторов, основательная трансформация HR-служб начинается с создания так называемой ценности и ее получателя, а также с четкого формулирования того, что именно они получат от HR-услуг. То есть если HR служба управления желает принести компании конкурентное преимущество, то она должна создать существенную ценность с конкретным результатом. Концепция конкурентного преимущества была ранее сформулирована Майклом Портером, где он подчеркивал о важности дифференциации, которая заключается в предложении продукта или услуги. [3]

Управление HR рассматривается как систематическая и целенаправленная задача с перспективой по развитию кадровых ресурсов в нужном для организации направлению. Необходимо отметить, что есть четкое разграничение между различными определениями, которые хотелось бы рассмотреть. Специфика определений заключается в том, что есть:

- Управление кадрами. В данном определении понимается управление в основном связанных с юридическими отношениями, в области трудовых отношений между работником и организацией.
- Управление персоналом. Здесь регулируются производственные и внутрифирменные отношения между субъектом и объектом при исполнении возложенных на них обязательств.
- Управление человеческими ресурсами. Управление касается экономических отношений,в целях достижения сугубо экономической эффективности при выполнении задач [4].

По мнению исследователей, необходимо придерживаться такой последовательности, чтобы достичь эффективности в работе организации, но зачастую управление людьми сводится только к управлению кадрами. В управление кадрами входит: прием на работу, назначение, перемещение, ротация, заключение трудовых договоров, увольнение. Между тем как во многих зарубежных компаниях именно отделу человеческих ресурсов отводится главенствующая роль.

Именно управление человеческими ресурсами включает в себя такие задачи, как:

- подготовка кадров,
- непосредственное управление,
- стратегический подбор персонала,
- обучение сотрудников,
- вопросы определения размера вознаграждений,
- рабочие взаимоотношения,
- здравоохранение,
- удовлетворенность работников предоставленными им условиями
- вопросы трудовых прав
- политика на повышение эффективности организации

Стратегическое управление человеческими ресурсами (СУЧР) представляет собой относительно новое преобразование в области управления человеческими ресурсами. СУЧР рассматривает роль, которую системы управления человеческими ресурсами играют в производительности фирмы, особенно фокусируясь на выравнивании человеческих ресурсов как средство получения конкурентного преимущества. Одной из важнейших функций стратегического управления человеческими ресурсами является акцент на найме рабочей силы как методе достижения конкурентного преимущества.

Ресурсно-ориентированный подход предполагает, что системы человеческих

Исследования показали, что упреждающие действия дают значительные показатели в деятельности организаций. И также в организациях где не было реального корпоративногопланирования и управления человеческим капиталом была стагнация. В последние годы двадцатого столетия руководство пришло к тому, что именно люди, а не продукты, рынки, деньги, здания или оборудование являются основным источником конкурентного преимущества. Все активы организации, кроме людей, инертны. Это пассивные ресурсы, которые требуют эффективного воздействия для получения конечного продукта в виде ценности.

Важно понять, почему успех благодаря человеческим ресурсам может быть устойчивым и не может быть легко имитирован конкурентами. Причина в том, что успех, который приходит благодаря эффективному управлению людьми часто не так заметен или прозрачен, как его источник. Организационная культура и то, как осуществляется управление людьми, их влияние на поведение человека, знание и навыки- иногда рассматриваются как "мягкая" сторона успеха. Легко перенять из опыта успешных компаний что-то одно, но гораздо сложнее перенять, скопировать множество успешных факторов или даже определенную систему.

Востребованной профессия руководителя управления человеческими ресурсами (УЧР) оказалась в период пандемии COVID-19, именно тогда пришлось организовать процесс с удаленным графиком работы, оценить риски для организации, учесть, как и каким образом сотрудники будут взаимодействовать друг с другом и с другими отделами. В этом неоценимую помощь оказали цифровые инструменты, которые стали одним из инструментов конкурентных преимуществ [5].

В итоге УЧР необходимо достичь следующих стратегических целей для того, чтобы компания получила и поддерживала конкурентное преимущество:

- инвестировать в людей посредством внедрения и поощрения процессов обучения, разработанных для повышения потенциала и приведения навыков в соответствие с потребностями организации;
- обеспечить, чтобы организация определила знания, необходимые для достижения своих целей и удовлетворения своих клиентов, и предпринимает шаги для приобретения и развития своего интеллектуального капитала;
- определить модели поведения, необходимые для организационного успеха и обеспечить, чтобы такое поведение поощрялось, ценилось и вознаграждалось;
- поощрять людей искренне участвовать в работе, которую они выполняют для организации;
- добиться приверженности людей миссии организации и ценностям.

Для достижения этих целей необходимо понять связь между УЧР и бизнес-стратегией.

Многие организации сталкиваются с нестабильной ситуацией на рынке. Для того чтобы создать и поддерживать конкурентное преимущество в такой среде, организации должны постоянно повышать эффективность своей деятельности. В связи с этим все больше и больше организаций полагаются на подходы к измерению, такие как карты оценки персонала, анкеты, чтобы получить представление о том, каким образом человеческие ресурсы в организации добавляют ценность.

Растущий интерес к данной теме актуализируется также растущим числом исследований, которые показывают положительную связь между управлением человеческими ресурсами и эффективностью организации. Взаимосвязь между HR и эффективностью фирмы была предметом горячих дискуссий в последние два десятилетия, причем большая часть первичных научных исследований была проведена в США и в меньшей степени, Великобритании. Как организации, так и ученые стремятся доказать, что УЧР оказывает положительное влияние на итоговую производительность.

В организациях, где в большей степени делается акцент на финансовые результаты, и руководство неспособно организовать политику и систему человеческих ресурсов, то происходит крушение системы. Поскольку из научных исследований ясно следует, что человеческие ресурсы являются источником устойчивого конкурентного преимущества. Поэтому традиционные затраты, связанные с разработкой стратегии управления персоналом не следует рассматривать как операционные расходы, а лучше рассматривать как инвестиции и вложения в основные средства.

К числу мер, можно добавить, что компании должны обращать внимание на оплату труда, формировать позитивное взаимодействие между работниками и организациями, строить всестороннюю человеческую систему управления ресурсами организационных отношений для мотивации сотрудников. Улучшить практику управления человеческими ресурсами можно сосредоточившись на повышении осведомленности сотрудников о планах (краткосрочных, дальнесрочных), перспективах развития организации, текущих задачах, а также активное продвижение организационной культуры и управление организационной эффективностью [5].

Управление человеческими ресурсами организации – это больше подход к принятию решений относительно управленческой деятельности, ориентированной на обеспечение достижения стратегических организационных целей с помощью конкурентоспособного персонала, при котором осуществляется гибкое регулирование и своевременные изменения в деятельности по управлению персоналом в зависимости от скорости, глубины и содержания динамики среды управления персоналом. Настоящее исследование построено на основе процессного подхода, включающие содержание и последовательность этапов бизнес – процесса «Формирование управления персоналом» с использованием методов сравнительного анализа, анализа финансово - хозяйственной деятельности предприятия, модели функционального развития процессов. Управление человеческими ресурсами обеспечивает реализацию общей конкурентной стратегии организации, поскольку управление персоналом сегодня оказывают прямое влияние на эффективность всей деятельности предприятия. Человек, с мотивированный на высокопродуктивную деятельность, поставленный в условия, стимулирующие его интеллектуальный или физический труд, способен увеличить свой потенциал во много раз. И в этом отношении все больше растет

роль управления человеческими ресурсами в увеличении производительности предприятия.

Список используемой литературы:

1 Ульрих Д., Брокбенк У. HR в борьбе за конкурентное преимущество. М.: Претекс, 2010. -361с.

2 Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С., Ребров А.С. Управление человеческими ресурсами и эффективностькомпаний: есть ли связь? //Российский журнал менеджмента. -2014. Т.12. -№1. -С.39-68.

3 Мельников О.Н., Чибисова В.Г. Инновационный подход к реорганизации системы управления кадрами,персоналом и человеческими ресурсами//Экономика труда. -2017. -Т.4. -№4. -С.283-293.

4 Бирман Л.А. Управление человеческими ресурсами. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2017. -

345с.

5 Шпрингер А.С. Управление человеческими ресурсами в условиях кризисов 2008-2009 и 2020-2021//

Едік Олжас
магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. *В статье рассматривается деятельность коммерческого предприятия. В работе был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия, а также проводился анализ существующей на анализируемом предприятии системы мотивации и стимулирования персонала. Проведенный анализ показал, что имеющаяся система мотивации и стимулирования работников перестала отвечать потребностям и задачам предприятия, поэтому ее необходимо пересматривать в сторону оптимизации. Автор предполагает, что путями по совершенствованию системы мотивации и стимулирования работников могут выступать следующие: уменьшение постоянной части заработной платы (оклада) и увеличение переменной части заработной платы, предваряющий детализированное формирование средств по статьям и позволяющий увязать динамику производственно-экономических показателей цеха и предприятия в целом с размерами заработной платы, а также мероприятия неденежного стимулирования, позволяющие работнику почувствовать причастность к предприятию и повысить уровень его самооценки.*

Разработка системы мотивации и стимулирования является одним из наиболее важных направлений деятельности современного предприятия. Прежде всего, она важна для руководителя перед которым стоят следующие проблемы: согласование личных целей сотрудника, целей подразделений и высшего руководства, решение проблем с текучестью кадров и значительное сокращение затрат на поиск, подбор и адаптацию персонала, а также удержание высококвалифицированных кадров. С одной стороны, такая система стимулирует сотрудников к эффективной работе, с другой стороны – эта система должна быть экономически оправданной и обоснованной [3, С. 143].

В России процесс формирования системы мотивации и стимулирования труда работников происходит в сложных социально – экономических условиях. В стране не так много успешных предприятий, и рано или поздно многие из них сталкиваются с необходимостью разработки или пересмотра существующей системы стимулирования персонала.

Для этого необходимо изучить особенности существующей системы оплаты труда в организации; провести обоснование постоянной и переменной частей заработной платы. Необходимо также проанализировать и обосновать социальный пакет. И наконец, разработать неденежные формы стимулирования [8, С.68].

Стимулирование персонала тогда приносит результаты, когда подчиненные получают признание за свой вклад в результаты работы, за заслуженный в коллективе статус [2, С.45].

Разработка системы стимулирования — это процесс непрерывный и цикличный. Предприятия постоянно развиваются, меняется их рыночное окружение, перед бизнесом в целом и отдельными подразделениями ставятся новые задачи. С течением времени существующие механизмы стимулирования неизбежно теряют актуальность и эффективность. Поэтому очень важно периодически проверять работоспособность системы мотивации и стимулирования, и ее соответствие целям и задачам бизнеса [1, С.67].

Далее рассмотрим систему мотивации и стимулирования персонала коммерческого предприятия Волгоградской области, которое специализируется на следующих направлениях деятельности:

– обеспечение предприятий питьевой, технической и речной водой;

– организация систем водоотведения и очистки хозфекальных, промбытовых, химзагрязненных и условно чистых стоков;

– услуги по передаче электроэнергии;

– оказание услуг по содержанию газовых сетей и оборудования предприятий г. Волжского химического комплекса;

– эксплуатация, техническое обслуживание, капитальный и аварийный ремонт кабельных линий электропередачи, кабельных тоннелей, трубопроводов горячей воды и промышленного паропровода 21АТА, компрессорного оборудования, теплотехнического оборудования предприятий.

Главным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность труда, которая представляет собой соотношение между рабочим временем и количеством полученной продукции.

Производительность труда характеризует объём валовой продукции, в денежной оценке в расчете на 1 чел-ч или 1 чел-день, приходящийся на 1 работника.

Показатели производительности труда, отражая уровень и динамику эффективности труда, должны отвечать следующим требованиям: обеспечивать наиболее точное соизмерение произведенной продукции с затратами труда; создавать возможность для объективного сопоставления темпов роста производительности труда и заработной платы и так далее.

Численность персонала и показатели производительности труда анализируемого коммерческого предприятия представлены в таблице 1.

Год	Численность, чел.	Выручка, тыс. тг.	Производительность труда, тыс. тг.
2021	350	410 461	1 172,75
2022	310	294 172	948,94
2023	335	332 225	991,72

Таблица 1 – Анализ производительности труда на предприятии

Исследование производительности труда показало спад производительности труда на 181,03 или на 15,44% или тыс. тг. Это явление связано с сокращением производственных оборотов, которые обусловлены сокращением производственного персонала и фонда заработной платы.

Далее проведем анализ финансового состояния коммерческого предприятия с целью более полного исследования результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

Проведем анализ финансовых результатов деятельности рассматриваемого предприятия (таблица 2).

Показатель	Сумма, тыс. тг.			Изменения 2023/2021 гг., %
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	
1. Выручка от продажи	410 461	294 172	332 225	- 19,06
2. Себестоимость реализации	344 616	244 904	303 572	- 11,91
3. Валовая прибыль	65 845	49 268	28 653	- 56,48
4. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	2 761	-25 382	-47 721	- 1628,40
5. Рентабельность продаж, %	0,67	-8,63	-14,36	-1007,01

Таблица 2 – Динамика финансовых результатов предприятия

Рентабельность продаж – это отношение чистой прибыли к выручке (нетто) от всех видов продаж.

Результаты таблицы 2 показывают, что в целом за анализируемый период выручка от продаж сократилась на 78 236 тыс. тг. или на 19,06%, валовая прибыль сократилась на 37 192 тыс. тг. или на 56,48%, а чистая прибыль предприятия уменьшилась на 44 960 тыс. тг. или на 1628,40%.

Рентабельность продаж отражает удельный вес прибыли в каждом тенге выручки от продажи, и по анализируемому предприятию за анализируемый период имеет значительную тенденцию к снижению.

Далее проведем анализ фонда заработной платы рассматриваемого предприятия на примере его структурного подразделения, представленный в таблице 3.

Вид оплаты	Сумма, тг.			Изменение 2023/2021 гг.	
Годы	2021	2022	2023	Абс., тг.	Относ.,%
1	2	3	4	5	6
Фонд оплаты труда (ФОТ)	18 202 720	22 249 378	24 162 262	5 959 542	32,74
1. Постоянная часть заработной платы	13 397 300	16 571 019	18 183 414	4 786 114	35,72
Доля постоянной части з/пл в общем ФОТ, %	73,60	74,48	75,26	1,66	2,26
2. Переменная часть заработной платы	4 805 420	5 678 360	5 978 848	1 173 428	24,42
Доля переменной части з/пл в общем ФОТ, %	26,40	25,52	24,74	-1,66	-6,29
Итого средняя заработная плата 1 работника подразделения	15 967,30	20 601,28	22 880,93	6 913,63	43,30

Таблица 3 – Анализ фонда оплаты труда за 2021-2023 гг.

Как видно из таблицы 3 постоянная часть заработной платы в фонде оплаты труда превышает переменную часть в 3 раза и растет на всем анализируемом периоде. За 3 года рост постоянной части

заработной платы составил 1,66%, а рост размера средней заработной платы – 43,30%, и это на фоне убыточности деятельности предприятия и снижения производительности труда.

Проведенный анализ показал, что имеющаяся система мотивации и стимулирования работников перестала отвечать потребностям и задачам предприятия.

Поэтому необходимо пересматривать систему мотивации и стимулирования на анализируемом коммерческом предприятии.

Нами были выбраны следующие направления по ее оптимизации.

1. Совершенствование системы адаптации молодых работников (стаж работы на данном предприятии менее года и возраст до 30 лет) [9, С. 113].

2. Разработка и внедрение корпоративной философии, в виде оригинальной настольной книги сотрудника как ключевого документа, устанавливающего основные стандарты и нормы.

3. Создание внутреннего сайта как виртуальной среды общения, позволяющей сотрудникам предприятия без значительных временных затрат и личных контактов получать позитивный эффект межличностного взаимодействия.

4. Создание корпоративной «кунсткамеры» коммерческого предприятия, в которой будут представлены образцы некомпетентности и непрофессионализма его сотрудников.

5. Использование конкурсных моделей при отборе кандидатов на должности.

6. Программа вводных семинаров для новых сотрудников, которая должна включать рассказ о регламентах и нормах, показ видеофильмов об истории и деятельности коммерческого предприятия, корпоративном досуге.

7. Привлечение для работы на коммерческом предприятии способных выпускников вузов.

8. Формирование личностной причастности сотрудников к общему результату работы компании [9, С.114].

9. Поддержание корпоративной традиции – проведение ярких, престижных, нестандартных праздников.

Также предлагается уменьшение постоянной части заработной платы (оклада) и увеличение переменной части заработной платы, предваряющий детализированное формирование средств по статьям и позволяющий увязать динамику производственно-экономических показателей цеха и предприятия в целом с размерами заработной платы [8, С.68].

Предлагается введение премии за высокие показатели выполнения производственного плана. Размер премии будет дифференцирован в зависимости от достижения предприятием планового уровня различных производственно-экономических показателей [7, С.192].

Таким образом, экономический эффект от внедрения предлагаемых мероприятий свидетельствуют, что введение дифференцированного размера премирования и уменьшение постоянной части и более реальные показатели премирования позволят минимизировать затраты на оплату труда 242 670 тыс. тг. или на 16% [10, С.60].

Список использованной литературы:

1. Данилова Е. Типичные ошибки при создании системы мотивации //Финансовый директор. - 2005. – №6. – С. 68-69.
2. Добролюбов Е. Система материального и нематериального стимулирования (мотивация) персонала // Работа с персоналом. – 2004. – выпуск 42. – 47с.
3. Жиронкина О.С. Проблемы стимулирования персонала предприятий и пути их решений //Актуальные проблемы управления – модернизация и инновации в экономике: материалы регион. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, молодых ученых, г. Волжский, 28-29 апреля 2011 г.: тез. докл./ВПИ (филиал) ВолгГТУ. – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2011. – С.143-144.
4. Кулагин О. Как разработать систему стимулирования персонала // http://www.iteam.ru
5. Митрофанова Е.А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации: теория, методология, практика. – Автореферат диссертации соискание ученой степени доктора экономических наук. – М.: 2008. – 34с.
6. Филиппова Т.А., Гриева Д.А. Совершенствование кадровой политики ФГУП «Почта России» //ЭНЖ 3В «Рынок труда и управление человеческими ресурсами» Выпуск 1(5) Январь-Апрель 2023.
7. Филиппова Т.А., Завьялова В.В. Мотивация и стимулирование труда работников фирмы //Социально-гуманитарный вестник Юга России. – 2010. – №8. – С. 191-194.
8. Филиппова Т.А., Каковкина О.С. Совершенствование системы мотивации персонала компании ОАО «СК Волжское пароходство» Волжская БТОФ //Сборник научных трудов Sworld. – Выпуск 2 (39). Том 15. – Иваново: Научный мир, 2015- 88 с. – С.67-70.
9. Филиппова Т.А., Мосиенкова И.С. Формирование деловой карьеры как основной элемент мотивации труда банковского работника //Наука и экономика. – 2010. – №2. – С. 111-114.
10. Филиппова Т.А., Серебрякова Д.И. Пути повышения прибыли на предприятии //Наука и экономика. – 2021. – №2 (10) март. – С. 57-60.

Аубакирова Айлана
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. *Тайм-менеджмент является важной частью системы управления любой организацией. Это процесс планирования, организации и контроля использования времени для достижения конкретных целей.*

Тайм менеджмент необходим любой организации для достижения успеха и максимальной производительности. Управление временем включает в себя постановку целей, расстановку приоритетов задач и планирование действий. Это также включает в себя установление крайних сроков, делегирование задач и мониторинг прогресса. Эффективное управление временем может помочь организациям повысить эффективность, снизить затраты и улучшить обслуживание клиентов. Современный тайм-менеджмент не просто набор приемов из области «как укладываться в сроки» или «как правильно проводить совещание». Тайм-менеджмент как система состоит из четырех элементов:

1. Первый элемент- эффективность (выбрать правильное направление)
2. Второй элемент- технология (найти наиболее успешное решение)
3. Третий элемент- стратегия (определение правильного направления)
4. Четвертый элемент- тема «Философии» в тайм-менеджменте (отвечает на вопрос «зачем?») [1].

Тайм-менеджмент способствует эффективному исполнению работы в процессе исполнения им какой-то конкретной социальной роли. Профессиональный тайм-менеджмент состоит из психологии трудовой деятельности и методов повышения эффективности труда, заимствованных из научной организации труда [2].

Тайм-менеджмент начинается с постановки целей. Цели должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, реалистичными и своевременными. Как только цели поставлены, задачи должны быть расставлены по приоритетам в соответствии с важностью и срочностью. Это поможет гарантировать, что наиболее важные задачи будут выполнены в первую очередь. Как только задачи будут расставлены по приоритетам, следует составить расписание мероприятий. Планирование действий помогает гарантировать своевременное выполнение задач и эффективное использование ресурсов. Планирование мероприятий также помогает снизить стресс и повысить производительность. Современные методики в первую очередь направлены на расширение возможностей человека, преодоление психологических барьеров, улучшение эффективности и производительности мозга, нейрофизиологической целостности человека, а не на следование расписанию. Больше внимания уделяется профилактике выгорания и депрессий [3].

Рассматривая организацию в основном как процесс, ориентированный на обеспечение эффективной трудовой деятельности, Ф. У. Тейлор высказал мысль, что не техника и экономика, а именно управление людьми является основным фактором, влияющим на повышение эффективности и в этом заключается основная проблема американского хозяйства. По его мнению, современный рабочий работает не в полную силу и сознательно ограничивает свою выработку — «феномен работы с прохладцей». Причины этого явления он видел прежде всего в ошибочных и нерациональных принципах организации трудовой деятельности рабочих [4].

Для задач также должны быть установлены крайние сроки. Крайние сроки помогают гарантировать своевременное выполнение задач и эффективное использование ресурсов. Крайние сроки должны быть реалистичными и достижимыми. Планирование времени – это один из важных аспектов тайм-менеджмента. Оно позволяет заранее определить, сколько времени займет выполнение каждой задачи, и настроить свой график работы. Это помогает избежать проблемы недостатка времени и выполнить все задачи в срок [5].

Также в тайм-менеджменте важно делегирование задач. Делегирование задач помогает гарантировать, что задачи выполняются вовремя и что ресурсы используются эффективно. Делегирование задач также помогает снизить стресс и повысить производительность. Наконец, следует отслеживать прогресс. Мониторинг прогресса помогает гарантировать, что задачи выполняются в срок и что ресурсы используются эффективно. Мониторинг прогресса также помогает определить области, в которых можно добиться улучшений.

Тайм-менеджмент является важной частью системы управления любой организацией. Это процесс планирования, организации и контроля использования времени для достижения конкретных целей. Тайм менеджмент необходим любой организации для достижения успеха и максимальной производительности. Устанавливая цели, расставляя приоритеты в задачах, планируя действия, устанавливая крайние сроки, делегируя задачи и отслеживая прогресс, организации могут гарантировать, что задачи выполняются вовремя и что ресурсы используются эффективно.

Список используемой литературы:

1. Архангельский, Г.А., Лукашенко М.А. Тайм-менеджмент. Полный курс Учебное пособие – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 13 с.
2. Ананишнев В.В. Учебное пособие. Тайм-менеджмент. - Москва: Москластер, 2020. - 9 с.
2. Тайм-менеджмент сквозь века: история управления временем https://www.prostranstvo.media/tajmmenedzhment-skvoz-veka-istoriya-upravleniya-vremenem/
3. https://gtmarket.ru/personnels/frederick-taylor
4. Кристи, Э. Тайм-менеджмент: научитесь управлять своим временем и жизнью. – М.: Эксмо, 2017. – 240 с.

Клышбеков А.С.
Магистрант 2 курса ОП «ГМУ»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Повышение уровня жизни населения - основная цель социальной политики и главный критерий ее эффективности в любой цивилизованной стране. Сокращение масштабов бедности выступает в качестве одной из важнейших составляющих достижения этой цели. Бедность ведет к ухудшению качественных характеристик населения, усилению социально- экономического неравенства, что чревато социальными катаклизмами. Проблема массовой бедности, к сожалению, остаётся актуальной для нашей страны и уже создаёт реальные угрозы для социально-политической стабильности.*

Как известно, основной причиной бедности является высокая безработица. По грубым подсчётам, приведенным в предыдущих статьях, для полной занятости всего трудоспособного населения в казахстанской экономике не хватает около 2 миллионов полноценных рабочих мест. В сырьевом секторе, в сфере услуг и в бюджетной сфере такого потенциала расширения занятости уже нет. Поэтому создать такое большое количество новых рабочих мест можно только на пути развития обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Ясность и предсказуемость — основа для долгосрочных инвестиций

Прежде всего государство должно чётко сформулировать свою новую экономическую стратегию. Бизнесу должно стать предельно ясно, какую политику будет проводить государство в ближайшие 20-30 лет и почему. До сих пор такой ясности не было. Действующая сейчас экономическая стратегия изложена в стратегии «Казахстан-2050». Она принята совсем в другой реальности 10 лет назад. Суть этой стратегии состоит во вхождении в число наиболее развитых стран мира путём доведения к 2050 году ВВП на душу населения до уровня первых 30 стран по этому показателю. Но мало того что выбор такого целевого показателя, как ВВП, в условиях нашей сырьевой экономики является ошибкой, так ещё и такая общая цель даёт мало ориентиров для бизнеса. Какие сектора экономики будет поддерживать государство в этот период? С какой целью? Каким образом? Как долго? Как будет меняться экономическая политика при наступлении разного рода внешних шоков.

Всякий раз при резком изменении внешних условий или перед очередным посланием главы государства бизнес вынужден гадать о том, какие решения будут приняты и в каком направлении будут выделяться ресурсы государства. В условиях такой неопределенной и малопредсказуемой экономической политики трудно рассчитывать на масштабные инвестиции в обрабатывающую промышленность и аграрное производство с присущим им длительным периодом окупаемости

Поэтому решение проблем высокой безработицы и бедности нужно начинать с утверждения новой экономической стратегии. Вместо погони за бесплодными темпами роста ВВП главной целью экономической политики на период до 2050 года следует утвердить сокращение разрыва с развитыми странами по показателям среднего уровня жизни. Одно это изменение сделает будущий экономический курс гораздо более понятным и предсказуемым. Ясно, что первым препятствием на пути стабильного роста среднего уровня жизни сейчас является острый дефицит рабочих мест. Следовательно, именно решение проблемы высокой безработицы станет для государства главным приоритетом экономической политики на среднесрочный период. Вот почему ещё так важно признать в официальной статистике реальный уровень безработицы. Сделав это, государство даст ясный сигнал бизнесу о том, что будет являться безусловным приоритетом экономической политики. Создание 2 миллионов рабочих мест и затем постоянная работа над повышением среднего уровня производительности труда — вот над какими задачами придётся сфокусироваться государству в ближайшие десятилетия для обеспечения устойчивого и динамичного роста среднего уровня жизни в стране. А решение этих задач будет предполагать вполне предсказуемый и определённый курс экономической политики. В частности, сама логика движения к этим целям потребует от государства проведения активной структурной политики.

Согласно данным официальной статистики ситуация с безработицей в Казахстане на первый взгляд относительно благополучна если сравнивать с другими постсоветскими странами и странами дальнего зарубежья: в последние 5 лет ее уровень стабилизировался в коридоре 4,8-5,2%, тогда как в США, например, коридор колебаний шире – 3,9-7,4%, а в развивающихся странах уровень безработицы может устойчиво превышать 10%.

Данные Комитета по статистике показывают, что уровень безработицы в Казахстане из года в год уменьшается. Причем, как общие показатели, так и молодежная безработица.

Тем не менее, ситуация не столь позитивна. Стоит обратить внимание на то, каким путем исчисляется уровень безработицы в Казахстане. Значительная часть казахстанцев отнесены к самозанятым, при этом характер их деятельности и доходы носят абсолютно разный характер. К ним относят и владельцев компаний, и непродуктивно занятых, в том числе неоплачиваемых работников семейных предприятий, чьи доходы порой не дотягивают до прожиточного минимума.

Важно и то, что для отнесения гражданина к числу безработных в Казахстане, он должен обратиться за содействием в трудоустройстве в центр занятости населения по месту жительства, либо через портал «электронного правительства». Однако большая часть людей трудоспособного возраста не обращаются в поисках работы в центры занятости, а предпочитают искать работу сами по объявлениям через интернет и через знакомых.

Данные альтернативных исследований, в том числе социологических, также демонстрируют, насколько остро стоит эта проблема в Казахстане, поскольку порядка 40% респондентов выделяют ее как приоритетную.

Фактором, демонстрирующим злободневность этой проблемы, является внутренняя миграция, растущие потоки которой обусловлены, в том числе и проблемой безработицы. В одних регионах страны проблема стоит менее остро, в других более, из которых и устремляются в частности в города в поисках работы в первую очередь молодежь, которая отличается большей мобильностью. Президент Касым-Жомарт Токаев в одном из выступлений привел такие данные: порядка 40% казахстанской молодежи сталкиваются с проблемой трудоустройства, а также то, что приблизительно 51% молодых людей не планируют заниматься бизнесом.

Список используемой литературы:

1. Сайт бюро национальной статистики //www.stat.kz
2. Сборник «Уровень жизни населения в Казахстане», АгентствоРеспублики Казахстан по статистике, Астана, 2022 год
3. Сборник «Оплата труда в Казахстане», бюро национальной статистики, Астана, 2022 год
4. Доклад Всемирного Банка на 2022 год.

Куанышбек Бегайдар
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Чимгентбаева Г.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ПРОЦЕСС ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация. *Для развития экономики, достижения целей стратегического развития государства все большее внимание уделяется управлению инновациями и проектами, реализуемыми на их основе. Начиная с 2005 года в Казахстане были утверждены основные направления государственной политики в области развития науки и инноваций, и с тех пор понятие «инновационный проект», объединившее в себе два термина – «инновации» и «проект», стало особо значимым для развития науки и экономики Казахстана. В статье проводится краткий экскурс в историческое образование термина: рассмотрены мысли древнегреческих философов, ставших основоположниками термина.*

Инновации для развития экономики играют существенную роль. Несмотря на то, что исследование инноваций началось еще со времен существования греческих философов, таких как Платон, Аристотель, обращение к термину и его сущности происходит по сегодняшний день. Изменяются условия существования рынков, характер взаимодействия стейкхолдеров, потребительские предпочтения, и все это в совокупности приводит к необходимости предприятий быть готовыми к изменениям, совершенствовать технологии производства, товары или услуги. Процесс создания инновационного продукта реализуется в виде инновационных проектов, которые сегодня стали неотъемлемой частью экономической системы и важнейшим инструментом для отдельных финансово-хозяйствующих субъектов (предприятий) и фундаментом развития экономики целых государств. В настоящем исследовании будут представлены подходы к определению терминов «проект», «инновационный проект», будут исследованы современные классификации инновационных проектов, модели управления проектами, а также статистические показатели реализации проектов в различных отраслях экономики.

Понятие инноваций в современной экономической науке является одним из центральных: значению и сущности термина посвящено множество исследований отечественных и зарубежных авторов, но начало исследования было положено еще во времена существования древнегреческих философов, которые рассматривали процессы и деятельность человека с позиции творчества и искусства [1]. Некоторые из исследователей, к примеру, Аристотель, исследовали новшества и нововведения, но так или иначе эти термины стали прародителями для современного понятия «инновация». Одним из первых исследователей, представивших собственное видение на определение термина, был Й. Шумпетер. В XX веке в работе «Теория экономического развития» он рассмотрел вопросы «новых комбинаций» и, по сути, объяснил значение понятия инновационного процесса. В 30-е годы XX века Й. Шумпетер ввел в обиход сам термин «инновация», и придал ему значение деятельности, направленной на создание новых потребительских товаров, средств, рынков, форм организации в экономике и промышленности [2]. Инновационный процесс в видении исследователя представлялся в виде схемы, приведенной на рис. 1.

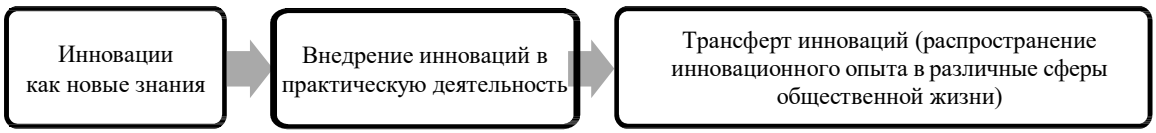


Рисунок 1 – Схема инновационного процесса [3]

Акимов Р.А., исследуя философские подходы к определению инноваций, указывает на то, что в ранних научных работах и текстах инновации рассматривались «в качестве результата творческого процесса, в самом широком его смысле, в виде созданных и внедренных новых потребительских стоимостей» [3]. При этом в работе акцентируется внимание на том, что фундаментальным признаком инновации выступает новизна свойств полученного в результате деятельности предмета или разрабо- танной услуги, то есть инновация – это нечто, которое направлено на удовлетворение потребительских потребностей за счет предоставления потребителю абсолютно новых (или усовершенствованных свойств ранее существовавших) продуктов труда.

Инновации, проекты и процессы являются одной из самых изучаемых проблем в научной отрасли, это обусловлено ростом уровня конкуренции в экономике, динамичным изменением рынков, потребительских предпочтений и запросов. В общем смысле инновации необходимы для создания новых продуктов, которые будут отличать предприятия от конкурентов за счет новых, ранее не существовавших свойств продуктов производства. В связи с тем что структура рынка изменяется, предприятия вынуждены разрабатывать решения, которые позволят сохранять уровень конкурентоспособности и повышать его с целью эффективного существования предприятия на рынке. Внедрение инноваций происходит в рамках проектной деятельности, и поэтому целесообразным видится исследование инновационных проектов как процесса преобразований.

В основе понятия «инновационный проект» заложены два термина – «инновации» и «проект». Акимов Р.А. определяет инновации как «результат творческой и инвестиционной деятельности, главной целью которой является коммерциализация научных исследований и разработок» [4]. Инновационный проект же представляет собой процесс создания инновации, проект, содержащий обоснование конечной инновационной деятельности. Обратимся к определениям термина «проект» нескольких исследователей.

Начальной стадией реализации инновационного проекта на любом предприятии выступает проведение анализа возможностей и угроз развития предприятия. В результате проведенного анализа (наиболее популярными методами выступают SWOT-, PEST-, STEP-, SNW-анализы) выделяются возможности развития предприятия. После определения перечня возможностей (потенциала развития) руководством принимается решение о наличии условий для начала реализации определенного проекта, который позволил бы усовершенствовать систему производства, управления, технологии или создать абсолютно новый продукт для его дальнейшей коммерциализации.

В качестве примера можно привести выявленные на предприятии возможности создания нового продукта, который удовлетворил бы измененные предпочтения и потребности покупателей [5]. Если предприятие имеет все необходимые для разработки и внедрения новшества ресурсы, то на этом этапе может быть запущена инициатива по старту инновационного проекта. Для качественного управления проектом зачастую назначают ответственное лицо – куратора проекта, который несет ответственность за разработку программы проекта, координацию служб в процессе реализации проекта, контроль и мониторинг качества работ и результата по окончании проекта. Инициация проекта предполагает его оценку на всех этапах реализации: оценка может проводиться по совокупности критериев, например соответствию проекта стратегическим целям развития предприятия, определению степени социальной значимости проекта и проч.

Любой инновационный проект основывается на четырех принципах. Во-первых, проект нацелен на достижение определенного результата. Во-вторых, проект должен быть реализован с помощью скоординированных и взаимосвязанных операций, исполняемых отделами предприятия для достиже ния его цели. В-третьих, каждый проект реализуется в условиях ограниченных ресурсов – времени, денежных средств и трудового потенциала. И в-четвертых, любой инновационный проект подразумевает, что его результат будет уникален и неповторим.

Инновационные проекты могут быть разделены на группы в зависимости от конечных целей реализации проектов. В отечественных исследованиях есть большое количество классификаций инноваций. В материалах Зайцева Ю.В. представлены несколько классификаций. Одна из них предусматривает исследование инновационных проектов с двух позиций: с позиции новшества и нововведения, которые, несмотря на тесную взаимосвязь, имеют отличия. Так, нововведение автор рассматривает в качестве процесса, заключающегося в практической реализации новшества. А новшество, следовательно, рассматривается автором, как основа нововведения в качестве процесса . Другие же исследователи, к примеру Галстян С.А., не разделяют эти понятия и утверждают, что новшество и нововведение – это одна и та же сущность, поскольку оба слова происходят из английского языка от термина «инновация».

Можно рассматривать инновации и проекты по признаку их глубины: базовые, улучшающие и модификационные. По сферам деятельности Зайцев В.Ю. представляет инновации технологические, производственные, экономические, торговые, социальные и проч. Вне зависимости от того, к какой группе относятся инновации и направленные на их реализацию проекты, инновации управляемы [4].

Исходя из рассмотренных классификаций, можно сформулировать общую схему-классификацию инноваций по функциональному признаку. Данная классификация представлена на рисунке 2.

В общем управление инновационными проектами может быть представлено в виде пяти этапов: инициации, планирования, выполнения, контроля и закрытия. Кленин О.С., Долгова В.Н. в исследовании «Управление инновационными проектами в сфере малого и среднего бизнеса» представляют схему по осуществлению работ по управлению проектами. Сформированная авторами схема приведена в таблице.

Управление инновационным проектом включает в себя пять групп этапов, каждый из которых подразумевает исполнение определенных процессов. В современной практике выделяется множество моделей управления инновационными проектами, однако наиболее распространенная из них – модель, разработанная в 1970 году, модель называется совмещенной. Данная модель управления заключается в том, что в ее рамках объединяются все возможности производства и условия, в рамках которых проекты реализуются. В основе модели – генерирование идей на основе анализа потребностей, а в качестве инструментария – применение новых технологий. Анализ потребностей подразумевает исследование потребностей общества и рынка. На рис. 6 отражена обобщенная схема совмещенной модели, структурированная на основе анализа исследований отечественных авторов.

Рисунок 2 – Классификации инноваций по функциональному признаку

Данная модель имеет основное отличие от совмещенной в том, что она подразумевает поиск инновационных решений не только в рамках одного предприятия, но и за его пределами. В качестве примера применения модели открытых инноваций на практике можно привести разработку и создание нового устройства компанией Apple – iPod. Оно стало прорывным продуктом на рынке технологий: идея создания устройства принадлежала внешнему предпринимателю, а реализация (разработка, создание) происходила силами американской компании Apple, помимо этого, к разработке были привлечены инвесторы и партнеры – General Magic и другие.

Список использованной литературы:

1. Макаренко Е.В., Мищенко С.А. Управление реализацией инновационных проектов на предприятии // Open Innovation: сборник статей X Международной научно-практической конференции. Пенза: Наука и Просвещение, 2019. С. 76–80. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=39551963. EDN: https://elibrary.ru/gngoho.

2. Акимов Р.А. Философские подходы к изучению феномена инноваций // Стратегии развития социальных общностей, институтов и территорий: материалы Международной науч.-практ. конф. Екатеринбург, 23–24 апреля 2015. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. Т. 1. С. 59–62. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=26999415. EDN: https://elibrary.ru/wsvnqj.

3. Галстян А.С. Выбор инновационной стратегии и управление инновационным проектом // Финансовая экономика. 2021. № 5. С. 24–27. URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=45846733. EDN: https://elibrary.ru/zvtnit.

Куанышбек Б.Т.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Чимгентбаева Г.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Инновация — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX века. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX века в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем. Актуальность исследования проблем перспектив и развития малого бизнеса обусловлена их всеобщим развитием. Государство поддерживает малый бизнес как фактор социально-экономической стабильности, который менее подвержен влиянию различного рода крайностей и воздействию со стороны «международной олигархии». Во всех странах, четко сориентированных на рыночную экономику, малые и средние предприятия составляют большую часть, которая в развитых странах сосредоточена в производстве инноваций.*

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Именно малые предприятия являются более привлекательными в этой области с точки зрения следующих принципов:
Во-первых, это гибкость и быстрота принятия решения, поскольку именно деятельность малого предприятия легче проанализировать применительно к меняющимся условиям рынка, определяя хозяйственную политику. Во-вторых, малые размеры предприятия позволяют легко контролировать производственный процесс, переналаживая его в связи с актуальными запросами потребителя, рынка, хозяйственного механизма, а также способствуют быстрому реагированию на изменение в налогах, в льготах, финансово-кредитной политике и т. п. Именно в малом бизнесе создаются условия для быстрого маневра, актуализации производственного процесса, эффективного прорыва на рынке, стабильности в конкурентной борьбе. В-третьих, простые коммуникационные связи внутри предприятия, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрая реакция на поступающие команды и распоряжения в самом предприятии, а также взаимосвязи его с партнерами, дает хороший хозяйственный (предпринимательский) эффект. В-четвертых, личные связи, часто вредящие в крупном деле, особенно на уровне взаимодействия крупных предприятий между собой, а особенно на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса, часто неформальные отношения не только между работниками предприятия, но даже и его клиентами, способны существенно продвинуть дело, учесть все многообразие фактов, которые при других условиях даже трудно собрать и сконцентрировать. В малом предприятии их можно не только использовать, но и достаточно быстро получить эффективную отдачу.

Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам. С помощью именно малого бизнеса может быть создана предпринимательская хозяйственная среда, т. е. реальное становление рынка: начато постепенное восстановление заброшенных производств; освоение ресурсов; расширение сфер, развитие которых возможно на базе малых хозяйственных форм; создание новых рабочих мест; организация новых услуг и т. д.

В настоящее время, в таких странах, как США, Швейцария, Великобритания, КНР, Франция наблюдается все более интенсивное внедрение изобретений и технологий усилиями инновационных предприятий малого и среднего бизнеса. В результате наблюдается рост рабочих мест, отмечается более высокая эффективность труда. Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг и обеспечивает при этом большую занятость. Например, особое внимание развитию сектора Research and Development (R&D, исследования и разработки) уделяется Финляндией. По информации OECD (Организация экономического сотрудничества и развития), расходы Финляндии на нужды инновационного сектора составляют около 3,5% ВВП, что является одним из наиболее высоких показателей среди европейских стран (соответствующий среднеевропейский показатель – 1,8%); в перспективе инновационная стратегия предполагает повышение расходов на R&D до 4%.

Доля казахстанской наукоемкой продукции на мировом рынке практически равна нулю, а ведь, как известно, эта доля является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности. По сравнению с Казахстаном доля стран Европейского союза на мировом рынке наукоемкой продукции составляет 35%, США – 25%, Японии – 11%, Сингапура – 7%, Южной Кореи

– 4%, Китая – 2%. Одна из главных причин такого положения – практическое отсутствие заинтересованности бизнеса в развитии и внедрении результатов отечественной науки в производство, крайне малые инвестиции производственного и частного финансового секторов в науку и научно-инновационную деятельность. На решение данной проблемы направлен целый ряд системных инициатив Главы государства – Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития, программа по развитию инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан, и многие другие.

Для Казахстана становление и развитие малого предпринимательства, и усиление их роли в производстве инноваций – жизненно важная задача в современных условиях форсированного индустриально-инновационного развития экономики Казахстана.

При этом динамичное развитие инновационной сферы – одно из главных слагаемых инновационной экономики, которая требует не только создание эффективной инновационной системы, а также поддержку самого инновационного процесса, создание благоприятной среды для данного вида деятельности. Как результат, технологические инновации позволят увеличить эффективность экономики и улучшить благосостояние населения.

Необходимо также разработать систему правовых и экономических инструментов, стимулирующих субъекты малого и среднего предпринимательства к вовлечению результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот. В части налогового стимулирования деятельности субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства необходимо скорректировать законодательство и упростить процедуру администрирования и уплаты налогов и сборов для субъектов мало-го и среднего предпринимательства.

Необходимо ввести дифференцированную шкалу тарифов страховых взносов для облегчения нагрузки на субъекты малого и среднего предпринимательства, применяющие специальные налоговые режимы. При этом размер тарифов страховых взносов целесообразно устанавливать в зависимости от профиля основной деятельности налогоплательщика и используемого им налогового режима. Например, по мнению специалистов, может быть снижен размер совокупного тарифа для субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внедрение и вовлечение в гражданский оборот результатов научно-технической деятельности.

Особый пункт рекомендаций направлен на повышение уровня участия субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в размещении государственных и муниципальных заказов. Рекомендуется рассмотреть возможность увеличения доли государственных и муниципальных заказов, размещаемых у субъектов малого предпринимательства, с 20% до 35%. При этом предложено усилить меры ответственности должностных лиц за нарушение требований к доле заказов, размещаемых у субъектов малого бизнеса.

В Казахстане по структуре распределения организаций, выполнявших исследования и разработки за 2023 г.: частный некоммерческий сектор – 15,3% (23.6%), предпринимательский сектор – 36,2% (25.5%), сектор высшего образования – 27,9% (28.5%), государственный сектор – 20,6% (22.4%) [2]. Наивысший уровень инновационной активности предприятий показала Жамбылская область - 7,8 %, ВКО - 6.4 %. Число организаций, выполнявших исследования и разработки за 2022 г. – 412, в 2021 г. их количество насчитывалось - 424. Наибольшую долю инновационно-активных предприятий по формам собственности за 2021 г. составил государственный сектор – 9,8, частная собственность – 4,0, собственность других государств – 3,6 (рисунок 2). Объем инновационной продукции в 2022 г. составил 142166,8 млн. тенге. Внутренние затраты на исследования и разработки в 2010 г. составили 33 466,8 млн. тенге, в 2011 г. - 43 351,6 млн. тенге.

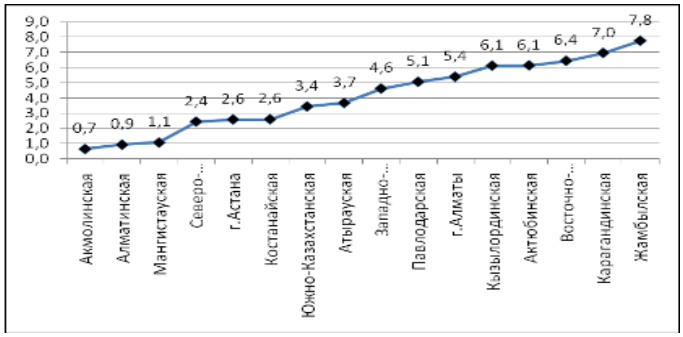


Рисунок 1 - Уровень инновационной активности предприятий по регионам РК за 2011 г. (в %)

Все меры принятые для улучшения внедрения инноваций в малый бизнес, несомненно, благоприятно влияют на развитие инновационной деятельности, но существуют определенные недостатки:

- отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок;

- недостаточное развитие инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубаторы, сеть фондов рискового финансирования, специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности и др;

- отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения и др;

- недостаточный уровень кадров.

Чтобы поднять уровень исследований и разработок, необходимо проведение государственной политики стимулирования по следующим направлениям:

- целенаправленное формирование рынка для продукций инновационных предприятий путем размещения на них государственного заказа;

-предоставление инновационным предприятиям, в том числе малым, производственных площадей, льготной инвестиционной поддержки, содействие в развитии бизнес-инновационных центров, технопарков, центров технологической поддержки, предоставления юридических, финансовых, маркетинговых, хозяйственных, и иных услуг; содействие в правовой и коммерческой защите интеллектуальной собственности;

-содействие формированию и расширению сети лизинговых компаний;

- проведение целенаправленной политики по разработке и производству малыми предприятиями новых видов продукции на основе наукоемких технологий;

-в целях снижения вероятности потери вложенных инвесторами средств в результате неудачной реализации инновационных проектов целесообразно осуществлять их страхование, в том числе за счет бюджетных инвестиций;

-льготное кредитование научно-технических разработок в долевое финансирование крупных проектов.

Таким образом, перспективность инновационного развития рассматривается, как долговременное направление структурной политики в области науки и бизнеса, и обеспечения перелива инвестиций в сферы инноваций.

Совершенствование работы по упомянутым направлениям даст возможность созданию и активному внедрению инноваций в Казахстане, что в перспективе позволит участвовать Казахстану в глобальной конкуренции.

Список используемой литературы:

1. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2020-2025 годы.
2. www.stat.kz - Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике
3. Интервью министра просвещения Асхата Аймагамбетова журналисту Zakon.kz
4. Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Экономический курс Справедливого Казахстана

Едиков Дамир
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Чимгентбаева Г.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА СТРАТЕГИЮ

Аннотация. *Для руководителя любого уровня важно уметь связать цели бизнеса с трудовой мотивацией. Система материальной мотивации будет в этом случае тем механизмом, который поможет руководителю выделить и отметить успехи сотрудника, направив его усилия на достижение целей бизнеса.*

Если рассматривать механизм материальной мотивации как элемент признания результатов работы, то необходимо отказаться от идеи уравнивания оплаты труда сотрудников, имеющих различную квалификацию и продуктивность. Такой подход приводит к демотивации и снижает инициативу. В системе материальной мотивации должны найти свое место как постоянная (окладная) часть оплаты труда, так и нефиксированная часть, размер которой будет определяться от производственных результатов. Важно чтобы эта связь осталась очевидной не только руководителю, но и самому сотруднику, иначе непрозрачный подход в распределении бонусов по итогам работы вызовет недовольство в коллективе, вместо роста производительности.

Вопросы мотивации - особенно материальной, самые болезненные. Если руководитель примет решение об изменение системы оплаты, то высока вероятность, что он столкнется с сопротивлением и непониманием персонала. Вероятно, во время кризиса руководству будет легче аргументировать необходимость перестройки системы расчета заработной платы, чем в период стабильности или бурного роста. Кроме того, руководителю необходимо объяснять причины изменений, цели новой системы оплаты труда. Система мотивации, основанная на целях — это система управления ожиданиями персонала. И задача руководства в том, чтобы эти ожидания были позитивными. Сотрудники должны быть ориентированы на получение финансового бонуса за высокую производительность.

Фиксированная часть оплаты труда (оклад) часто определяется уровнем квалификации сотрудника, стажем работы, его производственным потенциалом, в то время как нефиксированная часть (бонус) определяется результативностью в работе. Для создания системы координат для расчета финансового бонуса, удобно использовать три основных показателя, описывающих результативность работы персонала:

1) показатели на основе объективных данных (KPI - например, объем или доход от продаж, количество клиентов, коэффициент брака),

2) показатели на основе субъективных данных (дисциплина, клиентоориентированность, внешний вид);

3) показатель, отражающий реализацию запланированных мероприятий, выполнения поручений, выданных сотруднику с определенным заранее результатом [1].

Через эти показатели можно достаточно полно описать должностные обязанности сотрудника и оценить качество их исполнения.

Набор KPI у сотрудников может сильно отличаться в зависимости от набора функций, исполняемых ими. Показатели на основе объективных данных имеют обычно самый высокий вес в сравнении с другими показателями. Значимость таких показателей можно менять в зависимости от изменения приоритетов на рынке и стратегических приоритетов самой компании, в этом случае необходимо просто поменять вес показателя. Объективные данные по большинству показателей легко получить из современных автоматизированных учетных систем. В них может храниться информация как по объемам (марже, прибыли) продаж, так и другая финансовая и нефинансовая информация.

Показатели результативности, необходимо выбрать из четырех основных областей мониторинга деятельности предприятия:

1. Финансовые показатели. Источником для финансовых данных, может стать как система бухгалтерского учета, так и автоматизированная система бюджетного управления.

2. Показатели по рынку и клиентам. CRM-система, внедренная на предприятии может предоставить, данные по клиентам максимально полно, кроме того внедрение самой CRM-системы будет значимым шагом в повышении эффективности работы отдела продаж и маркетинга. Без такой системы оценить эффективность маркетинговых усилий крайне затруднительно.

3. Внутренние процессы. Внедренная система менеджмента качества в соответствии со стандартом ISO, предполагает измерение показателей по производственным процессам в компании. Их целесообразно использовать при составлении матрицы эффективности сотрудников.

4. Сотрудники и инфраструктура. Здесь может прийти на помощь автоматизированная система управления персоналом. Вести учет уровня компетенций сотрудников можно и на бумаге, но вот оценивать эти данные в динамике, будет уже сложно [2].

Выбор показателей для оценки результативности сотрудников - задача творческая, но, определяя набор таких показателей, необходимо ориентироваться на формализованную стратегию и состав организационных целей, поставленных в рамках нее.

Отдельным элементом в системе оценки результативности сотрудника является выполнение им поручений и задач, поставленных руководством. Такие задачи формулируются в рамках имеющихся целей, но имеют собственную значимость. Важно определять приоритеты между этими задачами и установить критерии их выполнения. По итогам рабочего периода, сотрудник, отвечающий за контроль выполнения задач, указывает, какие из них выполнены, а выполнение каких не достигнуто. С учетом веса и количества выполненных задач, рассчитывается итоговый показатель, который влияет на общую результативность сотрудника [3].

Третьей группой критериев, на основании которых происходит оценка эффективности работы сотрудника, являются субъективные критерии: соблюдение процессуальных ограничений и периодических процедур, а также соответствие его работы ожиданиям со стороны «внутренних клиентов». Такие субъективные оценки мы будем называть процессуальными или корпоративными стандартами. Для однозначного понимания требований, которые предъявляются к выполнению сотрудниками таких стандартов, руководству необходимо подробно описать эти требования и критерии оценок по ним [4].

Все три группы показателей объединяются в единую матрицу, через которую планируется и оценивается результативность каждого сотрудника.

Список использованной литературы:

1. Палкина Е. С. Определение и структуризация проблемного поля современной практики стратегического управления в транспортных организациях / Е. С. Палкина // Инициативы XXI века. – 2016. – № 3–4. – С. 20–22.

2. Каплан Р. Стратегические карты : трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 482 с.

3. Шамгунов Р. Н. Система стратегического управления / Р. Н. Шамгунов. – URL : http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml.

4. Транспортная стратегия республики казахстан-2050

Едиков Дамир
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Чимгентбаева Г.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ

Аннотация. *В статье определяются приоритеты системы мотивации на различных стадиях развития компании. Автор описывает систему мотивации персонала на основе системы КПЭ (ключевых показателей эффективности).*

Почему при разработке программ стимулирования персонала необходимо ориентироваться на стратегические цели компании? Как сделать систему мотивации максимально прозрачной?

Мотивация персонала – одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных – большое искусство. Компании, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, т. к. она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Система мотивации является действенным инструментом управления персоналом только в том случае, если она качественно разработана и правильно используется на практике [1].

К сожалению, среди казахстанских компаний еще бытует мнение, что достаточно разработать стандартное положение о мотивации и стимулировании персонала, оформить его в виде приказа и оповестить о нем сотрудников, как система начнет действовать сама собой. На самом деле наиболее трудоемким и определяющим успех всего процесса является этап внедрения системы мотивации, который занимает приблизительно 70% от всех трудозатрат.

Приоритеты системы мотивации на различных стадиях развития компании

Прежде чем приступить к разработке системы мотивации, нужно проанализировать массу факторов. Одним из основных является стадия развития компании, т. к. приоритеты системы мотивации для каждой стадии различны (см. рис. 1) [2].

Когда компания находится на стадии формирования, ее штат, как правило, минимизирован, ресурсы ограничены, так как все они вкладываются в развитие бизнеса, а цели организации еще не приобрели достаточной четкости.

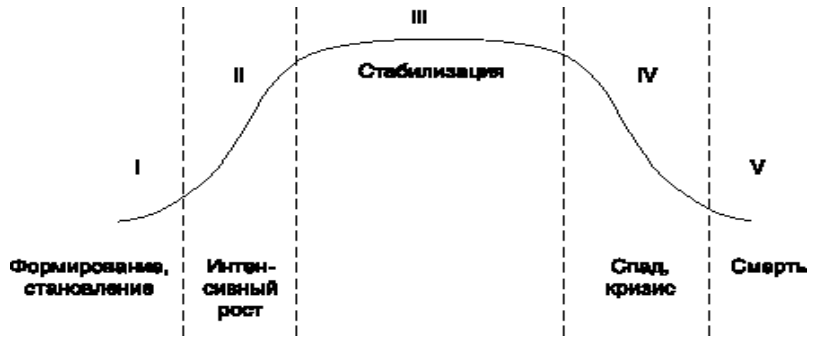


Рисунок 1. Стадии развития компании

Характерные черты компании на этом этапе:

1. целеустремленность;
2. способность рисковать;
3. наличие сотрудников, преданных делу;
4. высокая сплоченность и взаимодействие;
5. использование директивного метода руководства, требующего быстрого исполнения и тщательного контроля.

Продвижение к следующему этапу интенсивного роста требует стабильного обеспечения ресурсами. Полномасштабной системы мотивации в этот период в компаниях, как правило, еще не существует, хотя, возможно, уже присутствуют ее отдельные элементы. Необходимость в материальной мотивации на этой стадии минимальна, а социальная и корпоративная – ограничены ресурсами.

Основными задачами системы мотивации на этой стадии являются формирование чувства сопричастности к общему делу и побуждение к разносторонней деятельности.

Характерными чертами следующей стадии – стадии интенсивного развития – являются:

1) неравномерный рост, который чередуется периодами бурной деятельности и затишья;
2) дальнейшее развитие инновационных процессов первого этапа;
3) формирование миссии, разработка стратегии компании;

4) часто еще неформальные коммуникации и структура компании;
5) внедрение и развитие процессов планирования, бюджетирования, прогнозирования;
6) приток новых сил;
7) высокая персональная ответственность сотрудников.

Материальная, социальная и корпоративная составляющие системы мотивации представлены на этой стадии широкой палитрой. Приоритетной является материальная мотивация.

Стадия стабилизации компании характеризуется:

1) стабильной структурой;
2) наличием всевозможных правил и регламентов;
3) четкими бизнес-процессами и процедурами;
4) увеличением выпуска продуктов/услуг;
5) процессы принятия решений становятся более консервативными;
6) уход какого-либо сотрудника не критичен для компании [3].

Штатная численность сотрудников на этой стадии становится оптимальной, вводится система грейдов, диверсифицируется система мотивации. Несмотря на общую благодушную картину, именно эта стадия является для многих компаний переломным моментом. Именно на ней проявляются организационные слабости, недостатки, скрытые угрозы.

И если в этот период компании не удается выйти на новый, более высокий цикл развития, то ее неминуемо ждет стадия спада и в худшем случае – краха.

На стадии стабилизации происходит переоценка всех мотивационных систем. Затраты оптимизируются за счет появления дифференцированных программ мотивации для различных грейдов сотрудников.

Следующая стадия развития компании – стадия спада, старения – характеризуется:

1) замедлением темпов роста;
2) появлением громоздкой системы контроля;
3) бюрократизацией процессов;
4) закрытостью для новых идей;
5) снижением мотивации сотрудников;
6) потерями в организационной эффективности.

Как следствие – упадок спроса на продукцию, конфликты, сокращение персонала, кризисное состояние.

Стадия спада часто сопровождается уходом наиболее профессиональной части персонала. Поэтому основной задачей системы мотивации на этом этапе становится удержание лидеров, профессионалов, лояльных сотрудников, способных переломить ход событий [4].

Список использованной литературы:

1. Айдаркина, Е. Е. Теория и практика управления : учебное пособие / Е. Е. Айдаркина ; — Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2020. — 164 с.
2. Анопченко, Т. Ю. Менеджмент: кейсы, тренинги, деловые игры. Практикум / Т. Ю. Анопченко, А. М. Григан, А. А. Лысоченко [и др.]. — 4-е изд., стер. – Москва : Дашков и К, 2019. — 282 с.
3. Барышев, А. В. Основы разработки управленческого решения : учебное пособие / А.В. Барышев. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. – 164 с.
4. Безручко, П. Практики регулярного менеджмента: управление исполнением, управление командой / Павел Безручко. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 368 с.

Илларионова Е.К.
студентка 4 курса, по ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.***
Учреждение «Esil University», г.Астана

МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

Аннотация: *Целью статьи является рассмотрение методов развития топ-менеджеров.*

В современном динамичном обществе топ-менеджеры становятся все более важными для успешного функционирования предприятий. Они играют ключевую роль не только в определении стратегических направлений организаций, но и в качестве образцов для своих подчиненных, вдохновляя и мотивируя их на достижение высоких результатов. Поэтому развитие и совершенствование их лидерских качеств становятся приоритетом для компаний в современной деловой среде. Существует множество методов и программ, направленных на повышение эффективности топ-менеджеров, их адаптацию к меняющимся условиям рынка и развитие необходимых компетенций. Особое внимание уделяется следующим аспектам:

- Лидерские навыки: важность развития лидерских качеств для успешного руководства и мотивации персонала.
- Коммуникационные навыки: роль эффективного общения в управлении проектами и взаимодействии с коллегами и клиентами.
- Управление проектами и задачами повышенной сложности: навыки планирования, координации и контроля для успешного выполнения сложных задач.
- Управление конфликтами: навыки урегулирования конфликтов и поддержания рабочей атмосферы.
- Управление изменениями и инновациями: ключевые навыки для адаптации к переменам и стимулирования инноваций в организации.
- Управление временем: эффективное распределение времени для достижения личных и профессиональных целей.
- Стратегическое мышление: умение анализировать текущее положение и разрабатывать долгосрочные стратегии развития организации.
- Менторинг и коучинг: значение индивидуального наставничества и поддержки для развития профессиональных навыков.
- Работа в команде: важность сотрудничества и эффективного взаимодействия в рамках команды для достижения общих целей.
- Принятие решений: умение анализировать информацию, оценивать варианты и принимать обоснованные решения[1].

Навык	Определение	Свойства
Видение	Способность видеть долгосрочные цели и создавать стратегии для их достижения	Стратегическое мышление, аналитические навыки, креативность
Мотивация	Способность вдохновлять и мотивировать других для достижения общих целей	Эмпатия, коммуникативность, лидерский пример
Коммуникация	Способность эффективно общаться и передавать информацию	Активное слушание, ясность выражения мыслей, умение работать в команде
Управление конфликтами	Способность разрешать конфликты и поддерживать гармоничные отношения в коллективе	Эмоциональный интеллект, навыки посредничества, умение управлять эмоциями
Принятие решений	Способность анализировать информацию и принимать обоснованные решения	Аналитические навыки, умение оценивать риски, уверенность в принятии решений

Таблица 1. Развития лидерских навыков Источник[1]

Все эти аспекты играют важную роль в успешном управлении персоналом и достижении целей организации.

Лидер - это тот человек, который выделяется среди остальных способностью чувствовать правильность направления для развития группы, харизматическими качествами для вовлечения остальных в процесс достижения значимых результатов, а также чувством времени, выбирая наиболее благоприятный момент для начала движения к цели [2].

Для развития топ-менеджеров можно применять разнообразные методы на примере компаний-гигантов:

- Программа обучения «IBM Leadership Development Program» представляет собой важный элемент корпоративной культуры компании «IBM», направленный на развитие лидерских качеств топ-менеджеров. Эта программа основана на комплексном подходе, который включает в себя участие в разнообразных курсах, семинарах и мастер-классах. Цель программы заключается не только в расширении

теоретических знаний руководителей, но и в практическом применении полученных навыков на рабочих проектах. Например, участники программы могут применить новые методики управления в реальных рабочих ситуациях, что позволит им эффективнее управлять своими подразделениями и достигать поставленных целей[3].

• Программа менторства в компании «Procter & Gamble» является еще одним примером эффективного подхода к развитию лидерских навыков. Участие в этой программе позволяет топ-менеджерам работать под руководством опытных наставников, которые передают свой опыт и знания молодым руководителям. Благодаря этому опыту топ-менеджеры могут освоить лучшие практики руководства, а также получить ценные советы и поддержку, что способствует их профессиональному росту и развитию[4].

• Развитие коммуникационных навыков топ-менеджеров в компании «Microsoft» осуществляется через регулярные внутренние семинары и тренинги. Эти мероприятия предоставляют руководителям возможность обсуждать эффективные стратегии общения с персоналом и партнерами компании. Улучшение коммуникации и взаимопонимания внутри организации способствует более эффективному руководству и улучшению результатов работы[5].

• Топ-менеджер компании «Amazon» ведет ежемесячные самооценки своих лидерских качеств и регулярно читает литературу по управлению и лидерству. Этот пример демонстрирует важность самоанализа и постоянного стремления к улучшению лидерских навыков для успешного развития топ-менеджера и достижения высоких результатов в работе[6].

В последние годы процесс развития топ-менеджеров стал одним из ключевых факторов успеха компаний в условиях быстро меняющегося бизнес-окружения. Предприятия стремятся не только найти талантливых лидеров, но и активно инвестируют в их развитие, осознавая, что качественное руководство способствует устойчивому росту и конкурентоспособности.

1. Персонализация обучения играет ключевую роль в современном бизнесе. Компании осознают, что у каждого топ-менеджера есть свои уникальные потребности и способности, которые необходимо учитывать при разработке программ обучения. Например, в компании Google управленцы могут выбирать курсы и тренинги, соответствующие их профессиональным интересам и целям развития. Этот подход помогает каждому менеджеру раскрыть свой потенциал и эффективнее выполнять свои обязанности[7].
2. Вместе с развитием технологий компании ставят все больший упор на развитие мягких навыков у своих топ-менеджеров. Эмоциональный интеллект, коммуникационные и лидерские способности становятся ключевыми для успешного руководства. Например, компания Apple интегрирует тренинги по управлению конфликтами и эффективной коммуникации в свою программу обучения для топ-менеджеров. Это помогает улучшить взаимоотношения в команде и повысить профессиональные навыки руководителей[8].
3. Применение технологий в обучении становится все более распространенным. Компании, такие как Microsoft, разрабатывают собственные цифровые платформы и инструменты для обучения своих руководителей. Онлайн-курсы, вебинары, мобильные приложения и виртуальные тренинги обеспечивают гибкость и доступность обучения в любое время и в любом месте. Это позволяет сотрудникам компании Microsoft постоянно совершенствовать свои навыки и быть в курсе последних тенденций в своей области[9].

Однако разработка и реализация программ развития топ-менеджеров не лишены вызовов и проблем:

- Ограниченные бюджеты на развитие персонала. Инвестиции в обучение и развитие топ-менеджеров могут быть значительными, и не все компании могут позволить себе роскошь выделения крупных средств на эту цель.
- Оценка влияния обучения на результаты компании является сложной задачей. Многие компании сталкиваются с трудностями в оценке эффективности своих программ развития и определении их вклада в достижение бизнес-целей. Недостаточная четкость в метриках и показателях успеха может затруднять оценку эффективности проводимых программ и приводить к неоправданным расходам на обучение.
- Стимулирование участия топ-менеджеров в программах обучения и их мотивация к саморазвитию. Несмотря на значимость обучения для профессионального роста, некоторые руководители могут не проявлять достаточного интереса или мотивации для участия в таких программах.

Инвестирование в развитие топ-менеджеров является стратегической необходимостью для компаний, стремящихся к устойчивому росту и долгосрочному успеху. Эффективные лидеры, обладающие как техническими, так и мягкими навыками, способны эффективно реагировать на вызовы и изменения в бизнес-среде, что позволяет организациям добиваться своих целей и сохранять конкурентоспособность на рынке.

Список используемой литературы:

1. https://nauchniestati.ru/spravka/metody-razvitiya-top-menedzherov/?ysclid=luqv9i47aq782470075
2. Общий менеджмент: учебное пособие / Л.С. Ружанская [и др.]; под общ. ред. Л.С. Ружанской, И.В. Котляревской – Екатеринбург: Изд-во Урал. Ун-та, 2017. – 116 с.
3. https://www.learneducatediscover.com/leadership-development-program
4. https://www.pgcareers.com/global/en/leadership-development

5. https://itc.ua/news/microsoft-ukraine-rasskazala-studentam-chto-camoe-glavnoe-dlya-uspeshnoy-kareryi-kompyuternaya-gramotnost-i-kommunikatsionnyie-navyiki/
6. https://www.businessinsider.com/what-you-can-learn-from-jeff-bezos-leadership-style
7. https://tenchat.ru/media/1635354-kak-google-adaptiruyet-i-razvivayet-svoikh-sotrudnikov?ysclid=lur8hpvtj9152266055
8. https://medium.com/@peterdestasio/top-10-soft-skills-that-every-ios-developer-should-have-7e6cc61a7fa0
9. https://aif-ru.turbopages.org/turbo/aif.ru/s/money/company/za_nami_menyaetsya_mir_microsoft_podelitsya_sekretami_obucheniya_personala

Құрал Қ. М.
«Менеджмент» ББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент ***Чимгентбаева Г.К.,***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ЗАМАНАУИ ӘДІСТЕРДІ ҚОЛДАНЫП КӘСІПОРЫНДАРДЫБАСҚАРУ

Аңдатпа. *Мақалада кәсіпорындарды басқарудың заманауи процесіне талдау жасалады. Өнеркәсіп саласының дамуын ескере отырып, көшбасшылық үшін бәсекелестіктің күрделілігі және кәсіпорынды басқару жүйесінде инновациялық технологияларды қолдану қажеттілігі көрсетілген. Автоматтандырылған инновацияларды енгізудің күрделілігі және Қазақстанның қазіргі заманғы өнеркәсіптік кәсіпорындары үшін кешенді дамуды дұрыс таңдамаудың салдары сипатталған.*

Инновациялық процесс – бұл инновациялық процесте болатын технологиялық, ғылыми-техникалық және ұйымдастырушылық өзгерістер тізбегі. Қазіргі әлемде әрбір мемлекет аман қалу үшін бәсекеге қабілетті болуы керек. Инновациялық бағыт инновацияның тиімділігі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік беретін белгілі бір критерийлер бойынша қалыптасады.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы үшін инновациялық даму – ең маңызды міндет. Өндіріс пен ауыл шаруашылығының, ғылыми-техникалық әлеуеттің нашарлауына байланысты бүкіл инфрақұрылымдық жүйенің және қызмет көрсету сапасының өте төмен деңгейі, әртараптандыру және табыстылықты арттыру Қазақстан үшін күрделі міндет болып табылады.

Егер индустриалды дамыған елдерде инновация корпоративтік сектордың ішкі бөлігі болса, онда Қазақстандағы ұлттық жүйенің өндіріс әдісі жеке капиталдың инновацияға қызығушылығын қамтымайды. Бұл кәсіпорындар негізінен көлікке (коммерциялық, банктік) бағытталған, бұл өз ерекшеліктеріне қарай инновацияны шектеуі керек. Қазақстанда ауқымды инновацияларға негіз болатын нақты сектор жоқ.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынды басқарудың міндеттерін сапалы жаңа деңгейде шешуді қажет етеді. Нарық конъюнктурасына және тез өзгеретін экономикалық жағдайға жедел ден қою қажеттілігі кәсіпорынның ішкі микроэкономикасын қайта құруды, басқару есебін жүргізуді, басқару процестерін оңтайландыруды талап етеді [1].

Кәсіпорынды басқару процесі кәсіпорынды басқару жүйесі аясында жүзеге асырылады. Айтпақшы, бұл тұжырымдаманы төменде талқыланатын автоматтандырылған басқару жүйесімен шатастырмаңыз. Басқару жүйесі кез-келген кәсіпорында оның құрылымы мен міндеттері туралы нақты ойлағаныңызға қарамастан бар.

Жоғары сапалы басқару жүйесі қарапайым және ашық, ақпарат біртұтас және сенімді, ақпараттың сенімділігіне жеке адамдар емес, жалпы өзінің басқару жүйесі кепілдік беруі өте маңызды. Нәтижесінде жалпы компанияның жұмысын қарапайым және тиімді бақылау, жеке процестерді бақылау және тіпті жекелеген қызметкерлердің қызметін бақылау мүмкіндігіне қол жеткізіледі. Қазіргі жағдайда өнеркәсіптік кәсіпорындардың дамуы мен экономиканы реформалаудың инновациялық жолына көшумен байланысты.

Бұл мәселені шешудің маңызды құралдарының бірі инновациялық жобаларды іске асыруды қамтамасыз ететін және оларды жаңа өнімдер мен қызметтерді енгізуге әкелетін біртұтас интеграцияланған инновациялық- өндірістік жүйені қалыптастыру мақсатында инновацияны, инвестицияны және өндірісті біріктіру болып табылады. Өнеркәсіптік кәсіпорындардың дамуында шығындарды азайту және өнімнің сапасын жақсарту мақсатында өндірістік процесті ұйымдастыру ретінде өндірісті басқару ғана емес, сонымен қатар өнеркәсіптік кәсіпорындардың дамуының инновациялық түрін қамтамасыз ететін инновациялық менеджмент маңызды рөл атқарады.

Кәсіпорынның әлеуеті өзара әрекеттесіп, кәсіпорын қызметінің синергетикалық әсерін құрайтын бірқатар тәуелсіз жүйелік категориялардан тұратындықтан, өнеркәсіптік кәсіпорындарда инновациялық әлеуетті басқару тиімділігін арттыру негізінде өнеркәсіптік кәсіпорындар қызметінің тиімділігін қамтамасыз етуі тиіс тиімді инвестициялық-өндірістік менеджмент жүйесін қалыптастыру қажет. Бұл өнеркәсіптік кәсіпорын деңгейінде теориялық, әдістемелік және ғылыми негізделген ережелерді әзірлеуді қажет ететін күрделі және ұзақ процесс.

Бүгінгі таңда жаңа экономика жағдайында инновациялық жобалардың тек 30% – ы өндіріске жетеді, сондықтан инновациялық және өндірістік менеджментті интеграциялау проблемасы нарықты қалыптастыру және іздеу, ғылым мен өндірісті интеграциялау, өндірісті, инновация мен инвестицияны интеграциялау және өнеркәсіптік кәсіпорындарды инновациялық дамыту мақсатында өнеркәсіптік кәсіпорында ғылым мен техниканы дамыту мәселесі болып табылады [2].

Жоғарыда аталған мәселелермен кездескен және басқарудың қолданылатын әдістерінде сапалы секіріс жасауға дайын шағын кәсіпорындардан орта деп аталатындарға сәтті өткен қарқынды дамып келе жатқан кәсіпорындар үшін басқаруды автоматтандыру мәселелерін қарастыруға болады.

Бүгінгі таңда мұндай кәсіпорындар басқару процесін кешенді автоматтандыруды қажет ететін кәсіпорындардың басым көпшілігін құрайды. Кешенді автоматтандыру арқылы басқару тиімділігін арттырудың объективті қажеттілігі бүгінде осы кәсіпорындар үшін тауарлар мен қызметтер нарығындағы

бәсекелестіктің кешірілмейтін шарттарымен анықталады.

Автоматтандыру-қазіргі заманғы кәсіпорындарды басқарудың негізгі тенденцияларының бірі. Кәсіпорындарды басқарудың автоматтандырылған жүйелерінің қазіргі даму деңгейін интеграцияланған басқару деңгейі деп атауға болады. Осыған байланысты іскерлік және ғылыми әлемде аббревиатура қолданылады – корпоративтік ақпараттық жүйелер. Корпоративтік ақпараттық жүйе-тікелей және кері байланыстың толық басқару циклі шеңберінде ақпаратпен автоматтандырылған операциялар жасай отырып, бизнестің барлық процестері мен функцияларын қамтитын бірыңғай модель негізінде корпорацияны (кәсіпорынды) басқаратын корпорацияға (кәсіпорынға) тиесілі жүйе.

Кәсіпорынның әлеуеті өзара әрекеттесу кезінде кәсіпорын қызметінің синергетикалық әсерін құрайтын бірқатар тәуелсіз жүйелік категориялардан тұратындықтан, өнеркәсіптік кәсіпорындарда өнеркәсіптің тиімділігін қамтамасыз ететін тиімді инвестициялық және өндірісті басқару жүйесін қалыптастыру қажет. инновациялық әлеуетті басқару тиімділігін арттыру арқылы кәсіпорындар. Бұл өнеркәсіптік кәсіпорын деңгейінде теориялық, әдістемелік және ғылыми негізделген ережелерді әзірлеуді талап ететін күрделі және ұзақ процесс [3].

Кәсіпорынды басқаруды автоматтандырудың жалпы мәселелері біріншіден, компьютерлердің мүмкіндіктері шексіз емес. Шындығында, кәсіпорынды басқаруды автоматтандырудың ең заманауи жүйелері де бүгінде басқару шешімдерін өз бетінше қабылдамайды.

Кәсіпорынды басқаруды автоматтандырудың жалпы мәселелері біріншіден, компьютерлердің мүмкіндіктері шексіз емес. Шындығында, кәсіпорынды басқаруды автоматтандырудың ең заманауи жүйелері де бүгінде басқару шешімдерін өз бетінше қабылдамайды.

Өйткені, басқарушылық шешімдерді жоғарғы деңгейде қабылдауды автоматтандыру үшін ресімделуі қиын факторлардың өте көп санын ескеру қажет. Олардың барлығын сандық түрде көрсетуге болмайды. Сондықтан бүгінгі таңда басқаруды автоматтандыру, негізінен, әртүрлі деңгейдегі менеджерлердің негізделген басқару шешімдерін қабылдауы үшін ақпаратты жедел дайындау мақсатында бухгалтерлік есептің, құжат айналымының және т.б. әртүрлі салаларын автоматтандыру болып табылады. Осылайша, автоматтандырылған басқару жүйесін енгізудің негізгі нәтижесі қажетті ақпаратты алу мүмкіндігі болып табылады.

енгізу арқылы басқарудың жаңа мүмкіндіктерін пайдалана отырып, бизнесті табысты дамыту перспективасы сіз үшін осы бақытсыздықтардың барлығынан жұбаныш бола алады.

Басқарушылық шешімдер қабылдау кезінде ішкі ортаның ерекшелігін ескеретін сыртқы жағдайларға бағытталған қазіргі заманғы кәсіпорын, әдетте, стратегия деп аталатын белгілі бір "мінез-құлық сызығын" ұстануға мәжбүр. Шын мәнінде, стратегия-бұл ұзақ мерзімді және орта мерзімді перспективада кәсіпорын қызметін жоспарлау процесі мен нәтижесі. Стратегиялық басқару кешенді стратегияны әзірлеуді көздейді, кәсіпорынның дамуының жалпы бағытын көрсетеді. Кәсіпорынның ұйымдастырушылық даму процесін қарастыра отырып, оның күрделілігін баса көрсете отырып, ұйымдастырушылық даму стратегиясын қарастырған кезде бұл кәсіпорынның ұйымдастырушылық, өндірістік, нарықтық, қаржылық, кадрлық стратегияларын бөліп көрсетуге мүмкіндік беретінін атап өтеміз. Бұл стратегиялар, шын мәнінде, кәсіпорынның мақсаттары мен міндеттері жүйесіне сәйкес келеді және соңғысына қол жеткізуді қамтамасыз етуге арналған.

Кәсіпорынды басқару теорияларының дамуы ұйымдастырушылық дамудың негізгі ресурсы ретінде адамға баса назар аударуды көрсетеді. Басқару теориясы мен практикасының эволюциясы кейбір мәселелерді, содан кейін басқа мәселелерді алға тартты және соған қарамастан басқаруға мәдени көзқарастың қалыптасуын көрсетті, бұл, ең алдымен, зерттеушілердің кәсіпорынның әлеуметтік аспектісін ескеруге, оны динамикалық компонент ретінде қарастыруға деген ұмтылысында көрінді. сирек емес және ұйымдастырушылық дамудың негізгі факторы ретінде.

Бәсеке – нарықта тұрақты монополиялық биліктің пайда болуы мен өмір сүруіне кедергі болатын құрал (құралдар). Сонымен қатар бәсеке сатып алушыға бірнеше сатушылардың арасынан таңдау мүмкіндігін береді. Бәсекелестік неғұрлым жетілген болса, баға соғұрлым әділ болады. Яғни, бәсеке бақылаушы функцияны атқарады.

Бәсекелестік тепе-теңдік бағаны, сұраныс пен ұсыныстың теңдеуін орнатуға ықпал етеді. Таза бәсекелестік нарықта жекелеген фирмалар өнімнің бағасына аз бақылау жүргізеді, өндірістің жалпы көлеміндегі үлесі соншалықты аз болғандықтан, оның шығарылымының артуы немесе азаюы тауар бағасына айтарлықтай әсер етпейді. Өндіруші де, сатып алушы да әрқашан нарықтық бағаны басшылыққа алуы керек. Осылайша, бәсекелестік сатушылар мен сатып алушылар арасындағы ымыраға келуге ықпал етеді. Бұл жерде бәсекелестік жеке және қоғамдық мүдделердің сәйкестігін тудыратынын атап өтуге болады. Өз пайдасын ұлғайтуға ұмтылған және қатал бәсекелестік күрес аясында жұмыс істейтін фирмалар мен ресурс берушілер «көрінбейтін қолды» басшылыққа алғандай, сонымен бірге мемлекеттік немесе қоғамдық мүдделерді қамтамасыз етуге үлес қосады.

Бәсекелестік тауарлар мен қызметтерді өндіру мен өткізудің әлеуметтік қалыпты жағдайын сақтайды. Бұл тауар өндірушілерге сол немесе басқа тауарды өндіруге қанша капитал салу керектігін ұсынатын сияқты. Бір сатушы кейбір тауарды өндіруге басқасына қарағанда көбірек ақша жұмсады делік. Мұндай жағдайда нарықта өнімнің осы түріне тепе-теңдік баға орнатылғанда, соңғы сатушы, яғни өнімді аз

шығынмен өндірген сатушы көп пайдаға ие болады. Ал мұндай өнім түрі артық болған жағдайда, жоғарыда атап өтілгендей, бағаның күрт төмендеуі орын алып, өндіріске қыруар қаржы жұмсаған сатушы шығынға ұшырайды.

Осылайша, бәсеке бүкіл қоғам үшін қалыпты өндіріс жағдайларын сақтайды. Таза бәсеке жағдайында пайдаға негізделген кәсіпкерлер баға мен шекті шығындар теңестірілгенге дейін барлық тауарларды шығарады. Бұдан шығатыны, бәсекелестік жағдайында ресурстар тиімді бөлінеді.

Сонымен қатар, бәсекелестік ғылыми-техникалық прогресті және өндіріс тиімділігін арттыруды ынталандырады. Бәсекелестік бағаның

«теңестірушісі» қызметін атқаратындықтан, нарықтық бәсекеде кімнің сапасы жоғары тауары болса, кімнің құны барынша төмен болса, сол жеңеді деген қорытынды жасауға болады. Ал ол үшін өндіріс жағдайларын үнемі жаңартып, технологияны жетілдіруге үлкен инвестиция жұмсау қажет. Қазіргі таңда жаңа технологияны пайдалана отырып, тауар өндіруде тәуекелге баруға дайын, алғыр кәсіпкерлер көп. Демек, бәсекелестіктің дамуымен өндірістің тиімділігі жыл сайын артып келеді.

Кәсіпкерлік бәсекелестік маңызды, бірақ бір мәнді емес рөл атқарады. Ол экономиканың дамуын және жұмысшылардың өзін, дербес бөлімшелердің қызметін ынталандырады. Ол арқылы тауар өндірушілер бір- бірін бақылайды. Олардың тұтынушы үшін күресі бағаның төмендеуіне, өнімнің өзіндік құнының төмендеуіне, өнім сапасының жақсаруына, ғылыми- техникалық прогрестің артуына әкеледі. Сонымен бірге бәсеке өндірушілер мен сатып алушылардың дифференциациясына әкеліп, монополияның пайда болуына түрткі болады. Сонымен, нарық жағдайындағы кәсіпкерлердің бәсекелестігі нарықтың ең маңызды элементі болып табылады, ол өнімнің, жұмыс пен қызметтің сапасын арттыруда, өндіріс шығындарын төмендетуде, техникалық жаңалықтар мен жаңалықтарды игеруде маңызды рөл атқарады.

Әлемдік нарықтағы Қазақстандық жоғары өнімді өнімдердің үлесі нөлге жақын, бірақ, өздеріңіз білетіндей, бұл үлес ғылыми-техникалық және инновациялық қызмет тиімділігінің жалпы көрсеткіші болып табылады. Қазақстанмен салыстырғанда ғылымды қажет ететін өнімдердің әлемдік нарығындағы Еуропалық Одақтың үлесі 35%, АҚШ – 25%, Жапония – 11%, Сингапур – 7%, Оңтүстік Корея – 4%, Қытай – 2,% құрайды [4]. Оның басты себептерінің бірі отандық ғылымның нәтижелерін әзірлеуге және өндіріске енгізуге коммерциялық қызығушылықтың жоқтығы, өнеркәсіптік және жеке қаржы секторынан ғылымға, ғылыми зерттеулер мен инновацияларға инвестицияның өте төмендігі болып табылады. Мемлекет басшысының бірқатар жүйелі бастамалары осы мәселені шешуге бағытталған – міндетті индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасындағы инновациялық және технологиялық жаңғыртуды ынталандыру бағдарламасы және т.б.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында экономиканы дамытудың ең маңызды шарты инновациялық процестерді ынталандыру және белсендіру болып табылады. Бұл республикаға бәсекеге қабілетті болу, экономиканың, сондай-ақ ғылымның даму деңгейін көтеру үшін қажет. Сондықтан инновациялық қызмет дамуының әртүрлі кезеңдерінде шоғырланған әртүрлі элементтердің тығыз өзара әрекеттесуі мен үйлестірілуі қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Цифровой Казахстан [Текст] / Государственная Программа с изменениями, внесенными постановлением Правительства РК от 20.12.2019.

- 2019. - № 949. - С.126.

2. Литвиненко, М.С. Сущность понятия «Кадровый потенциал» и особенности его развития на железнодорожном транспорте [Текст] / Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2016. - №27. - С.93 – 99

3. Niyazbekova, Sh.U., Grekov, I.E., Blokhina, T.K. The influence of macroeconomic factors to the dynamics of stock exchange in the Republic of Kazakhstan [Text] / Economy of region. - 2016. - Т. 12. - № 4. - С. 1263-1273. – (https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0- 85059564276&origin=results list)

4. Жангирова, Р.Н. Перспективы предпринимательства в Казахстане [Текст] / Журнал: Вестник КазНУ, - 2017. - №3. - С.35–37.

Құрал Қ. М.
«Менеджмент» ББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., доцент ***Чимгентбаева Г.К.,***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. *В данной статье рассматривается оценка эффективности системы управления предприятием. В оценке управления наибольшую сложность представляет понимание его результата. Непосредственный результат управления может характеризовать комплекс показателей.*

Эффективность – это соизмерение затраченных усилий, ресурсов или энергии на достижение определенных результатов. Основными факторами эффективности менеджмента являются три группы факторов: использование ресурсов, фактор времени и целенаправленность усилий.

Первый фактор характеризует структуру, качество ресурсов, их экономию в процессах управления и возможность пополнения и накопления.

Второй фактор отражает своевременность решений, экономию времени, использование новых технологий и потенциал персонала, способного решать проблемы достаточно оперативно и профессионально.

Третий фактор отражает реальность и значительность цели, в соответствии с которой и рассматривается результат деятельности менеджера, его стратегия, учет рыночных процессов экономического развития.

Интенсивность – это соизмерение усилий и времени. Производительность – результата и времени. Эффективность – усилий и результата [3].

В оценке управления наибольшую сложность представляет понимание его результата. Непосредственный результат управления может характеризовать комплекс показателей: темпы прироста производительности, качество, ритмичность работы, инновационность, целеустремленность (стратегичность), профессионализм. Ведь управление представляет собой согласование деятельности по общей цели, значит, непосредственный результат характеризуют показатели согласованной работы.

По содержанию эффективность управления можно разделить на экономическую и социальную. Такое деление обусловлено различием целей и спецификой форм эффекта [4].

Экономическая эффективность достигается взаимодействием ресурсов, что отражается в затратах и экономических результатах деятельности. Выразить это можно путем сопоставления ресурсов и показателей их использования.

Социальная эффективность обеспечивается единством индивидуальных, коллективных и общественных интересов и выявляется с помощью следующих характеристик: уровень социальной активности, социально-психологический климат, соотношение формальных и неформальных структур, уровень квалификации кадров, условия труда и так далее [4].

Чтобы обеспечить необходимую эффективность управления, необходимо ее оценивать. Оценка – это установление наличия и степени проявления той или иной характеристики системы управления. Средством оценки является показатель. На оценках построены анализ, нормативное регулирование функционирования и развития, поиск и определение тенденций, изучение особенностей и существенных черт того или иного явления. Без оценок невозможны разработка и принятие управленческих решений, в том числе и решений по совершенствованию управления. Чем более точную оценку может сделать менеджер или исследователь, тем больше вероятность успешного, рационального решения.

Оценка эффективности может производится по следующим направлениям: -достижение цели; - качество функционирования; -экономичность; -изменение в качестве рабочей силы; - внешние и внутренние социально-экономические условия [2].

Для решения проблемы повышения эффективности управления осуществляется анализ, диагностика и проектирование управления, и они лежат в основе его совершенствования.

Анализ – расчленение мысленное или реальное объекта исследования на элементы, сопоставление элементов.

Диагностика (от греч. «распознавание», «определение») – это определение состояния объекта, предмета, явления или процесса управления посредством реализации комплекса исследовательских процедур, выявление в них слабых звеньев. Это исследовательский, поисковый, познавательный процесс, который осуществляется во времени и в пространстве. Цель диагностики – установить диагноз объекта исследования и сделать заключение о его состоянии на дату завершения этого исследования и на перспективу. Задачи диагностики – определить меры, способствующие отлаживанию работы всех составляющих элементов системы, и реализовать их [1].

Оценивая эффективность системы управления, необходимо выделять требования, предъявляемые к системам управления, по которым можно судить о степени организованности систем. К таким требованиям относятся:

-детерминированность элементов системы;

-динамичность системы;

-наличие в системе управляющего параметра;

-наличие в системе контролирующего параметра; -

наличие в системе каналов (по крайней мере, одного) обратной связи.

Соблюдение этих требований должно обеспечивать условия эффективного уровня функционирования органов управления, поскольку эффективность системы управления в первую очередь зависит от эффективности взаимодействия членов управленческой команды, их умения совместно вырабатывать и реализовывать согласованные решения. Также важнейшей составляющей эффективного управления является работа с проблемами предприятия, то есть насколько слаженно и эффективно команда управленцев во главе с первым лицом предприятия способна работать по выявлению, анализу, расстановке приоритетов и решению проблем, не допуская ситуации, при которой проблемы перерастают в кризис. Рассмотрим подробно эти требования [1].

Вторым требованием системы управления является динамичность, то есть способность под воздействием внешних и внутренних возмущений оставаться некоторое время в определенном неизмененном качественном состоянии. Любые воздействия среды оказывают возмущающее действие на систему, стремясь нарушить ее. В самой системе также могут появиться возмущения, которые стремятся разрушить ее «изнутри». Например, в организации нет достаточного количества квалифицированных кадров, отсутствует по разным причинам ряд ответственных работников, плохие условия работы и так далее. К внешним возмущениям следует отнести указы вышестоящих организаций, изменения ситуаций на рынке, экономические и политические факторы. Под воздействием таких внешних и внутренних возмущений орган управления любого уровня вынужден перестраиваться, приспосабливаться к изменившимся условиям. С целью обеспечения быстрого перестроения системы в условиях изменения среды в системе управления должен быть элемент, фиксирующий факт появления возмущения; система должна обладать минимально допустимой инерционностью, чтобы своевременно принимать управленческие решения, в системе управления должен быть элемент, фиксирующий факт упорядочения состояния системы в соответствии с изменившимися условиями. В соответствии с этими требованиями в структуре управления предприятием должен быть отдел совершенствования структуры управления [3].

Под управляющим параметром в системе управления следует понимать такой ее параметр (элемент), посредством которого можно управлять деятельностью всей системы и ее отдельными элементами. Таким параметром (элементом) в социально управляемой системе является руководитель подразделения данного уровня. Он отвечает за деятельность подчиненного ему подразделения, воспринимает управляющие сигналы руководства организации, организует их выполнение, несет ответственность за выполнение всех управленческих решений. При этом руководитель должен обладать необходимой компетенцией, а условия работы — позволять выполнить данное поручение [1]. Следовательно, условие наличия управляющего параметра можно считать выполненным, если внешнюю информацию воспринимает руководитель организации, который организует работу по выполнению поручения, распределяет задания в соответствии с должностными инструкциями при наличии условий, необходимых для выполнения поручений. Несоблюдение данного требования, то есть наличия управляющего параметра, приводит к принятию субъективных управленческих решений и так называемому волевому стилю руководства. Это требует четкой организационной структуры и распределения обязанностей между руководителями подразделений, наличия должностных инструкций и прочих документов, регламентирующих их деятельность [1].

Следующим, четвертым требованием, предъявленным к системам управления, следует назвать наличие в ней контролирующего параметра, т.е. такого элемента, который постоянно контролировал бы состояние субъекта управления, не оказывая при этом на него (или на любой элемент системы) управляющего воздействия. Контроль субъекта управления предполагает курирование обработки любого управляющего сигнала, поданного на вход данной системы. Функцию контролирующего параметра в системе управления, как правило, реализует один из сотрудников аппарата управления. Например, подготовку плана важнейших работ курирует главный специалист по экономике. На уровне министерства такие функции осуществляют кураторы по определенным проблемам в управлениях. Любые управленческие решения в системе управления должны проходить только через элемент, выполняющий функции контролирующего параметра [2].

Наличие прямых и обратных связей (пятое требование) в системе обеспечивается четкой регламентацией деятельности аппарата управления по приему и передаче информации при подготовке управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента: Учеб. пособие 2-е изд. перераб. и доп. / М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2004. 896 с.

2. Чаплина А.Н., Клименкова Т. Анализ и оценка эффективности системы управления предприятием: Учебное пособие для СРС / КГТЭИ. Красноярск. 19 с.

3. Чаплина А.Н., Кошелева И.В. Методика оценки и анализа конкурентоспособности систем управления на предприятиях: Методические указания для выполнения курсовых и дипломных работ / КГТЭИ. Красноярск, 2002. 62 с.

4. Экономика организации (предприятия): Учебник/ Под ред. Н.А. Сафронова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2004. 618 с.

Насырова А.А.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ: ПОНЯТИЕ СТРУКТУРА, ФОРМИРОВАНИЕ

Аннотация. *В данной статье отражены основные составляющие мотивационного механизма, оказывающие целенаправленное влияние на эффективность деятельности сотрудников предприятия.*

От эффективности функционирующей системы мотивации во многом зависит социальная, творческая и трудовая активность любого наемного работника, которая в итоге, позитивно воздействует на конечные последствия всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. А механизм, который приводит в действие эту систему, является мотивационным.

Несмотря на очевидную актуальность проработки данного вопроса, в современной литературе нет определенных толкований сущности и содержания мотивационного механизма. Ряд ученых определяют его как совокупность мотивов, вырабатывающихся под влиянием мотивообразующих воздействий, другие же - как целостную и взаимосвязанную совокупность элементов, способствующих достижению целей предприятия посредством воздействия на работников через корректировку мотивов их поведения и предложение стимулов, способствующих удовлетворению личных потребностей.

Под механизмом мотивации понимается комплексная система взаимосвязанных форм и методов, применяемых инструментов и схем воздействия на работников, обеспечивающих заинтересованность работника в итоговых результатах деятельности компании через оказание влияния на его трудовую деятельность [1].

Цель мотивационного механизма – сформировать или активизировать состояние личности, которое определяет, насколько эффективно и с какой активностью и направленностью человек готов действовать в определенной ситуации.

Основные принципы мотивационного механизма систематизированы и схематически представлены на рисунке 1.

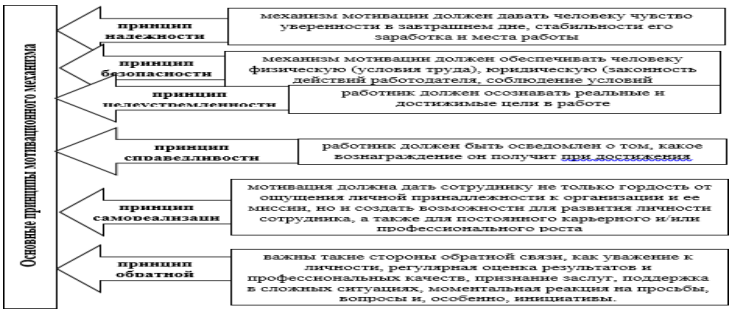


Рисунок 1. Основные принципы мотивационного механизма

Представленные основополагающие принципы мотивационного механизма обуславливают определённые требования к содержанию мотивационного механизма – рисунок 2.

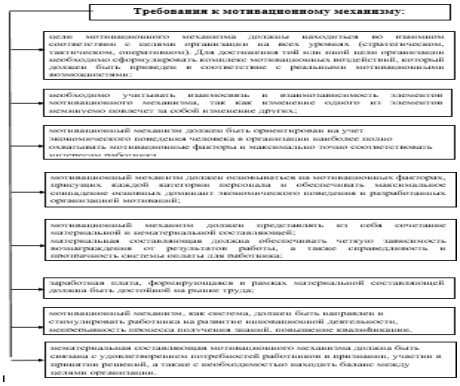


Рисунок 2. Основополагающие требования к мотивационному механизму

В целом мотивационный механизм включает два основных элемента: механизм внешнего целенаправленного стимулирующего воздействия на человека (побуждения и принуждения) и механизм реализации внутренней психологической предрасположенности к той или иной деятельности. Укрупненно структура мотивационного механизма представлена на рисунке 3.

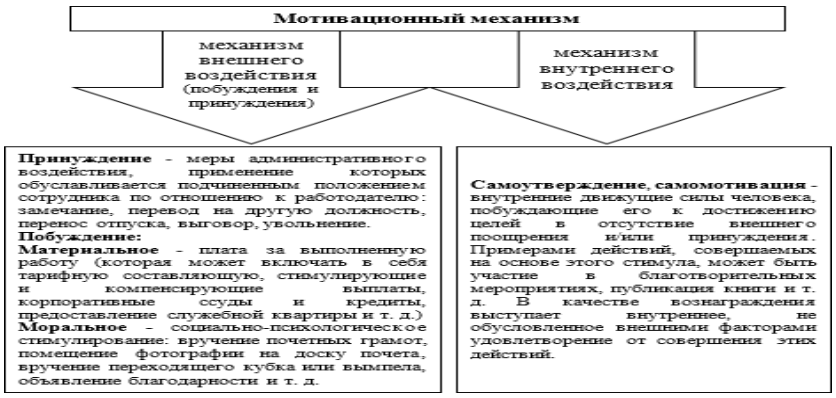


Рисунок 3. Структура мотивационного механизма на предприятии

Рассмотрев структуру мотивационного механизма, необходимо остановить внимание на факторы воздействия на поведение работника предприятия.

Систематизируем факторы воздействия (инструменты), в разрезе приемов и методов воздействия в рамках мотивационного механизма на рисунке 4.

Таким образом, в мотивационном механизме удовлетворенность трудом играет роль регулятора: по отношению к мотивации она может стабилизировать ее структуру, либо инициировать ее изменение; по отношению к трудовому поведению - усиливать либо снижать активность работника. Важным проявлением удовлетворенности трудом является формирование у работников чувства верности, приверженности организации, включающей положительную оценку сотрудником своего пребывания в организации, намерение действовать на благо этой организации ради ее целей и сохранять свое членство в ней.

В целом, построение механизма мотивации персонала в организации представляет из себя процесс определения основных форм и методов взаимодействия объекта мотивации (сотрудника) и организации. Рассмотрим далее каким образом он формируется.

Показателем результативности мотивационного механизма является достигаемый работником уровень удовлетворенности трудом, который представляет собой оценку качества трудовой деятельности по критериям удовлетворения значимых и актуальных потребностей работника [2]

Рисунок 4. Факторы воздействия мотивационного механизма современной организации

Согласно вышеизложенному, мотивационный механизм должен основываться с учетом особенности персонала предприятия, включающих в себя потребности, интересы, установки и ценностные ориентации его сотрудников, а также учитывать имеющуюся структуру управления персоналом организации, факторы, влияющие на организацию внутри и извне, и сформировавшиеся на предприятии традиции, и исторический опыт работы.

Мотивационный механизм на предприятии требует решения целого ряда непростых задач, среди которых выделим:

- обнаружение обстоятельств, обусловливающих структуру мотивационного механизма, конкретизацию их сущности в условиях установленной социальной среды, оценку воздействия на мотивацию сотрудников факторов внутренней и внешней среды;
- обнаружение возможности спонтанного или намеренного изменения факторов в соответствии с условиями развития производственной системы;
- выбор эффективнейших методов воздействия на мотивацию, их рациональное комплексное сочетание;
- выбор надлежащего комплекса инструментов влияния на трудовое поведение персонала и выработку принципиальных функций такого комплекса;

• выявление мотивационных ресурсов в управлении (организация труда, принципы общественного партнерства, возможности социальной политики предприятия);

• оценку результативности мотивационной политики хозяйствующего субъекта [3].

Решение показанных вопросов представляет собой процесс формирования мотивационного механизма на предприятии, который начинается с обнаружения и дальнейшей конкретизации факторов и отображающих их влияние показателей, оказывающих воздействие на уровень мотивации персонала. Выводы, сделанные на этом этапе, укладываются в основу построения мотивационной модели, учитывающей подбор методов и инструментов указанного воздействия.

Полученная мотивационная модель служит причиной для раскрытия требуемых мотивационных ресурсов и разработки стратегии дальнейшей работы в данном направлении, предполагающей проведение надлежащих мероприятий. Анализ результатов реализации разработанной стратегии позволяет определить возможные отклонения от намеченных целей, оценить их и установить причины возникновения, что, в свою очередь, делает возможным формирование управленческих решений, корректирующих построенную мотивационную модель управления персоналом предприятия.

Выявленный алгоритм этапов механизма мотивации воспроизводит естественное направление развития мотивации на субъективно-личностном уровне, однако следует отметить, что в этом алгоритме возможны и возвратные движения, обусловленные внутренними колебаниями сотрудника относительно справедливости сделанного выбора.

Ключевым результатом существования механизма мотивации на организационно-управленческом уровне в отличие от субъективно-личностного уровня является не создание мотивов, а регулирование структуры мотивации в зависимости от тех целей, которые ставит руководство организации перед наемным персоналом [4].

Подводя итог, можно сформулировать следующие выводы:

На сегодняшний день не существует целостного подхода к пониманию сущности мотивации, которая разными авторами трактуется как состояние, процесс или комплекс мероприятий. Это приводит к терминологическому беспорядку. В связи с этим было предложено определение мотивации как установленное состояние человека, тогда как для обозначения процесса побуждения человека к действиям и комплекса мер, используемых для этого побуждения, необходим мотивационный механизм

Целью мотивационного механизма является замещение в наибольшей степени внешних стимулов внутренними мотивами, т. е. предоставление такой структуры предпочтений работника, при которой выполнение действий, направленных на достижение целей фирмы, становится для него естественным, не требующим внешнего подкрепления. Это позволяет фирме снизить не только затраты на стимулирование персонала, но и на контроль его деятельности. Особое значение достижение этой цели имеет для решения нефинансовых задач фирмы, таких как обеспечение требуемого уровня безопасности.

Список используемой литературы:

1. Акимова О.Е. Мотивация предпринимательского труда: теория и практика. - Волгоград: ВолгГТУ, 2012.-109с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами, Питер, 2012. - 846с.

3. Ковряков Д..В. Мотивационный менеджмент. Управление системой мотивации персонала. - Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического университета. 2011 – 212с.

4. Камалтдинова Р. М. Рыночная мотивация формирования и развития человеческого капитала. - Ульяновск: УлГТУ, 2010.- 149с.

Насырова А.А.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Мухамбетова Л.К.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФОРМИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. *В статье рассмотрены основные подходы к определению мотивационного механизма, на основании чего усовершенствован понятийно-категориальный аппарат. Предложены принципы, основные элементы и технология формирования и внедрения мотивационного механизма на предприятии в современных условиях.*

Мотивы и их образования, все многообразие потребностей, установки, потенциал личности, так или иначе, отражаются, систематизируются и изучаются в различных теоретических концепциях мотивации труда и служат первым шагом в разработке мотивационного механизма на предприятии.

Мотивационный механизм управления поведением сотрудников базируется на таких факторах, как система формальных процедур и правил выполнения функций и работ, предназначенных для достижения цели фирмы и представления менеджмента о реальных интересах, мотивы, потребности людей, работающих в организации, способы их удовлетворения, значимые ценности и нормы поведения.

Анализ литературных источников показал, что на сегодня не существует однозначного определения мотивационного механизма. Поопределению Червинской Л.П., мотивационный механизм представляет собой комплекс организационно-экономических, материально-технических исоциально-психологических методов и средств побуждения к эффективному труду, то есть это комплексный целостный инструментарий по преобразованию мотивации-потенции в мотивацию-реальность, внепосредственное действие [1].

Шумилова А.В. под термином "мотивационный механизм" понимается совокупность мотивов, используемых в управлении организацией для достижения стратегических целей предприятия, на которые направлена та или иная совокупность мотивов [2].

Егоркина Т.А. определяет мотивационный механизм как динамичные экономические и социальные отношения между действующими лицами предприятия администрацией и рабочими, предполагает единение процессов оптимизации затрат предприятия и повышение благосостояния и морального удовлетворения работников. Мотивационный механизм должен включать комплекс направлений управленческого воздействия и элементов, которые выделяются в зависимости от поставленных целей.

Таким образом, обобщая существующие подходы, предлагается следующее определение: мотивационный механизм представляет собой совокупность специфических инструментов материального, социального и профессионального характера, обусловленные особенностями труда, для обеспечения достижения целей организации.

Мотивационный механизм управления предприятием и его персоналомимеет комплексный характер и представляет собой механизм влияния на мотивационные направления рабочих как за счет материального и социального стимулирования, так и через систему корпоративных (организационных) ценностей для обеспечения наиболее эффективного результата деятельности.

Анализируя и оценивая существующий мотивационный механизм, можно получить картину внутренней деятельности организации и предотвратить возможные проблемы и кризисные состояния, а также оценить влияние организационных преобразований, проводимых для повышения мотивации работников. Следует отметить, что комплексный механизм мотивации сотрудников является сложной системой, включающей ряд составляющих.

Мотивационный механизм должен строиться с учетом особенностей персонала, работающего в организации, которые включают потребности, интересы, установки и ценностные ориентации работников. Мотивационный механизм должен учитывать существующую структуру управления персоналом организации, факторы, влияющие на организацию внутри и извне, а также имеющийся опыт работы.

Основные требования к мотивационному механизму, сформированные на сегодняшний день с учетом трудовых ценностей, обусловленных рыночными условиями хозяйствования:

- мотивационный механизм должен основываться на мотивационных факторах, присущих каждой категории персонала и обеспечивать максимальное совпадение основных доминант экономического поведения и предлагаемых организацией мотиваций;
- мотивационный механизм должен сочетать в себе материальную и нематериальную составляющие;
- должна прослеживаться четкая зависимость вознаграждения от результатов работы, а также справедливость и прозрачность системы оплатытруда работника (отражение в зарплате результатов труда работника в полной мере);
- заработная плата, которая формируется в рамках материальной составляющей, должна быть конкурентоспособной на рынке труда;
- мотивационный механизм как система должен быть направленным и стимулировать работника к

развитию инновационной деятельности, непрерывности процесса получения знаний, повышению квалификации, карьерному росту;

• нематериальная составляющая мотивационного механизма должна включать социальную мотивацию [3].

С целью формирования целостного механизма мотивации в егоструктуру должны быть включены четыре основных элемента:

1. механизм мотивации научно-технического развития производства включает мотивацию нововведений и получения прибыли. Степень внедрения данного механизма в организациях может быть разной в зависимости от уровня конкуренции на рынках товаров и технологий, спроса на товары и технологии, жизненного цикла технологий и продукции, степениизношенности оборудования и др.

2. механизм мотивации развития предпринимательства. Термин "предпринимательство" понимается как поиск менеджментом организации новых сфер применения производственного потенциала, выгодной реализации инвестиционных ресурсов, увеличение рыночной доли, выход нановые рынки сбыта, создание новой конкурентной продукции и производств. Использование данных составляющих предпринимательства позволяет организации увеличивать свою прибыль за счет более полного удовлетворения потребностей потребителей в результате дифференциации продукции, активного использования маркетинговой политики.

3. механизм мотивации персонала. Целевая направленность мотивации развития управления персоналом видится в рациональном использовании внутренних ресурсов организации, увеличении производительности труда, повышении конкурентоспособности выпускаемой продукции и соответственно рыночной стоимости предприятия.

4. механизм мотивации хозяйствования отличается от мотивации управления персоналом своим высоким социальным статусом, то есть эта мотивация осуществляется в аппарате управления организацией. Главными мотивами хозяйствования является внедрение прогрессивных рыночных нововведений, повышает конкурентоспособность предприятия и тем самым увеличивает рыночную цену данной организации.

Как было сформулировано в определении, мотивационный механизм имеет инструменты воздействия на персонал предприятия. К материальным инструментов мотивационного механизма относятся: повышение должностного оклада; премирования; надбавки и т.д. Социальные инструменты могут включать следующее: бесплатное пользование дошкольными учреждениями; доплату на питание; бесплатное медицинское обслуживание; оплату транспортных расходов; кредитование получения образования; кредитование строительства жилья; скидку на покупку товаров,покупку в кредит; выделение беспроцентных займов и т.д. Также при формировании мотивационного механизма в организации следует использовать инструменты карьерного роста: избрание на руководящие должности, расширение области полномочий; реализацию творческого потенциала; продвижение по службе. Действенны инструменты морального характера: получение грамот и благодарностей; присуждение званий. К инструментам психологического характера относятся: создание доброжелательного микроклимата в коллективе, помощь коллег по работе.

Технология разработки и внедрения мотивационного механизма ворганизации приведена на рис. 1.1.

Алгоритм разработки и внедрения мотивационного механизма предприятия состоит из следующих этапов. Во-первых, следует провести опрос или анкетирование работников предприятия с целью определения факторов мотивации, то есть факторов, побуждающих их к эффективному труду.

Следующим этапом является обработка полученных результатов анкетирования с целью ранжирования указанных факторов мотивации, т.е. определение их приоритетности согласно ценностным ориентациям работников организации.

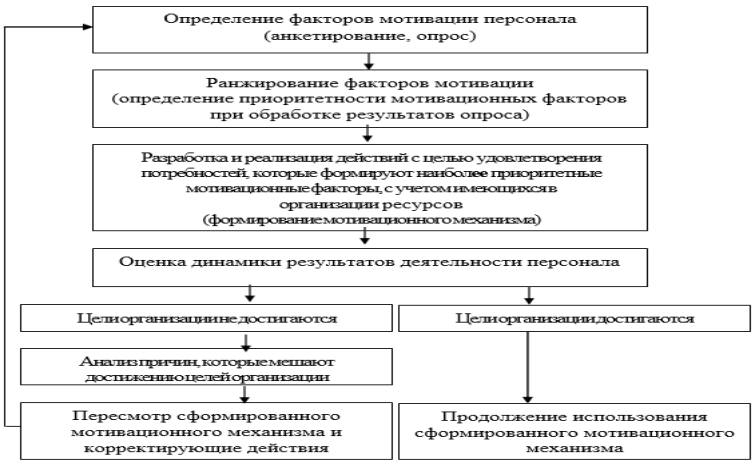


Рисунок 1.1 Технология разработки и внедрения мотивационногомеханизма в организации

После определения наиболее значимых факторов мотивации, следует наиболее сложный и важный этап. Для его осуществления необходимо, во- первых, оценить имеющиеся в организации ресурсы, а во-вторых, разработать и реализовать действия, которые будут направлены на удовлетворение потребностей, которые формируют наиболее приоритетные мотивационные факторы рабочих, используя ресурсы организации. Результатом реализации этого этапа является непосредственно формирование мотивационного механизма организации [3].

Следующим шагом следует произвести оценку динамики результатов деятельности персонала. Инструменты и методы этого этапа зависят от многих факторов: видов деятельности предприятия, уровня управления, эффективность деятельности которого анализируется и др.

По результатам оценки динамики эффективности деятельности персонала можно увидеть, достигаются ли цели организации. В случае их достижения, предприятие может и в дальнейшем использовать сформированный мотивационный механизм. Если же нет, следует проанализировать причины, мешающие достижению целей организации. На базе проведенного анализа нужно пересмотреть сложившийся мотивационный механизм, внести коррективы в него и снова оценить перспективы достижения целей организации.

Список используемой литературы:

1. Шумилова А.В. Формирование системы механизмов стратегического управления производственной организацией. Государственное образовательное учреждения высшего профессионального образования Всероссийского заочного финансово- экономического института/ Москва, 2006. – 26с.
2. *Айдаркина, Е. Е. Теория и практика управления : учебное пособие / Е. Е. Айдаркина ; — Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2020. — 164 с.*
3. Чемякина С.С. Мотивационный механизм в сфере управления агроэкономическими системами, Евразийский Международный Аналитический Журнал „Проблемы современной экономики‖ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25636. – Заголовок с экрана.
4. Нагорский Ю.А. Организационно-мотивационный механизм управления предприятием и его влияние на эффективность деятельности // Культуранародов Причерноморья.-2006.-№78.- С. 62-68.

Магзумов Н.
«Мемлекеттік және жергілікті басқару» ББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: PhD, доцент ***Валиева С.Н.,***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ЖАСТАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ БОЙЫНША ӘДЕБИ ШОЛУ

Аңдатпа. *Мақалада шетелдік және отандық ғалымдардың жастарды жұмыспен қамту мәселелері бойынша әдебиеттерге шолу жасалды, жастардың жұмысқа орналасуына әсер ететін факторлар ұсынылды.*

Еңбек ресурстары мемлекеттің және кәсіпорындардың өндірістік әлеуетін құрайтын негізгі ресурстардың бірі болып табылады, осыған байланысты халқты жұмыспен қамту проблемасы қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуындағы маңызды және іргелі мәселелердің бірі болып табылады. Нарық жағдайында жастарды жұмыспен қамту мәселесі өткір және өзекті бола бастады, бұл процеске төмендегідей әртүрлі объективті және субъективті факторлар әсер етеді:

1. Жастар болашақ мамандықты таңдау туралы шешім қабылдай алмаған жағдайда туындауы мүмкін жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныс арасындағы әлсіз байланыс;

2. Жас мамандар еңбек нарығында бәсекеге қабілетсіз;

3. Жұмысқа орналасудағы гендерлік мәселе, яғни көптеген жұмыс берушілер ер адамдарды жұмысқа қабылдағанды жөн көреді, өйткені олар перспективалы деп санайды; көптеген жұмыс берушілер үміткерлерге жоғары талаптар қояды, оларды орындау көптеген жастарға қиын;

4 Үміткерлерге сәйкес келмейтін еңбек жағдайын қамтамасыз етудің жеткіліксіз деңгейі;

5. Көптеген жұмыс берушілер жастарды перспективасыз деп санайды және оларға инвестиция салғысы келмейді және т. б. Қазіргі уақытта жастарды жұмыспен қамту проблемалары ең өткір және өзекті болып отыр, өйткені көптеген жұмыс берушілер практикалық тәжірибенің, дағдылар мен тәжірибенің, жас ерекшелігі және басқа себептерге байланысты жастарды жұмысқа алғысы келмейді. Бірақ, соған қарамастан, жастар мемлекеттің еңбек ресурстарының ең серпінді және икемді бөлігіне жатады. Жастардың бірқатар артықшылықтары бар, олар мобильді, тез білімін жетілдіретін, жоғары әлеуетті қабілеттерге ие, қазіргі заманғы тез өзгеретін жағдайларда қажет қалыптан тыс ойлаудың болуы және басқалар. Негізгі әлеуметтік-экономикалық проблемалардың бірі мемлекеттік деңгейде шешілуі қажетті жастарды жұмыспен қамту мәселесі болып табылады. Жастарды жұмыспен қамту мәселелерін шешудің негізгі бағыттарының бірі микро және макро деңгейде кадр саясатын күшейту болып табылады. Өркениетті еңбек нарығын қалыптастыру проблемасы қазіргі уақытта өзекті болып табылады осыған байланысты соңғы жылдары жұмыссыз халықтың үлесі артып келеді әсіресе бұл жастарға қатысты. Жұмыспен қамту, сондай-ақ халықтың жұмыссыздық мәселелері көптеген шетелдік және отандық ғалым-экономистердің еңбектерінде көрініс тапқан. В. Василе, И. Ангел жастарды еңбек нарығына қосуды оңтайландыруды тұрақтылыққа көптеген және әртүрлі сын-қатерлер аясында императив ретінде, сондай-ақ демографиялық қартаю, әлеуметтік және жеке тәуекелдер, экономикалық өсу және әлеуметтік тұрақтылық мәселелерін шешудің құралы ретінде атап көрсетеді [1].

В. Гонтковикова, В. Михалкова өз зерттеулерінде жастар жұмыссыздығы мәселесі жаһандық екенін растайды. Жастар жұмыссыздығы мәселелерін тереңірек зерттеу маңызды, өйткені оның әлеуметтік факторы жоғары [2]. Жұмыссыздықтың жоғары деңгейі шектеулі ресурстарды ысырап етуді білдіреді және табыстың төмендеуінен, демек, жиынтық сұраныс пен ЖІӨ өсуінің төмен қарқынынан экономиканың ұзақ мерзімді өсу әлеуетін баяулатады. В. Гонтковикова, В. Михалкова өз еңбектерінде ЕО елдеріндегі жұмыссыздықты талдау арқылы жастар арасындағы жұмыссыздық проблемасының ауқымын нақтылайды. Олар алған мәліметтер көрсеткендей, жұмысқа орналасу жастардың біліктілігіне сәйкес келетін жұмыс бар дегенді білдірмейтінін дәлелдейді. M. EstherOswald-Egg, U. Renold өз зерттеулерінде кәсіптік білім беру және оқыту жүйесіндегі (ТжКБ) жұмыс тәжірибесі жоғары білім алғаннан кейінгі еңбек нарығындағы нәтижелерге қалай әсер ететінін талдады. Авторлар жұмыс тәжірибесі бар жоғары оқу орындарының түлектері еңбек нарығына оңай шығатынын анықтады. Нәтижелер ТжКБ уақытында алған жұмыс тәжірибесі жоғары білім алғаннан кейін бір жылдан кейін 7-ден 19% - ға дейін айтарлықтай жоғары жалақыға және алғашқы жұмыс орнын іздеуге екі айдан аз уақыт кеткенін көрсетеді. Дегенмен, зерттеушілер бұл оң әсерлер ұзақ сақталмайтынын атап өтті: бес жылдан кейін жалақы, жұмыссыздық немесе жұмыспен қамту үшін айтарлықтай маңызды болмай қалады [3].

Соңғы онжылдықтарда жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі жоғары деңгейде қалып отыр. Бұл тұжырымға Ж. Колесникова, А. Камашева, А. Фахрудинова келді. Бұл авторлар еңбек нарығының әртүрлі салаларында түлектердің сұранысын зерттеді [4].

ЕО-ға мүше мемлекеттердегі жас және егде жастағы жұмысшылардың жұмысқа орналасу жағдайына шолу Вернер Йичхорст, Тито Боери, ан де Коэн, Винценцо Галассо, Мичаэль Кенджа, Надия Стейбер және екі топты да жұмыспен қамтуға жәрдемдесу үшін қабылданған шараларды қарастырды. Жиналған деректер еңбек нарығында жас және егде жастағы жұмысшылар арасында бәсекелестіктің жоқтығын

көрсетеді. ЕО еңбек нарықтарының жұмысын жақсартуға бағытталған құрылымдық немесе жалпы саясат екі топтың да жағдайын жақсарту үшін өте маңызды. Дегенмен, жұмыспен қамту саясаты үшін жауапкершілік әлі де Еуропалық Одаққа мүше мемлекеттерде жатыр, дегенмен ЕО деңгейінде қабылданған бастамалар, атап айтқанда, тәжірибе алмасуды ынталандыру және ЕО бойынша аймақтық және трансшекаралық ұтқырлықты жеңілдету арқылы қосымша пайда әкелуі мүмкін [5].

Дж. Таттара, М. Валентини 1985 жылы Италияда жастар арасындағы жұмыссыздықты азайту мақсатында енгізілген CFL (жұмыс орнында оқыту) бағдарламасын талдады. Жаңа бағдарлама жұмыс берушілерге екі негізгі артықшылық берді: оларды жалақы салығынан толығымен босатты және оларға мерзімді келісімшарттар негізінде адамдарды жалдаудың жалғыз мүмкіндігін берді. Авторлар бағдарламаға қатысатын фирмалар бағдарламаға қатыспайтын фирмаларға қарағанда жұмыспен қамтуды шамамен 5 % - ға арттырды деген қорытындыға келеді [6].

Жұмыс берушілер салықтық субсидияларға және қатаң Еңбек кодексін жеңілдетуге оң көзқараспен қарады. Алайда бағдарламаның жастарды жұмыспен қамтуға жалпы әсері шектеулі болды: фирмалардың шамамен 80% - ы оған ешқашан қатыспағандықтан, тек 1% өсім тіркелді [7].

А. Э. Котляр өзінің зерттеулерінде еңбек нарығын қалыптастырудың негізгі жолдары мен факторларын көрсетті. Жұмыссыздыққа, жұмыспен қамтуға, еңбек нарығын реттеу әдістеріне авторлық түсінік берілген. Автор өз зерттеулерінде жұмыссыздықтың проблемалары мен себептеріне, сондай-ақ одан туындайтын әлеуметтік-экономикалық салдарға ерекше назар аударды. Толық емес, ішінара жұмыспен қамтудың негізгі түрлері зерттелді. Автор жекелеген өңірлердегі еңбек нарығының негізгі ерекшеліктерін және олардың мемлекеттің және жекелеген өңірлердің тұрақты даму деңгейіне әсерін атап өтті. Автор жастар арасындағы жұмыспен қамту және жұмыссыздық мәселесіне ерекше назар аударды [8].

Авторлар Н. В. Дорохова, г. И. Мусаева өз мақаласында цифрландыру процесінің халықты жұмыспен қамту құрылымын қалыптастыруға және дамытудағы әсеріне ерекше назар аударды. Зерттеу барысында авторлар алға қойған мақсатқа қол жеткізді, ол стандартты емес: уақытша жұмыспен қамту, толық емес жұмыс уақытында жұмыспен қамту және т. б. сияқты жұмыспен қамту нысандарының дамуына әсер еткен негізгі тенденциялар мен факторларды анықтады. Жұмыста авторлар өркениетті және бәсекеге қабілетті еңбек нарығын қалыптастыру үшін экономиканы цифрландыруды қолдануда мемлекеттік қолдау қажеттілігін атап өтті [9].

Д. Е. Джакупова өз еңбектерінде жастар арасында жұмыссыздықтың туындау проблемаларына ерекше назар аударды. Қазақстанда жастар саясатының іске асырылуына экономикалық бағалау жүргізілді. Яғни, Қазақстанда жұмыссыздықты қысқарту мәселелерін шешу үшін жастарды қолдаудың түрлі бағдарламалары әзірленгенін, бірақ сонымен бірге бұл мәселе әлі толық шешілмегенін және өзекті болып қала беретінін атап өтті. Жүргізілген зерттеулердің нәтижелері бойынша автор қойылған мәселелерді шешу үшін ұсыныстар мен ұсынымдар әзірледі [10].

Осылайша, халықты жұмыспен қамту мәселесі жаһандық және маңызды мәселелердің бірі болып табылады, себебі халықтың жұмыс орындарымен қамтамасыз етілуі лайықты жұмыспен қамтамасыз етуге алып келеді, бұл өмір сүру деңгейі мен сапасына тікелей әсер етеді. Ең маңыздыларының бірі-ең осал топтарға жататын жастарды жұмыс орындарымен қамтамасыз ету. Халықтың жұмыспен қамтылуы әсіресе жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейіне тікелей әсер етеді. Мақала «Жастардың әлеуметтік-еңбек ұтқырлығының өңірлік моделі әлеуметтік-экономикалық жүйені дамытудың стратегиялық ресурсы ретінде» тақырыбында ғылыми зерттеу шеңберінде дайындалды (Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі Ғылым комитетінің гранты бойынша, ИРН AP13268868).

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Vasile V. The educational level as a risk factor for youth exclusion from the labour market / V. Vasile, I. Anghel // Procedia Economics and Finance. — 2015. — Vol. 22. — P. 64-71.

2. Gontkovičová B. Youth unemployment–Current trend in the labour market? / B. Gontkovičová, B. Mihalčová, M. Pružinský // Procedia Economics and Finance. — 2015. — Vol. 23. — P. 1680-1685.

3. Oswald-Egg M. E. No experience, no employment: The effect of vocational education and training work experience on labour market outcomes after higher education / M. E. Oswald-Egg, U. Renold // Economics of Education Review. — 2021. —Vol. 80. — P. 102065.

4. Kolesnikova J. Higher Education Demands of the Labor Market / J. Kolesnikova, A. Kamasheva, A. Fakhrutdinova // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2015. — P. 1183-1186.

5. Werner Eichhorst. How to combine the entry of young people in the labour market with the retention of older workers? / Eichhorst Werner, Boeri Tito, An De Coen, Galasso Vincenzo, Kendzia Michael, Steiber Nadia // Journal of European Labor Studies. — 2014. — Vol. 19. — P. 1-33.

6. Tattara G. Can employment subsidies and greater labour market flexibility increase job opportunities for youth? Revisiting the Italian On-the-job Training Programme / G. Tattara, M. Valentini // Zeitschrift Für Arbeitsmarkt Forschung. — 2009. — Vol. 42. — No 3. — C.197-212.

7. Turekulova, D. Influence of the demographic regions on the environment: Features and development trends / Turekulova, D., Mukhambetova, L., Beisengaliyev, B., Satkanova, R., Nurgaliyeva, Z. // Journal of Environmental Management and Tourism, 2021. – Vol.12(7), - pp.1796–1810

8. Котляр А.Э. Молодежь приходит в производство [Текст] / А.Э. Котляр, М.И. Талалай. — М: Профиздат, 1978. — 80 с.

9. Дорохова Н.В. Влияние цифровой трансформации экономики на сферу занятости населения [Текст] / Н.В. Дорохова, Г.И. Мусаева // Экономика труда. — 2022. — Т. 9. — №2. — С. 221–232.

10. Джакупова Д.Е. Экономическая оценка реализации молодежной политики в Казахстане [Текст] / Д.Е. Джакупова // Вестн. Евраз. нац. ун-та им. Л. Н. Гумилева. — 2021. — № 4. — С. 64–78.

Мусилимова Т.Б.
«Менеджмент» ББ 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: PhD, доцент ***Валиева С.Н.,***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

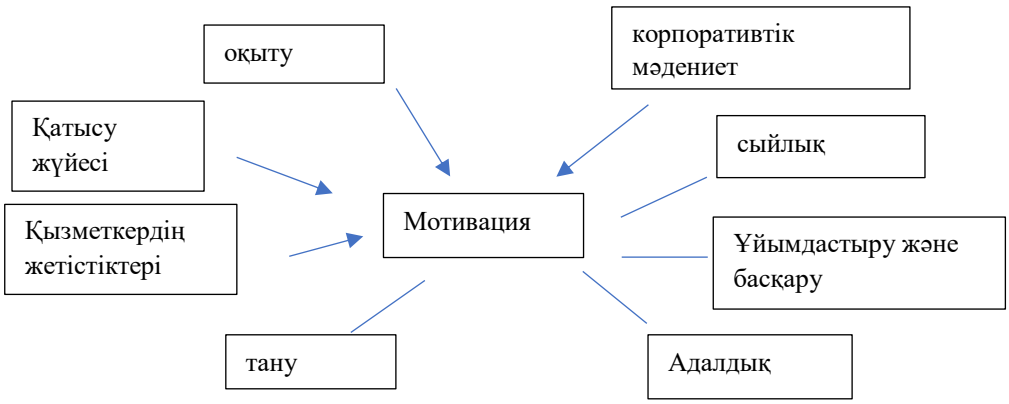
ПЕРСОНАЛДЫ ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ҰЙЫМНЫҢ ТИІМДІЛІГІНЕ ТИГІЗЕТІН ӘСЕРІ

Аңдатпа. *Мақалада ұйымның тиімділігін арттыру жүйесіндегі мотивация қарастырылады.*

Қазіргі экономикалық даму жағдайында қызметкерлерді ынталандыру ұйым менеджментін дамытудың негізгі факторларының бірі болып табылады, өйткені белгілі бір жұмыс түрінің тікелей орындаушылары кәсіпорын персоналы болып табылады.

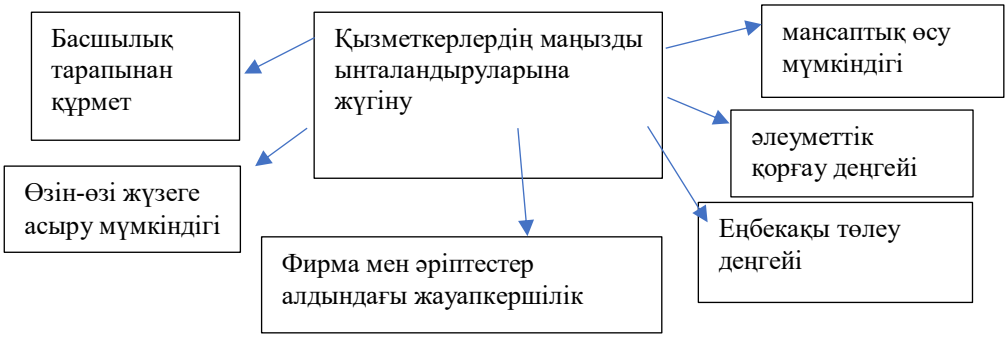
Менеджменттегі мотивация - бұл қызметкердің өз міндеттерін өнімді орындауы болып табылатын ынталандыруды құруға бағытталған персоналды басқарудың кешенді тәсілі. Жалпы, мотивацияны персоналдың кәсіби міндеттерін орындаудағы тиімділігі мен белсенділігін арттыруға бағытталған ынталандырушы факторлардың жиынтығы ретінде көрсетуге болады. (1-сурет).

Компанияның көзқарасы бойынша ынталандыру жүйесі жеке қажеттіліктер мен тілектерге сәйкес келетін мақсаттарды белгілеуді және осылайша сол мақсаттарға жету үшін қажетті мінез-құлықты ынталандыруды қамтиды.



Сурет 1. Персоналды ынталандыруға ықпал ететін факторлар [1]

Бизнестегі мотивациялық стратегиялардың мақсаты қызметкерлердің қызметтік міндеттерін орындауында жоғары өнімділікті қамтамасыз ететін саясаттар мен процедураларды құруға және дамытуға бағытталған нақты тәсілді әзірлеу болып табылады. (2-сурет)



Сурет 2. Персоналдың жұмысын жақсарту үшін мотивациялық ынталандыру

Әрбір басшы өзінің қарамағында еңбекқор, жауапты және нәтижелі қызметкерлерді көргісі келеді. Бірақ қызметкер өз міндеттерін өнімді орындау үшін оған қызығушылық таныту керек, яғни. ынталандыру. Мотивация қабылданған шешімдер мен жоспарланған жұмыстарды тиімді жүзеге асыру үшін қажет [2]. Әр адам жеке тұлға болғандықтан, оның өзіндік қасиеттері, қажеттіліктері, психотипі және т.б. кәсіпорын гетерогенді және біртекті болуы керек, бірақ қызметкерлердің тілектері мен пікірлеріне бағдарланған болуы керек, өйткені кейбіреулер үшін ынталандыру, мысалы, мансаптық өсу перспективасы, басқалары үшін бұл материалдық әл-ауқаттың артуы. (1-кесте).

Қазіргі уақытта кадрлардың кәсіби дамуын ынталандыру ресурстарды тиімді пайдалануды қамтамасыз етудің және бар кадрлық резервті ұйымдастырудың негізгі құралдарының бірі болып табылады.

Мотивация процесінің негізгі мақсаты – қазіргі заманғы өндіріс жүйесінің жалпы тиімділігі мен табыстылығын арттыруға мүмкіндік беретін қолда бар еңбек ресурстарын пайдаланудан максималды нәтиже алу.

Мотивация қызметкердің еңбек әлеуетінің негізі болып табылады, сондықтан еңбек тиімділігінің маңызды факторларының бірі болып табылады. Мотивацияның маңызы өте зор. Психологияда оң және теріс мотивация бар. Позитивті мотивация саналы белсенділік пен өнімділіктің көрінісінен тұрады және қандай да бір түрде жағымды эмоциялар мен сезімдердің көрінісімен байланысты. Бұл еңбек ынталандырулары қызметкерге оның қызметінде көмектеседі. Лайықты көтермелеу алу үшін берілген тапсырмаларды саналы түрде шешуге деген ұмтылыс пен ұмтылыс. Қазіргі уақытта көптеген ұйымдар жұмыс істеу үшін дәл осындай ынталандыруды пайдаланады, өйткені... Мұндай мотивация кәсіпорынның игілігіне барынша әсер етеді.

Теріс мотивация антагонист бола отырып, қызметкерлердің еңбегі мен бастамасын құптауға және айыптауға бағытталған, ол тек материалдық жағынан ғана емес, психологиялық және әкімшілік жағынан да жазалауды білдіреді. Қызметкер жазалаудан қорқады, ол сәтсіздікке жол бермеуге тырысады, бұл жағымсыз эмоцияларға әкелуі мүмкін және сайып келгенде, белгілі бір ұйымда жұмыс істегісі келмеуі мүмкін, сондай-ақ белгілі бір шешімдер үшін жауапкершілікті өз мойнына алудан қорқады, нәтижесінде оның дамуын шектейді. кәсіпорын.

Нарық жағдайында қызметкердің жеке тұлға ретіндегі рөлі артады. Осыған байланысты қызметкерлерді ынталандыру әсер ететін ынталандырулар мен қажеттіліктердің үлесі өзгертіледі. Қызметкерлерді ынталандыру кезінде фирмалар материалдық (қаржылық) және материалдық емес (қаржылық емес) ынталандыру механизмдеріне сүйенеді. Алайда материалдық және материалдық емес ынталандырулардың арасында нақты шекара жоқ. Олар үнемі бір-бірімен араласып, бірін-бірі шарттайды [3].

Бірақ оның «таза» түрінде ұйымда материалдық мотивация мен демотивацияны немесе материалдық емес мотивацияны қолдану қателік болады, өйткені Осы екі жүйенің бірлестігі ғана кәсіпорын қызметкерлерінің теңгерімді және өнімді жұмыс істеуіне ықпал ете алады.

Ұйымдағы персоналды басқару әрбір қызметкердің өзін-өзі жетілдіруге, кәсіби дағдылары мен дағдыларына, жеке өсуге деген ұмтылысын оятатындай құрылымдалу керек; қызметкер өзімен байланысуы керек үлкен жұмысшы ағзаның «механизмі», олардың кәсіпорын қызметіне, оның сәтті немесе сәтсіздігіне қосқан үлесін білу.

Осылайша, ұйымдағы мотивациялық шаралардың тиімділігіне басқарудың ішкі жүйесі жұмысты ұйымдастыру мен басқару деңгейін барынша арттыруды қамтамасыз ету, сонымен қатар одан әрі кәсіби өсуді жүзеге асыру үшін қызметкерлерді өзін-өзі дамытуға ынталандыру арқылы қол жеткізіледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ахмедов А.Э., Ахмедова О. и. шетелдік және отандық тәжірибеде қызметкерлерге еңбекақы төлеуді ұйымдастыруды салыстырмалы талдау // ғылым аумағы. 2014. Т 5. № 5. 88-91 ББ.

2. Мычка с. Ю. қазіргі ұйымдардағы персоналды ынталандыру / / қазіргі орыс жағдайында экономикалық және құқықтық қатынастарды жетілдіру: материалдар жинағы студенттердің, аспиранттардың және жас ғалымдардың халықаралық ғылыми-практикалық сырттай конференциясы. 2016. 74-77 б.

3. Мычка с. Ю. Еңбек экономикасы және персоналды басқару мәселелері / / қазіргі әлемдік қоғамдастықтың инновациялық даму перспективалары: экономикалық-құқықтық және әлеуметтік аспектілер: ВЭПИ - ВГЛТА-2012 халықаралық мерейтойлық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары: 5 томдық. Бас редактор С. Л. Иголкин, жауапты редактор Т. Л. Безрукова, А. Э. Ахмедова. 2012. 158-160 ББ.

Григорян Д.А.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: к.э.н., доцент ***Чимгентбаева Г.К.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА

Аннотация. *В статье раскрывается понятие «имидж организации». Уделено внимание видам корпоративного имиджа. Анализируются структурные элементы имиджа организации, факторы, которые оказывают влияние на имидж организации. Рассматривается процесс построения и развития корпоративного имиджа.*

Как показывает практика и опыт работы организаций, на эффективность их деятельности оказывает влияние множество факторов. Среди этих факторов можно выделить имидж. Проблема формирования и развития имиджа актуальна и своевременна. Необходимо, чтобы организации понимали важность формирования и развития имиджа и уделяли ему особую роль.

1. Корпоративный имидж: понятие, его виды и структура

На сегодняшний день в литературе можно встретить много определений понятия корпоративного имиджа. Рассмотрим некоторые из них.

Так например, А. Ю. Панасюк дает следующее определение: имидж фирмы – это мнение о данной организации у группы людей на основе сформированного у них образа этой фирмы, возникшего вследствие либо прямого контакта с этой фирмой, либо в результате информации, полученной об этой фирме от других людей; по сути, имидж фирмы – это то, как она выглядит в глазах людей, или – что одно и то же – каково о ней мнение людей [1]. В предложенном определении автор подчеркивает, в результате чего складывается мнение об организации у групп людей.

Г. Л. Тульчинский предлагает следующее определение: имидж фирмы – это прежде всего представления о профиле, виде деятельности фирмы, о том, что и как делает фирма, о качестве ее товаров и услуг, их особенностях [2].

В представленном определении делается упор на важные аспекты имиджа организации. Действительно, на основе имиджа можно понять, что делает фирма, как делает фирма, какого качества товар (услуга), какие особенности существуют у организации и др.

По мнению Р. Тарусина, имидж – это образ организации, сформировавшийся в сознании клиентов, партнеров и сотрудников компании. Имидж – собирательный образ, составными элементами которого являются внутренние и внешние деловые и межличностные отношения персонала и официальная атрибутика организации [3]. В предложенном определение автор уточняет, что образ организации формируется в сознании различных групп, таких как клиенты, партнеры и сотрудники организации. Подчеркивается, что этот образ собирательный.

С. Рид приходит к выводу, что корпоративный имидж – это «лицо» компании, созданное в соответствие с целями деятельности компании и направленное на их достижение [4]. В данном определении автор уточняет, что в основе имиджа лежат цели деятельности компании и компания направлена на достижении данных целей.

Однако в данных определениях рассматриваются только отдельные аспекты, характеризующие имидж организации. Поэтому для целостного понимания данной категории мы предлагаем следующее определение: *имидж организации* – это образ, который формирует и развивает организация. Он должен соответствовать нормам, ценностям и требованиям, предъявляемым к организации.

В своем определении мы подчеркиваем, что организация должна не только формировать свой образ, но и постоянно развивать его. Уточняется, что нужно учитывать нормы, ценности, требования, которые предъявляются к организации. Важно построить и развить такой имидж, который бы хотели видеть целевые аудитории.

Для более детального рассмотрения имиджа целесообразно рассмотреть его виды. В литературе существует множество точек зрения на виды имиджа, рассмотрим наиболее распространенные из них.

На наш взгляд, можно выделить следующие виды *имиджар:еальный,* внешний, внутренний, неосязаемый и обновленный.

У каждой организации существует имидж, даже если организация не заботиться об имидже, он есть (реальный имидж). Организации имеют свой образ в глазах внешней среды и в глазах собственного персонала (внешний и внутренний имидж). Организации заботятся о своем имидже, постоянно совершенствуя его (обновленный имидж).

2. Факторы, влияющие на корпоративный имидж и перечень требований, предъявляемых к имиджу организаций

Целесообразно рассмотреть факторы, влияющие на корпоративный имидж. Например, И. Гущина среди факторов, влияющих на имидж организации, выделяет следующие: внешний вид фирмы; стиль и оформление печатной продукции, выпускаемой фирмой как для внутренних, так и для внешних нужд

(фирменный стиль, визитные карточки); организация деловых контактов; деловая документация; телефонный этикет; деловой этикет (речь, манеры, внешний вид).

Возможно продолжить данный перечень факторов, например образ руководителя, качество продукции и услуг, организационная культура и др. Формирование и развитие имиджа – процесс, который требует больших усилий и времени, поэтому необходимо учитывать разнообразие факторов, влияющих на него.

Имидж считается устойчивым, если он удовлетворяет следующим *требованиям*. Имидж компании должен быть *оригинальным*. В современных условиях необходимо, чтобы фирмы отличались друг от друга. Оригинальный имидж выделит компанию на рынке и позволит завоевать на нем устойчивое положение. Необходимо, чтобы имидж был *адекватным*, т.е. соответствовал специфике деятельности организации. Также нужно добиться, чтобы имидж был *пластичным*. Современные условия работы отличаются большой скоростью изменчивости, поэтому необходимо быстро приспосабливаться к этим условиям. Имидж должен быть *эффективным*, т.е. помогать организациям добиться желаемых результатов. Важно, чтобы имидж был *ответствующим*, т.е. соответствовал нормам, ценностям и требованиям, предъявляемым к организации.

3. Процесс формирования и развития корпоративного имиджа

Процесс формирования и развития корпоративного имиджа – это сложный процесс, который требует больших усилий и внимания. Важно, чтобы руководство и персонал организации четко понимали значимость корпоративного имиджа и прилагали максимум усилий для его развития.

Этап 1 – оценка первоначального имиджа. Проводится оценка образа организации. Здесь оцениваются отдельные компоненты корпоративного имиджа. Важно правильно собрать информацию. Выбор нужного источника сбора информации освобождает исследователей от лишних усилий. Возможно использовать метод опроса и анкетирования по сегментам потребителей, персонала и исследователей. Также можно воспользоваться и другими методами сбора информации. Исследование осуществляется по плану, который при необходимости можно корректировать. Собранные данные анализируются, и на их основе формируется информация о первоначальном имидже.

Этап 2 – разработка плана по развитию (улучшению) имиджа. Важно каждый раз работать над улучшением корпоративного имиджа. Для этого необходимо составить план его развития (улучшения).

Важно разработать стратегию развития, которая включает цели, задачи, миссию, конкурентные преимущества, сегменты рынка, корпоративную культуру и другие компоненты. При разработке данной стратегии важно направить ее на конкретные целевые аудитории. В качестве целевых аудиторий можно выделить следующие: потребители, партнеры, акционеры, сотрудники организации, СМИ и другие заинтересованные лица.

Важно разработать пошаговый план мероприятий. Для начала нужно понять, какой образ хочет построить организация. В план необходимо включить мероприятия по корректировке образа. Необходимо продвигать имидж и укрепляться на рынке. В рамках планирования важно уделить внимание:

– достижению превосходства компании, т.е. тому, что будет отличать компанию. Это может быть сервис обслуживания клиентов, качество продукции (услуг), новые технологии производства и т.д.;

– развитию внутреннего имиджа организации, который включает мероприятия по формированию корпоративной культуры, аспекты управления организацией, кадровую политику, создание благоприятного психологического климата в коллективе, мотивационную политику и другие компоненты;

– совершенствованию внешнего имиджа. Возможно разработать мероприятия, учитывая осязаемые элементы, среди которых можно выделить: фирменную символику; интерьер; название компании; логотип и другие компоненты.

Также важно разработать мероприятия по рекламной деятельности организации.

Необходимо формировать благоприятный эффективный имидж у контактных целевых групп. Важно уделять внимание PR-деятельности. Спонсорство и общественно полезная деятельность с освещением в СМИ поможет организации формировать эффективный имидж.

Этап 3 – реализация созданного плана. На данном этапе важно следовать мероприятиям разработанного плана. Успех этого этапа зависит от правильности реализации предыдущего. Реализовывать план должна специальная команда, которая имеет соответствующие знания и навыки. Этот этап требует больших усилий и много времени.

Этап 4 – оценка сформированного имиджа. После того как произошла реализация плана, необходимо оценить полученный имидж с помощью специальных инструментов и методов. Можно использовать уже существующие методы и инструменты или разрабатывать свои. По результатам оценки организация должна понять, добилась ли она запланированных результатов или нет. Если выясняется, что полученный имидж не соответствует запланированному, необходимо начать все снова.

Нужно отметить, что каждый из этапов должен сопровождаться специально созданной системой контроля. Система контроля должна работать по принципу непрерывности на каждом этапе.

4. Инструменты и методы оценки имиджа организации

Для формирования и развития имиджа необходимо, чтобы организации использовали различные методы и инструменты. Среди инструментов и методов формирования и развития имиджа наиболее известны такие, как SWOT-анализ, SNW-анализ, матрица нестабильности внешней среды, PR и др. Важно

отметить, что нет метода и инструмента, который сразу бы охватил все аспекты имиджа, поэтому организации должны использовать соответствующие методы и инструменты системно.

Изучив методики, основанные на экспертном подходе, можно предложить метод оценки имиджа по параметрам (данные параметры могут меняться в зависимости от интересов и сферы деятельности организации) [4].

Список используемой литературы:

1. Панасюк, А. Ю**.** Имидж: определение центрального понятия имиджелогии /

А. Ю. Панасюк. – URL: http://works.tarefer.ru/74/100357/index.html# (дата обращения 31.01.2012).

2. Тульчинский, Г. Л. PR фирмы: технология и эффективность / Г. Л. Тульчинский. – URL: http://economuch.com/pr/imidj-firmyi-reputatsiya.html (дата обращения 31.01.2012).

3. Тарусин Р. Имидж компании. Взгляд изнутри / Р. Тарусин // Правильный авто-сервис. – 2012. – № 1. – URL: http://www.avtoservice.info/content.asp?pn=522 (дата обращения 31.01.2012).

4. Рид С. Эффективно ли вы поддерживаете свой корпоративный имидж? / С. Рид // Маркетинг. – 2008. – № 6. – С. 86.

5. HR-hunter: международный портал по поиску работы для менеджеров по пер-соналу. – URL: http://www.hr-hunter.com/lib/practicum/26 (дата обращения 27.08.2011).

Григорян Д.А.
магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: к.э.н., доцент ***Чимгентбаева Г.К.***
Учреждение «Esil University», г. Астана

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ НА ОСНОВЕ УКРЕПЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. *В статье раскрываются роль и место организационного поведения в системе укрепления кадровой политики и повышения конкурентоспособности организации. Анализируется корпоративная культура как регулятор организационного поведения персонала. Авторы предлагают разрабатывать программы обучения по управлению организационным поведением как инструмент совершенствования корпоративной культуры организации.*

Организационные изменения, происходящие во внешней и внутренней средах крупных предприятий, появление новых видов и стилей поведения, манипуляций, межличностных коммуникаций, современных знаний о человеческом поведении обусловливают необходимость разработки и реализации на практике моделей управления организационным поведением, отвечающим требованиям сильной корпоративной культуры, которую разделяю руководители и весь персонал. В этих моделях должны находить воплощение технологии партнерства, командной работы, вовлечения, самоконтроля, ориентации на удовлетворение потребностей более высокого порядка, самореализации [1]. Происходит ускоренное и углубленное осознание организациями своих интересов и целей, высокие темпы коммерциализации, информатизации, технологические прогрессы актуализируют проблему исследования новых, более совершенных форм и методов обучения персонала механизмам управления организационным поведением на основе укрепления элементов корпоративной культуры.

Организационное поведение — это изучение поведения людей и групп в организациях, формирование поведенческих моделей и разработка навыков и практического использования полученных знаний. Сфера действия организационного поведения формируется в процессе взаимодействия 4 факторов: персонала, организационных структур, технологии и внешней среды, в которой действует данная организация. При этом основная характеристика людей в организации — степень их индивидуальной ответственности за конечный результат организации и творчества на каждом рабочем месте в организации.

В настоящее время актуализируется проблема персонального развития в организации, прежде всего, это обучение при вхождении в организацию, адаптация, системное повышение квалификации, развитие индивидуальной карьеры и ми. др. Вхождение человека в организацию — это чрезвычайно важный процесс социализации, от успешности которого зависит дальнейшее развитие как члена организации, так и самой организации. Необходимым условием успешного вхождения в организацию является изучение системы ценностей, правил, норм и поведенческих стереотипов, характерных для данной организации.

Организационная социализация — это процесс, в рамках которого индивид постигает ценности, раскрывает способности, формирует требуемое поведение и социально- культурный кругозор, важные для приобретения веса в организации и участия в ней в качестве полноправного ее члена. Стремление сделать карьеру является неотъемлемым желанием человека, ориентированного на реализацию своего личностного потенциала. Поэтому каждому человеку важно осознать карьерные ориентации и адекватно понимать, чего же он на самом деле хочет достичь в жизни. Это важно и для того, чтобы профессиональное самоопределение не оказалось ошибочным, а его итоги были продуктивными. Как правило, выделяют два критерия успешной карьеры: объективный и субъективный [3]. Объективно процесс карьерного роста можно оценить по параметрам: движение внутри организации и движение внутри профессии. Конкретный инструментарий исследования позволяет изучить профессиональную мотивацию и посмотреть, насколько широк ее спектр у отдельного человека. Разнообразие ориентации личности в области социального и профессионального взаимодействия позволяет легче преодолевать негативные ситуации, более активно действовать в изменяющейся среде.

Усиление значения культурного фактора в решении современных проблем управления постоянно растет, поскольку духовно-культурные регуляторы становятся системообразующими в совокупности всех взаимодействующих сил в обществе. Необходимо учитывать тот факт, что сами процессы культурно-духовного воспроизводства и динамики являются не только самоорганизующимися, но и целенаправленно управляемыми. Управленческая деятельность в той или иной мере присуща культурной деятельности, является разновидностью культуры в целом, которая, в свою очередь, определяет характер управления. Культура управления есть не что иное, как управление посредством культуры. Совокупным результатом управленческого воздействия является организация деятельности управляемого субъекта. Поэтому чем выше уровень культуры управления, тем выше степень организации деятельности. На этом основании культура выступает регулятором организационного поведения, которое является следствием управленческого воздействия. Управление формирует организационное поведение и связанную с ним организационную культуру.

Из имеющегося разнообразия определений организационной культуры выделим определение, которое, на наш взгляд, является наиболее конкретизированным: *организационная культура* — это самовоспроизводящаяся, существующая на уровне группового сознания система социально допустимых моделей поведения, обусловленных нормами, разделяемыми ценностями, символами, которая объединяет в единое целое отдельные субкультуры и выступает регулятором внутриорганизационных взаимодействий и деятельности организации во внешней среде [2].

Организационная культура выполняет социальные функции, которые раскрывают ее роль, возможности, а через них и значимость для организационного поведения. К этим функциям целесообразно отнести: функцию целеполагания, функцию внутренней интеграции и внешней адаптации предприятия. Культура, вооружая членов организации пониманием ее миссии, цели, стратегии, посредством общих правил и стиля поведения, тесной коммуникации способствует сплоченности членов организации и установлению группового единомыслия.

Функцию мобилизации, побуждающую коллектив к целенаправленным действиям. Регулятивную функцию, определяющую приоритет поведения в организации в соответствии с принятыми в ней нормами. Функция направлена на снижение уровня конфликтности в межличностных отношениях, на установление гармоничного соотношения целевых и поддерживающих ролей. Идентификационную функцию, способствующую вовлечению работника в коллектив, приобщению к нему, осознанию сопричастности к целям и результатам деятельности всего предприятия.

Воспитательную функцию, призванную формировать у всех сотрудников предприятия значимые качества персонала (лояльность, честность и т. п.) [3]. В своей совокупности указанные функции организационной культуры определяют три формы ее влияния на организацию: идентификация сотрудниками собственных целей с целями предприятия, принятие ее норм и ценностей; реализация каждым сотрудником в процессе своего профессионального поведения норм, предписывающих достижение общей цели предприятия; совместное участие членов коллектива в формировании и реализации стратегии и практики развития предприятия. При этом совместному регулированию подвержена и сама организационная культура, так как изменения в ней не являются прерогативой лишь руководства. Управление организационной культурой направлено на ее формирование, поддержание (сохранение) и развитие. Управление усиливает регулятивную роль организационной культуры. Формирование организационной культуры предполагает, прежде всего, определения тех ее ценностей, которые соответствуют требованиям успешности организации, которые характеризуют организацию как эффективную.

В этом случае акцент делается на тех организационных ценностях, наиболее соответствующих целям деятельности и развития организации и учитывают особенности ее персонала, а также будут способствовать организационному развитию, либо препятствовать ему. Кроме этого, формирование организационной культуры направлено на закрепление установленных ее ценностей среди сотрудников предприятия. Управляя процессом формирования и развития организационной культуры необходимо учитывать социальные факторы, ее детерминирующие. Характеристика действия этих факторов является предметом самостоятельного исследования. Поэтому ограничимся лишь указанием на наиболее, на наш взгляд, действенные. Это и характер деятельности предприятия; социальная значимость сферы и результатов деятельности; характер межличностных и организационных отношений; принятый стиль руководства; тип организационной структуры; цели и направления деятельности; состояние социальной поддержки и стимулирования работников; состояние внутренней среды, морально-психологического климата в коллективе; состояния служебной дисциплины и ответственности работников за свой труд.

Но все же ведущим фактором, определяющим организационную культуру на всех стадиях развития организации, выступает культура высшего звена менеджеров. Поэтому одной из задач управления организационной культурой является усиление взаимодействия между носителями различных субкультур, между руководителями различных уровней и рядовыми членами организации. Организационная культура, являясь сложным, постоянно изменяющимся социально-управленческим ресурсом, выступает мощным фактором, детерминирующим характер и направленность формирующегося, существующего или изменяющегося организационного поведения членов организаций (рис. 1).

Рис. 1 Механизм влияния корпоративной культуры на организационное поведение (составлено авторами)

Влияние организационной культуры на организационное поведение сотрудников проявляется через идентификацию сотрудниками своих целей и ценностей с целями и ценностями предприятия через их принятие; через реализацию в поведении всех и каждого членов коллектива норм, предписывающих достижение общей цели предприятия. Усиление регулирующей роли организационной культуры относительно организационного поведения обеспечивается влиянием руководства предприятий и целенаправленным управленческим воздействием. На наш взгляд, действенным инструментом совершенствования корпоративной культуры являются комплексные программы обучения по управлению организационным поведением, которые должны разрабатываться и внедряться с учетом специфики деятельности конкретной организации. Программа обучения персонала - это план организации мероприятий по обучению персонала. Программой обучения может называться документ, определяющий содержание, объем, а также порядок проведения мероприятий в рамках обучения персонала. При формировании программы обучения важно принимать во внимание, как установленную потребность в компетентности персонала, так и желание самих работников повысить свою квалификацию. Рекомендации по определению потребности в обучении. Для определения эффективности той или иной программы обучения необходим контроль, оценка и сопоставление результатов, это позволит выбрать оптимальное сочетание различных видов, форм, методов обучения. Таким образом, адаптация организационных структур к изменениям внешней среды, имеющая своей целью получение конкурентного преимущества, может происходить за счет кадрового потенциала посредством обучения персонала и формирования кадров предприятия не только требуемого уровня, но разделяющих общеорганизационные цели и ценности. Осознавая, что организационная культура оказывает положительное влияние на организацию, поддерживая её цели, широко охватывая работников и находя в их среде положительный отклик, менеджмент компании должен стремиться к тому, чтобы программы обучения согласовывались с приоритетами и основными компонентами организационной культуры.

Влияние корпоративной культуры на организационное поведение сотрудников проявляется через идентификацию сотрудниками своих задач и ценностей с целями и ценностями предприятия через их принятие; через реализацию в поведении всех и каждого членов коллектива норм, предписывающих достижение общей цели предприятия. Усиление регулирующей роли культуры относительно организационного поведения обеспечивается влиянием руководства и целенаправленным управленческим воздействием. Очень важен, менеджмент системы обучения персонала, являющийся важнейшей функцией эффективного и динамического развития организации в условиях повышенной конкуренции и рыночных преобразованиях. Повышение профессионального мастерства положительно отражается на возможностях повышения в должности, гарантии сохранения рабочего места, на величине доходов организации, расширении внешнего рынка труда, на чувстве собственного достоинства и возможностях совершенствования организационного поведения.

В рамках исследования, представлен критический анализ корпоративной культуры как целостной, и в тоже время структурированной, подверженной целевым управленческим воздействиям, среды организации. Понятая таким образом, культура может рассматриваться как ключевой фактор развития, во-первых, системы обучения в компании, а во-вторых, укрепления организационного поведения.

Эффективное обучение базируется на системном и процессном подходах, то есть должно представлять собой систему, а не набор разовых мероприятий, при этом сама система обучения должна базироваться на элементах организационной культуры и быть частью общей системы управления организационным поведением.

Список использованной литературы:

1. HR-менеджмент в условиях геополитической турбулентности: инновационные способы формирования и поиск новых возможностей развития: монография / Л.А. Третьякова, Т.В. Целютина, Ж.Н. Авилова, Ю.В. Астахов, Л.А. Минаева, Л.И. Проняева, Ю.О. Шаврина. Белгород: Эпицентр, 2016. 184 с.

2. Ганиева, З.Ф. Культура как регулятор организационного поведения персонала предприятия [Текст] / З.Ф. Ганиева // Воронеж: Вестник ВЭГУ. - 2015. - № 1. - С. 212-219. 3. Шапиро, С. А. Организационное поведение [Текст]: учебное пособие / С. А. Шапиро. - М.: КНОРУС, 2012. - 352 с.

Кисабекова А. А.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Байгиреева Ж.З.,*** *доктор PhD*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КОНФЛИКТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. *Статья посвящена исследованию теоретических основ управления трудовыми конфликтами в организации. Возникающие в рамках трудовых отношений споры и разногласия могут носить разрушительный характер, который мешает эффективному функционированию деятельности предприятия. Именно поэтому необходимо уметь регулировать и предотвращать конфликты на ранних стадиях.*

На сегодняшний день актуальным вопросом для исследования в рамках управления организациями выступает трудовой конфликт. В общем виде под трудовым конфликтом понимают противоречие организационно-трудовых отношений, принимающее характер прямых социальных столкновений между индивидами и группами работников [1].

В современных концепциях конфликт-менеджмента обозначено большое количество причин конфликтов, которые группируют на общие и частные. Первые обнаруживаются практически во всех возникающих конфликтах, вторые связаны со спецификой конкретного вида конфликта.

К общим причинам конфликта причисляют:

1. Социально-политические и экономические, обусловленные социально-политической и экономической ситуацией в государстве;
2. Социально-демографические, отражающие различия в установках и мотивах людей разного пола, возраста, статуса и т.д.;
3. Социально-психологические, раскрывающие социально- психологические явления в социальных группах, а также групповые мотивы, лидерство, коллективные мнения и настроения;
4. Индивидуально-психологические, связанные с индивидуальными психологическими характеристиками личности.

К частным причинам принято относить нарушение служебной этики, неудовлетворенность условиями труда, ограниченность ресурсов, несоблюдение трудового законодательства.

На сегодняшний день крайне важно для результативного функционирования организации формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Поскольку именно социально-психологический климат демонстрирует, насколько довольны работники различными факторами жизни трудового коллектива, отражает состояние взаимоотношений в рамках трудового коллектива.

Каждый трудовой конфликт носит неповторимый характер, в связи с чем нет возможности предусмотреть рациональный путь выхода из него. Однако ряд ученых в области психологии, социологии, конфликтологии, менеджмента сформировали несколько основных способов разрешения трудовых конфликтов, которые можно отнести к универсальным (табл. 1).

Способ разрешения конфликтов	Сущность способа
Избегание, уклонение	— не брать на себя ответственность за решение проблемы; —отрицать наличие конфликта; —считать конфликт бесполезным; —не попадать в ситуации, провоцирующие конфликт.
Принуждение, противоборство	— настоять на своём; — применить власть (менеджер-подчиненный); — занять жесткую позицию.
Сглаживание, уступчивость	—сохранение хороших отношений; —сглаживание разногласий; —поддержать другого.
Компромисс	—поиск решений, удовлетворяющих интересы обеих сторон; —урегулирование разногласий; —вести переговоры.
Конфронтация	—обсуждение проблемы с участием максимального количества участников; —вынесение проблемы на всеобщее обозрение; — откровенное общение.

Таблица 1 - Способы разрешения межличностных конфликтов в трудовой деятельности [2]

Отечественный психолог М. Литвак представил собственный подход к поведению в конфликтной ситуации – технику «психологическое айкидо», позволяющую прекратить конфликт еще до его начала [3]. Главный его прием – амортизация, то есть, немедленное согласие с доводами партнера, какими бы они ни были. Данный прием совершенно универсален. Автор техники разделил этот прием на три вида: непосредственная амортизация, отставленная амортизация, профилактическая амортизация.

Непосредственная амортизация удачна в том случае, когда вам явно льстят, приглашают к сотрудничеству или пытаются оскорбить, раскритиковать, следует согласиться. В этом случае согласие с комплиментом позволит выглядеть достойно в любом случае: если приглашение к сотрудничеству истинное, то вы экономите время, в противном случае ваш собеседник сам уйдет от разговора.

Отставленная амортизация применима, когда собеседники, захваченные эмоциями, не могут адекватно оценить ситуацию, свое поведение или поведение коллеги. Каждый слышит только себя и старается отстоять свою точку зрения, что не может привести к положительному результату. С позиции психологического айкидо, важно остановить разговор, уйти в другое место, сесть и в письменной форме выразить, что рассердило, расстроило, о чем сожалеете и т. д.

Профилактическая амортизация используется в случае, когда конфликты идут по одному и тому же сценарию, упреки однотипны, и вы точно знаете, что услышите.

На сегодняшний день практике конфликт-менеджмента сформулированы и правила предупреждения трудовых конфликтов. По мнению Е.М. Бабосова, они объединяют все существующие подходы к разрешению конфликтов:

1. Принципы "социальной дистанции". Социальная дистанция выражает степень социально-психологической совместимости, близости или отдаленности людей, и в одних ситуациях она едва различима, в других ее длина возрастает до "стайерской" и даже "марафонской". Необходимо стремиться к тому, чтобы предел психологического сближения никогда не был, достигнут, чтобы оставалась возможность движения, осталось пространство, в котором еще можно сближаться.
2. "Правило разнообразия". Чем больше взаимной заинтересованности партнеров по общению, чем разнообразнее их интересы и чем больше совпадения этих интересов, тем значительнее ресурс сотрудничества, тем меньше возможностей для возникновения конфликтного противостояния.
3. "Правило сглаживания". "Сглаживатель" старается не выпустить наружу признака конфликта и ожесточенности, апеллируя к потребности в солидарности. Тем самым становится возможным погасить стремление к конфликтному противостоянию у другого человека.
4. Метод исключаемой социальной демонстрации. Исключение произвольного или непроизвольного подчеркивание различий между партнерами по общению позволяет исключить поводы для межличностных конфликтов повышает шансы на конструктивное сотрудничество с окружающими.

Т.Ю. Базарова и Б.Л. Еремин акцентируют внимание на профилактике трудовых конфликтов, под которой понимают работу с еще не начавшимися, а лишь возможными конфликтами. Она предполагает прогнозирование трудовых конфликтов при постоянном информационно-аналитическом сопровождении. Такой подход требует мониторинга конфликтных ситуаций в своей организации и в организациях подобного типа. Надо помнить, что объективного описания конфликта не бывает, оно всегда субъективно.

Профилактику трудового конфликта обеспечивает любая деятельность, направленная на развитие интеллектуальной и коммуникативной культуры фирмы (государственной структуры), на распространение их норм в корпоративной культуре организаций.

Разрешение конфликтной ситуации, предотвращение или ее недопущения сильно зависит от характера, темперамента и личности человека. Так, например, Ф.М. Бородкин и Н.М. Коряк выделяют общие характеристики и основные типы конфликтных личностей, провоцирующих или усугубляющих конфликтные отношения (табл. 2) [1].

Тип конфликтной личности	Характеристика особенностей поведения
Демонстративный	хочет быть в центре внимания (любыми путями); выражено эмоционально-импульсивное поведение; плохо планирует свою деятельность; избегает кропотливой, систематической работы; часто оказывается источником споров.
Ригидный	подозрителен; обладает завышенной самооценкой; прямолинеен и негибок; очень обидчив.

Неуправляемый	импульсивен, плохо контролирует себя; поведение непредсказуемо; часто ведет себя вызывающе и агрессивно; в своих неудачах любит обвинять других.
Сверхточный	предъявляет повышенные требования к себе; очень требователен к окружающим; обладает повышенной тревожностью.
Бесконфликтный	обладает легкой внушаемостью; характерна некоторая непоследовательность поведения; зависит от мнения лидеров; не задумывается над последствиями своих поступков.
Целенаправленно конфликтный	рассматривает конфликт как главное средство достижения своих целей; часто провоцирует конфликты; рационально действует в конфликте, просчитывает варианты ходов, оценивает противников.

Таблица 2 - Основные типы конфликтных личностей

Выявив типы конфликтных личностей и особенности их поведения можно подобрать к каждому отдельный подход, который поможет руководителю не только предотвратить конфликтную ситуацию, но и направить эмоции и характер сотрудника в нужное русло. Так, например:

- человеку с демонстративным типом личности следует как можно чаще делать комплименты;
- человеку с ригидным типом конфликтной личности лучше давать задания, которые не связаны с гибким поведением;
- человек с неуправляемым типом характеризуется предсказуемостью, поэтому хорошо изучив поведение человека, можно вовремя предотвратить конфликтную ситуацию;
- человеку со сверхточным типом рекомендуют давать такие задания, в которых они смогут проявить свою ответственность, тем самым чувствовать себя нужным;
- человек с бесконфликтным типом личности требует от руководителя или коллег осторожности в отношениях, поскольку в силу слабости своего духа он "продаст кого угодно";
- человека с целенаправленно конфликтным типом личности необходимо сделать своими сторонниками и направлять их таланты в нужное русло.

Таким образом, главный момент динамики мирного разрешения конфликта – это нахождение пунктов согласия (компромисса), введение его в конструктивные рамки и налаживание переговорного процесса. Надо отметить, что на современном этапе развития российского общества именно конструктивный диалог и техника ведения переговоров являются самым слабым местом на всех уровнях. Переход к рыночно регулируемой экономике, демократическому правовому государству немыслим без установления баланса интересов и соответственно без переговоров. Они – это важнейшая составная часть процесса разрешения разного рода конфликтов.

Список используемой литературы:

1. Кибанов, А.Я. Экономика управления персоналом / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Эсаулова. – М.: НИЦ ИНФРА- М, 2016. – С. 156.
2. Китаева Г. 5 стратегий поведения в конфликте. Методика Томаса-Килмана [Электронный ресурс] / Г. Китаева // Режим доступа: http://www.nevrozovnet.ru/osnova/5-pyat-strategij-povedeniya-v-konflikte-metodika-tomasa-kilmana.html (дата обращения: 21. 11. 2019).
3. Литвак, М.Е. Психологические айкидо: учебное пособие / М. Е. Литвак. – Ростов н/Д.: Феникс, 2020. - С. 29.

Кисабекова А. А.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Байгиреева Ж.З.,*** *доктор PhD*
Учреждение «Esil University», г. Астана

УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы природы конфликтов, их источников, методов профилактики. Исследуются технологии управления конфликтами. Основные концепции происхождения конфликтов.*

Конфликты занимают одно из важных мест в управлении персоналом не только в силу значительности связанных с ними временных затрат, но и вследствие высокой организационной значимости их инновационных, созидательных, а особенно разрушительных последствий. Конфликты существуют ровно столько, сколько существует человек. Теория менеджмента утверждает, что управление конфликтами является одной из важных функций руководителя. В среднем руководители тратят 30% рабочего времени на разрешение конфликта. Управленцу нужно знать о конфликтах, способах его разрешения, средствах и методах предотвращения. Для большинства людей характерно неумение находить достойный выход из конфликтных ситуаций.

Конфликт - это проявление межличностных и групповых отношений, противоборства, активного столкновения оценок, принципов, эталонов поведения. [1]

Сложная система трудовых отношений в организации содержит в себе возможность возникновения разных конфликтов, которые специфичны по содержанию, структуре, динамике, количеству участников, способам разрешения и методам профилактики.

Организационные конфликты исключительно разнообразны по способам своего формирования и развертывания, по источникам своего возникновения, по движущим мотивам. В настоящее время, в конфликтологии существуют две основные концепции природы происхождения конфликтов. Первая концепция называется ресурсной, а вторая-ценностей.

Существуют следующие типы конфликтов:

1.Внутриличностных конфликт.

2.Межличностный конфликт.

3.Конликт между личностью или группой.

4.Межгруппой конфликт.

Конфликтным процессом в организации вполне можно управлять. У руководителя есть возможность предвидеть начало конфликта, вовремя вмешаться в процесс протекания конфликта и внести свои коррективы и вывести конфликт к оптимальному разрешению. Определяя поведение в конфликте, руководитель в первую очередь должен выяснить причину возникновения конфликта, цель оппонента.

Без выяснения причины конфликта руководитель не сможет предпринимать эффективные методы успешного разрешения и предупреждения конфликтов. Можно выделить следующие причины возникновения конфликтов:

1 Объективные (естественное столкновение интересов работников в процессе их жизнедеятельности, недостаток значимых для нормативной жизнедеятельности работников материальных и духовных благ.)

2 Организационно - управленческие (структурно - организационные конфликты, ситуативно-управленческие конфликты)

3 Социально - психологические (внутригрупповой фаворитизм, несовпадение позиций, несбалансированное ролевое взаимодействие двух людей.

4 Личностные (способность к эмпатии, завышенный или заниженный уровень притязаний.) [2]

Для того чтобы коллектив мог эффективно выполнять стоящие перед ним профессиональные задачи, он должен формироваться в обстановке благоприятного морально- психологического климата. Это ведет к осознанию каждым работником собственной принадлежности к команде, высокой степени эмоциональной включенности и взаимопомощи в сложных ситуациях.

Формированием технологии профилактики и управления организационными конфликтами могут заниматься разные службы организации: руководство, служба управления персоналом, менеджер по персоналу, психолога или социолога, конфликт-менеджер, профсоюзный комитет.

Решение организационного конфликта представляет собой устранение (полностью или частично) основных причин, породивших данный конфликт, либо изменение интересов и стратегии поведения участников конфликтного противостояния. Управление конфликтами в организации – это целенаправленные и системные воздействия руководителя.

Техники управления конфликтами представляют собой принципы, приемы, и методы работы с определенными управленческими феноменами, возникающими в процессе работы менеджера. Технологии управления конфликтами — это объединение отдельных техник (принципов, методов, тактик), предполагающее определенную их последовательность в рамках одной или нескольких теорий,

позволяющих подойти к анализу конфликта с разных сторон и обеспечить целостность рассмотрения данного процесса в интересах реальной практики управления персоналом.

В настоящее время, существует два принципиальные технологии управления конфликтами. Во – первых, их предотвращение (профилактика), то есть устранение причин конфликта на стадии предконфликтной ситуации, деятельность руководителя, направленная устранение факторов возникновения конфликта и его разрушительного влияния на интересы и потребности обеих сторон конфликта. Во-вторых, конструктивное управление конфликтами в случае их в возникновения, а также использование позитивных функций конфликтных столкновений для развития социальной группы (коллектива).

Процесс разрешения организационного конфликта складывается из трех основных этапов. Первый этап – подготовительный- это полная диагностика конфликта. Второй этап-разработка стратегии разрешения и технологии управления конфликтами в организации. Третий этап-реализация комплекса принципов, методов и средств разрешения и управления конфликтами.[3]

Одним из позитивных методов разрешения конфликта в организации являются переговоры. Переговоры - это совместное обсуждение участниками конфликтного противоборства с потенциальным привлечением посредника (медиатора, психолога, конфликтолога, представителя профсоюза) спорных вопросов с целью достижения мира и согласия

В целях позитивного разрешения трудовых конфликтов руководитель может воспользоваться стратегией компромиссов или консенсусов. Консенсус-форма выражения участниками конфликта своего согласия с определенными аргументами оппонента в споре. Компромисс означает принятие оппонентами соглашения на основе незначительных взаимных (вынужденных или добровольных) уступок. Основными элементами этой технологии являются: консультации, диалоги, дискуссии, принципы социального партнерства и сотрудничества.

Можно сделать вывод: эффективная стратегия переговоров - это, в первую очередь стратегия согласия, поиска и приумножения общих интересов и умения их сочетать, таким образом, который не будет впоследствии вызывать желание нарушить достигнутое соглашение.

В настоящее время руководителям зачастую не хватает культуры переговорного процесса и не умеют воспользоваться стратегией компромиссов или консенсусов. Поэтому необходимо изучать конфликтные ситуации, основываясь на опыте специалистов. Умение управлять конфликтами–это залог успеха руководителя в его деятельности.

Список используемой литературы:

1. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: учебник для вузов.3-е изд.-СПБ: Питер ,2008-496с.

2. Альбитер Л.М., Сатонина Н.Н., Чечина О.С. Основы управления персоналом: учебное пособие. - Самара: Самарский государственный технический университет, 2014. -219с.

3.Калмыкова О.Ю., Гагаринская Г.Н. Картографический анализ конфликта в организации : учебное пособие. -Самара: Самарский государственный технический университет, 2013. -215с.

Аубакирова А.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ СОТРУДНИКОВ: РУКОВОДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ

Аннотация. *Тайм-менеджмент — это совокупность методов и инструментов, которые позволяют более эффективно использовать свое время. Таким образом, управление временем сотрудников состоит из набора навыков, которые способствуют вашим специалистам выполнять свою работу более продуктивно. В этой статье мы рассмотрим, какие преимущества дает тайм менеджмент на работе, отметим важность обучения по управлению временем на рабочем месте и рассмотрим методики по улучшению управления.*

Если проанализировать ваш рабочий день, то можно прийти к выводу, что непредвиденные ситуации могут возникать часто. Допустим, у вас был четкий график на день, но ваши планы были нарушены тремя встречами подряд. Хотя встречи могут быть для вас не полезными, а иногда они не важны и тратят ваше драгоценное время. Многие авторитетные исследования показывают, что собрания — одна из самых распространенных причин, по которой работники не выполняют свою работу в срок. Проводилось исследование hh.ru в 2018 — 2020 годы, в ходе которого принял участие 2001 сотрудник из российских компаний.

Согласно результатам этого исследования, сотрудники утверждают, что их самыми большими трудностями при выполнении работы являются:

1. Бесполезные встречи – 57%.
2. Лишние письма — 53%.
3. Отвлечение коллегами — 15%.

1. Отвлекающие факторы сводят к нехватке рабочего времени для решения основных задач в срок. К отвлекающим факторам, которые мешают выполнять поставленные задачи можно отнести: громкие разговоры коллег, отвлекающие вопросы, чтение новостей, общение в социальных сетях. Главная цель заключается в том, чтобы выявить ключевые проблемы, а затем соответствующим образом адаптировать свой распорядок дня и свести к минимуму влияние отвлекающих факторов.

- Преимущества тайм-менеджмента для менеджеров

Если вы руководитель группы или менеджер, вы обязаны знать больше о эффективном управлении временем, чтобы помочь своим коллегам оптимально организовать свой рабочий день. Рассмотрим основные преимущества тайм-менеджмента на работе, которые имеют важное значение для менеджеров или руководителей групп.

1. Выполнение заданий в срок

В процессе постановки задач для своих подчиненных всегда устанавливайте срок сдачи работ. Если сотрудник понимает, что данную задачу нужно выполнить точно в срок, мозг человека подсознательно стремиться выполнить работы в установленный срок. Это позволит вашим сотрудникам выполнять свою работу быстрее.

2. Повышение качества работы

Крайне важно, чтобы вы помогали членам вашей команды организовывать свой рабочий день и расставить приоритеты. Когда у ваших сотрудников есть четкие приоритеты, они могут сосредоточить свое внимание на выполнении важных задач. Сосредоточение внимания на одной задаче позволяет обеспечить высокое качество работы.

3. Сокращение задержек и стресса

У всех нас бывают такие дни, когда мы хотим отложить в “долгий ящик” выполнение ряда задач. Но с правильными навыками тайм-менеджмента ваши коллеги будут готовы справятся с нагрузкой и приступят к выполнению заданий. Это позволит справиться с пагубной привычкой откладывать все на потом. Научно доказано, чем меньше прокрастинация на рабочем месте, тем меньше стресса. Это позволит вашей команде равномерно распределить рабочее время и не столкнуться с проблемой, когда скопления большого объема работы, что может вызвать стресс.

- Преимущества тайм-менеджмента для сотрудников

Получение навыков тайм-менеджмента важно и для самих сотрудников. Давайте рассмотрим основные преимущества тайм-менеджмента для сотрудников.

1. Повышение производительности

Когда работники знают, как выставлены приоритеты, они будут стремиться в первую очередь решать самые важные задачи, не отвлекаясь на второстепенные. Это позволит повысить их профессиональный уровень и производительность.

2. Карьерный рост

Своевременное выполнение поручений вызывает доверие к сотруднику. Если отработав в компании несколько лет, сотрудник приобретает репутацию надежного опытного специалиста, то у него появляется больше шансов продвинуться по карьерной лестнице или добиться повышения заработной платы.

3. Оптимальный баланс между работой и личной жизнью

Вспомните то чувство, когда вы заканчиваете все важные задачи на один день раньше и наслаждаетесь свободным временем. При правильном управлении временем можно достичь баланса между работой и личной жизнью.

Мы узнали об основных преимуществах управления временем на работе. Перейдем к действенным методам, которые позволяют улучшить навыки управления временем у ваших сотрудников.

Преимущества обучения тайм-менеджменту сотрудников

Рассмотрим основные преимущества по организации тренингов тайм-менеджмента для ваших сотрудников. Это обучение может быть весьма полезным и для менеджеров.

1. Выявить причины непродуктивного времени на работе

Как руководитель группы или менеджер, вы должны поговорить с каждым сотрудником, чтобы узнать, с чем он сталкивается на работе. Возможно, они перегружены или ждут недостающих данных, чтобы продолжить выполнение поставленных задач.

Чтобы выяснить, почему вашим сотрудникам не хватает времени, требуется провести аудит. Вот как это сделать:

Ваши сотрудники должны составить подробный отчет о использовании рабочего времени на протяжении одной недели.

Требуется мотивировать персонал отслеживать свое рабочее время в течение этой недели. Подчеркнуть важность, что процедура отслеживания позволит определить затраты времени на каждую задачу.

Сообщите своим сотрудникам, что проверка рабочего времени не повлияет на их положение в компании. Когда вы проанализируете все отчеты подчиненных, вы сможете сравнить, как ваши коллеги думают, на что они тратят время на работе, с реальными данными об отслеживаемом рабочем времени. Это сравнение заставит вас понять, что прогнозы, которые мы делаем, не всегда точны и реалистичны. Это поможет Вам узнать ответы на важные вопросы:

Что мешает вашим сотрудникам в процессе выполнения приоритетных задач?

На выполнение каких заданий вашим сотрудникам потребовалось больше времени, чем ожидалось?

Аудит времени — отличный способ узнать реальные причины отвлечений. После того, как вы определите важнейшие проблемы, с которыми сталкиваются ваши сотрудники, вы сможете оптимизировать бизнес-процессы, что позволит вашим специалистам эффективнее справляться с рабочей нагрузкой.

2. Улучшить планирование

При планировании времени на выполнение конкретных задач, мы иногда склонны полагать, что нам потребуется меньше времени, чем необходимо. В психологии для такого поведения есть термин — ошибка планирования. Международная психологическая ассоциация определяет его как «склонность недооценивать время, необходимое для выполнения будущей задачи». Чтобы избежать ошибок при планировании, вам следует внести изменения в текущий процесс. Базовое планирование руководителем включает составления графиков для подчиненных. На этом этапе вы можете помочь коллегам эффективнее использовать свое время. Вот несколько способов изменить процесс планирования:

Разбивайте большие проекты на более мелкие задачи. Это позволит вашим сотрудникам лучше управлять своим временем.

Спросите своих коллег, не нужна ли им дополнительная помощь из других отделов, чтобы сделать работу более эффективной.

Если у ваших работников слишком много совещаний, попробуйте уменьшить это количество. Это даст дополнительную возможность вашим сотрудникам сосредоточиться на своих приоритетных задачах.

Когда рабочий график составлен оптимально для всех ваших сотрудников, они смогут работать продуктивнее.

3. Открытое общение между менеджером и сотрудником

Коммуникация играет ключевую роль в отношениях менеджер-сотрудник. Важнейшей частью обучения сотрудников тайм-менеджменту является проверка ваших специалистов. Проведя анализ этой информации, вы сможете сказать, какие сегменты их производительности следует улучшить. Следует уточнять у своих подчиненных не перегружены ли они работой, так как это может приводить к выгоранию и снижать их производительность. Помните, что вы не должны ежедневно зацикливаться на коммуникации, раз в неделю будет вполне достаточно.

4. Правильное делегирование работы

Все сотрудники обладают своими сильными и слабыми сторонами. Постарайтесь лучше узнать своих подчиненных, чтобы раскрыть их потенциальные возможности.

При делегировании работы обязательно помните об этих фактах и распределяйте задачи оптимально. Таким образом, вы можете рассчитывать на отличные результаты.

Умение управлять своим временем на работе имеет важное значение для вашей общей производительности и продуктивности. Рассмотрите возможность организации тренинга по тайм-менеджменту для своих сотрудников. Организовав этот тренинг, ваши коллеги смогут повысить навыки эффективного управления своим временем. В этой статье мы рассмотрели эффективные практики, которые каждый из нас может использовать для улучшения навыков тайм-менеджмента.

Список используемой литературы:

1. Архангельский, Г.А., Лукашенко М.А. Тайм-менеджмент. Полный курс Учебное пособие – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 13 с.

2. Ананишнев В.В. Учебное пособие. Тайм-менеджмент. - Москва: Москластер, 2020. - 9 с.

3. Тайм-менеджмент сквозь века: история управления временем https://www.prostranstvo.media/tajmmenedzhment-skvoz-veka-istoriya-upravleniya-vremenem/ 4. https://gtmarket.ru/personnels/frederick-taylor 5. Кристи, Э. Тайм-менеджмент: научитесь управлять своим временем и жизнью. – М.: Эксмо, 2017. – 240 с.

Клышбеков А.С.
Магистрант 2 курса ОП «ГМУ»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *Социальное положение людей, качество жизни населения напрямую связано с их доходами и платежеспособностью. Уровень доходов населения напрямую связан с экономическим ростом страны и объемом производимой продукции и услуг в экономике. В результате проведенных в Казахстане реформ вопросам исследования государственного регулирования доходов населения уделяется особое внимание.Авторами рассмотрены структура расходов домашних хозяйств, удельный вес потребительских расходов населения по регионам, проанализированы доходы, использованные на потребление, в среднем на душу населения в процентах к среднереспубликанскому уровню за последние пять лет, факторы, оказывающие влияние на среднедушевые денежные доходы населения регионов Казахстана. Определено, что для повышения уровня благосостояния людей необходимо увеличение реальной заработной платы, прожиточного минимума населения, финансирование социальных расходов для поднятияуровня жизни населения за счет средств государственного бюджета, снижение налоговой нагрузки для малого и среднего бизнеса, создающих новые рабочие места.*

Правительством Казахстана в условиях мировой пандемии реализовалась система мероприятий по социальной поддержке населения в условиях экономической нестабильности, в последнем Послании Президента к народу также в качестве основного приоритета указывается обеспечение качества жизни, увеличение дохода и благосостояния граждан.

Доходы населения, их социальное положение и качество жизни напрямую связано с их финансовой платежеспособностью, а также ростом объема производимой продукции и услуг в экономике. Важность решения вопросов регулирования доходов населения как фактораобеспечения достойного уровня жизни населения отражают уровень экономического развития любой страны. В связи с чем, процессы формирования и регулирования доходов населения страныхарактеризуют ее социальную стабильность.

На каждом этапе экономического развития государства доходы населения как его плате-жеспособность людей различны, в связи с этим, рыночная экономика создает множество возможностей для населения зарабатывать в соответствии со своими способностями и знаниями.

Постковидный период в социально-экономическом развитии страны характеризуется снижением денежных доходов населения и еще большим ростом между «богатыми» и «бедными», диффе- ренциацией населения по доходам. В связи с этим, основными направлениями государственных программ развития должны быть совершенствование механизма управления социальной сферой путемповышения доходов и благосостояния населения. Необходимостью является исследование научно- теоретических основ и инструментов совершенствования регулирования доходов населения, что позволяет повысить уровень жизни населения в стране, добиться устойчивого роста доходов населения,снизить уровень бедности, что и предопределяет актуальность и цель данной работы.

Для достижения цели исследования были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические положения, раскрывающие сущность механизма регулирования доходов населения, определив в нем место понятия «доходы населения», определить методы воздействия науровень благосостояния домохозяйств регионов;
- выявить основные факторы, оказывающие влияние на среднедушевые денежные доходы населения регионов Казахстана;
- разработать рекомендации по совершенствованию регулирования доходов населения на базе индикаторов уровня жизни населения Казахстана.

В процессе исследования применялись методы сравнения, группировок, графический и т.д.

Существуют следующие потребительские расходы населения:

- потребительские расходы на продукты, включая алкоголь и безалкогольные напитки;
- потребительские расходы на приобретение населением непродовольственных товаров (одежды, тканей, обуви, материалов для повседневного использования и ремонта жилья, приборов; на лекарства, медикаменты, средств личной гигиены).
- потребительские расходы на платные услуги (коммунальные услуги, содержание, ремонт и строительство жилья, потребительские налоги на образовательные услуги, медицинские услуги, транспорт и услуги связи).

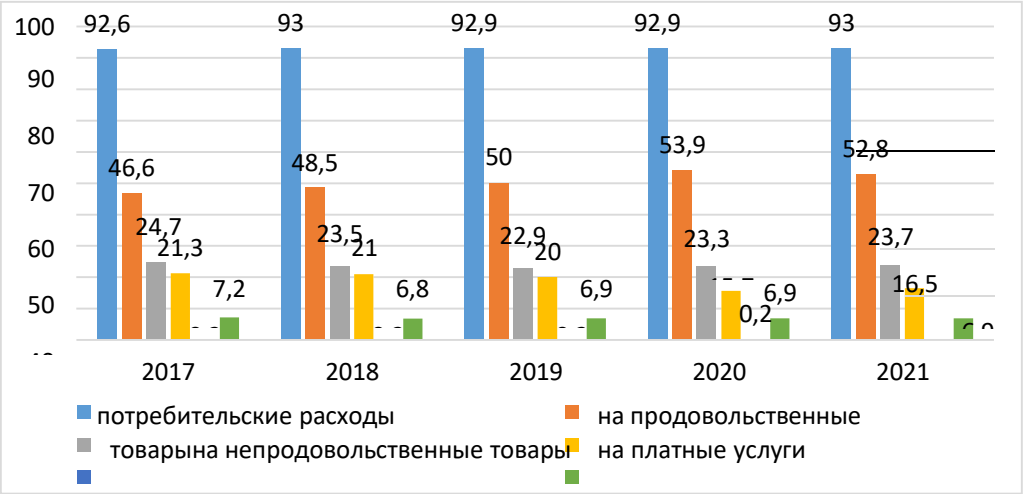


Рисунок 1. Структура расходов домашних хозяйств, %

Согласно представленным выше данным рисунка 1, потребительские расходы домашних хозяйств в Республике Казахстан в 2021 году составили 93% или в среднем 752,5 тыс. тенге на душу населения ипо сравнению с 2017 годом увеличились на 0,4% или 237,8 тыс. тенге. Основную долю потребительскихрасходов занимают продовольственные товары (включая табачные изделия и алкогольные напитки) – 56,2%. Непродовольственные товары составили 23,7% и снизились на 1,0% по сравнению с 2017 годом.Остальные потребительские расходы населения в среднем занимающие за этот период 6,9% направляются на погашение ранее полученных долгов или банковских кредитов и др.

Данные рисунка 2 показывают, что в среднем по регионам более 92,8% расходов занимают именно потребительские расходы. Лидерами по потребительским расходам являются: г. Алматы - 96,9%, Павлодарская область – 96,5%, Мангыстауская область – 96,2%. Наименьшие расходы имеют: Карагандинская область – 85,3%, Акмолинская – 87,4%, Северный Казахстан – 87,8%.

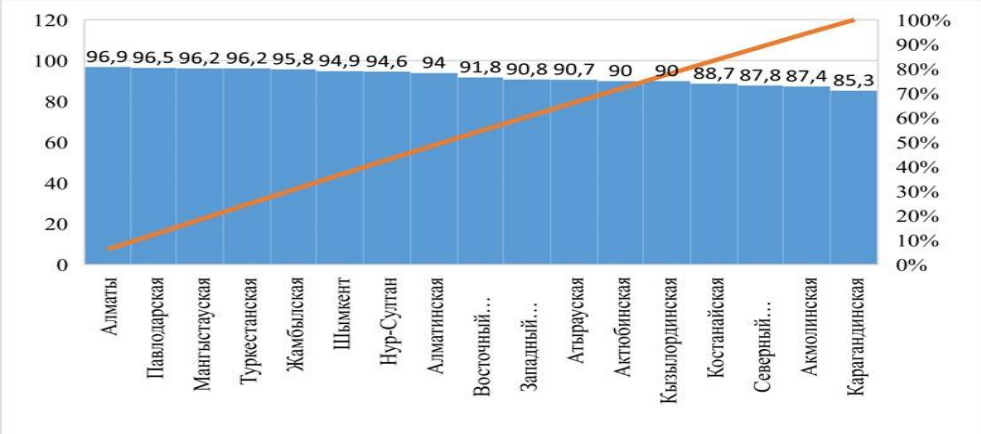


Рисунок 2. Удельный вес потребительских расходов населенияпо регионам за 2021 год, %.

В Казахстане среднедушевые номинальные денежные доходы населения в 2021 году составили – 131 797 тенге, 2020 году - 116 126 тенге, 2019 году - 104 282 тенге, 2018 году - 93 135 тенге, 2017 году - 83 710 тенге, то есть рост составил на 48 087 тенге или на 57,4% по сравнению с 2017 годом. Несмотря на некоторый рост номинальных денежных доходов населения рост цен на товарынародного потребления и платных услуг повлияли на платежеспособность населения. А как известно,увеличение стоимости товаров вызывает обесценивание денег из-за увеличения денежной массы.

Одной из проблем регионального социально-экономического развития Казахстана является несбалансированность в развитии регионов: в 2021 году доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составила 5,2%, увеличившись по сравнению с 2017 годом почти в 2 раза,а доля населения с доходом ниже прожиточного минимума является наименьшей в общей численности населения и составила 9,3%, превысив уровень 2017 года почти в 1,8 раза. В этой связивесьма актуальным вопросом является совершенствование управления качеством жизни населения регионов Казахстана для предотвращения возможных социальных угроз.

Как население тратит большую часть своего дохода на высокие потребительские расходы, показано на рисунке 3. Например, по доходам, использованным на потребление, в среднем на душу населения в

процентах к среднереспубликанскому уровню лидерами являются следующие регионы:г. Алматы – 140%, Карагандинская область – 123,6%, Восточный Казахстан – 114,3% и Северный Казахстан – 113,6%.

В Туркестанской области в 2021 году на потребление было потрачено 64,4 % дохода, в г. Шымкент – 74,5%, в Кызылординской области – 78,8%.

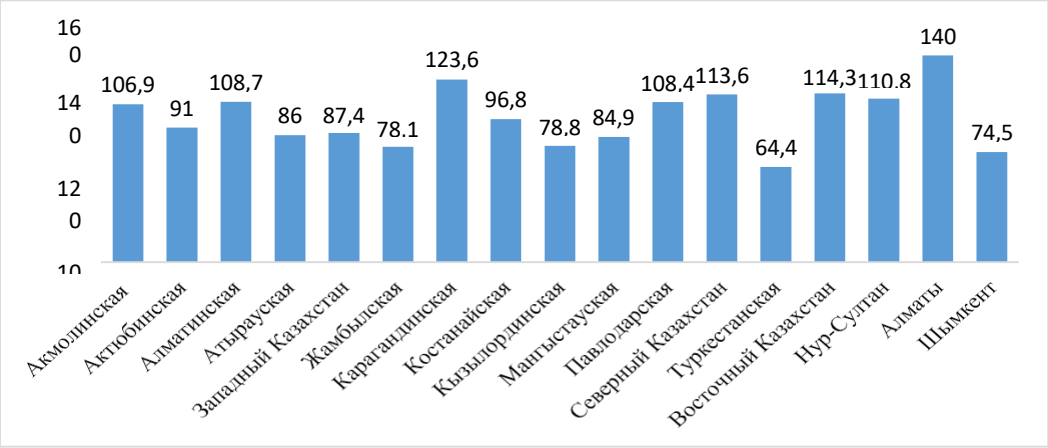


Рисунок 3. Доходы, использованные на потребление, в среднем на душу населения в процентах к среднереспубликанскому уровню в 2021 году, %

То есть происходит неравномерное увеличение или уменьшение доли денежных доходов населения в среднем на душу населения. Все это характеризует в большей мере рост потребительскихрасходов, несмотря на индекс роста доходов населения некоторых регионах. Снижается возможность людей вкладывать и приумножать свои денежные средства, так как низкий уровень доходов населения приводит не только к низкому уровню потребительских расходов, так и сбережений.

Показатель расходов населения на продукты питания, составляющий 52,8% в 2021 году являетсяважным показателем экономического развития Казахстана и любой страны. Для сравнения в странахЦентральной и Восточной Европы показатель расходов населения на продукты не превышает 18% процентов от общих расходов, что еще раз подтверждает глубину бедности населения.

Политика доходов населения реализуется посредством следующих методов: экономические, финансовые, законодательные и административные.

Внешним факторам, влияющим на доходы населения можно отнести:

- Факты, негативно влияющие на платежеспособность населения:
- развитие теневой экономики;
- процветание коррупции;
- инфляция (удорожание товаров, обесценивание денег);
- спад экономического развития страны;
- рост различных долгов населения, включая кредиты банкам и др.

2. Факты, влияющие на повышение доходов и платежеспособности населения:

-развитие рынка ценных бумаг (например, народное IPO),

- рост депозитных ставок в банках;
- рост накопительной пенсии;
- увеличение страховых депозитов;
- социальная защита населения.

Заключение. Таким образом, необходимость регулирования доходов населения вызывает разработку системы мер, направленных на поддержание определенного уровня доходов у всех групп населения, выявления внутренних и внешних факторов, влияющих на их дифференциацию, среди которых можно выделить: развитие теневой экономики, инфляция, снижение платежеспособности населения из-за роста кредитных долгов и др.

Реализация процесса регулирования доходов населения должна быть основана на инструментах экономического механизма, представляющего собой совокупность методов воздействия субъектов регулирования на социально-экономические процессы, связанные с формированием доходов населения. Стратегические задачи развития Казахстана должны включать индикаторы пообеспечению устойчивого роста реальных доходов граждан с тесной увязкой инфляционных процессов. Механизм регулирования доходов населения должен корректироваться исходя из экономико-социальных целей на каждом этапе развития государства.

Основными направлениями по повышению доходов населения должны стать:

- повышение благосостояния и уровня реальной заработной платы, увеличение прожиточного минимума;

- увеличение социальных расходов для поднятия благосостояния жизни населения за счет средств государственного бюджета;
- финансирование государственных социальных расходов частного бизнеса в условиях рыночных отношений, снижение налоговой нагрузки для малого и среднего бизнеса, особенно для создающих новые рабочие места, предоставление беспроцентных бюджетных кредитов (в том числе, производителям сельскохозяйственной продукции), безвозмездное выделение специальных трансфертов из бюджетных средств;
- повышение финансовой грамотности населения путем проведения бесплатных курсов;
- снижение стоимости продовольствия путем увеличения производства отечественной продукции и снижения импортируемой продукции первой необходимости.

Список используемой литературы:

1. Такмакова Е.В. Направления совершенствования политики доходов населения на базе системы социальной стандартизации в сфере «доходы населения» / Управленческий учет. – 2021. – №6-3. – С. 751-759
2. Гончарова К.С. Направления совершенствования государственной политики по сокращению региональной дифференциации доходов населения. – DOI 10.17223/19988648/49/3. – Вестник Томского государственного университета. Экономика. № 49. – 2020. – С. 25-43
3. Меренкова И.Н. Формирование системы мониторинга жизнеобеспечения населения сельских территорий / Вестник Воронежского ГАУ. – 2020. – № 3 – С.162-168
4. Мартынова Е.Ю. Проблемы формирования системы услуг жизнеобеспечения [текст] /Журнал экономика и бизнес. – 2021. – №8 (78). – С. 127-131.
5. Головин А.А. Критический анализ методов измерения и мониторинга качества жизни населения / Управление. – 2021. – Т. 9. – № 4. – С. 30-42.
6. К.У. Сартов, М.А. Баяндин, Г.К. Бекбусинова, А.Б. Бекмурзаева Личные подсобные хозяйства хозяйственный механизм. – DOI 10.522602304-7216.2022.2(47).1. – Вестник КазУЭФМТ, 2022 г. – №2 (47) – С. 8-14.
7. Асанова Г.А., Сагинбаева М.Б., Айтхожин С.К., Нурпеисов Н.Д. Анализ деловой активности сельских жителей методом интегральных показателей. – DOI 10.522602304-7216.2022.1(46).9. – Вестник КазУЭФМТ, 2022 г. – №1 (46) – С. 69-77.
8. Статистика// Комитет статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: http:// www.stat.kz. (дата обращения: 1.05.2022).

Штатбаев А.Э.
Магистрант 2 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Валиева С.Н.,*** *доктор PhD, и.о. доцента*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В настоящее время по требованию рыночной экономики необходимо провести ряд структурных маневров и существенных переходов рабочей силы между отраслями регионов страны. Существование безработицы в установленных масштабах ограничила нужду государственного регулирования зантяости с учетом иновационных требований. В данном случае необходимо структурирование всех государственных рычагов и инструментов рыночного хозяйства, функционирование социального партнерства между основными субъектами рынка труда, которая включает в себя стимулированием государством работодателей, формирующих новые рабочие места, поощрение профессиональной и территориальной мобильности рабочей силы с помощью получения информации о наличиях рабочих мест, адресов работодателейи центров занятости других регионов.*

Государство при помощи инструментов макроэкономического регулирования призвано обеспечитьвсем гражданам благоприятные условия в осуществлении своей способности к труду, способствовать высококвалифицированной мобильности рабочей силы, функционированию ее высокой конкурентоспособности, кроме этого оптимизировать социально-экономические затраты безработицы. Решение данных целей не может выполняться отдельно, дистанционно от структурной и инвестиционной политики, социальных программ, политики доходов и пр. Наряду с этим государственное регулирование в области занятости РК интенсивно оказывает влияние на социально-экономические реформированния в республике, потому как рост безработицы может стать одним из наиболее существенных элементов развития экономики и социальной неустойчивости в обществе.

«Сущность управления раскрывается через его функции. Функции, в которых выражается сущность управления, обусловливаются содержанием иструктурой производственного процесса» [1, с. 12].

Государственное регулирование вопросов занятости населения наделяет следующей структурой:

1. Президент Республики Казахстан;
2. Правительство Республики Казахстан;
3. Министерство труда и социальной защиты Республики Казахстан;
4. Государственная служба занятости (Департамент занятости при МТСЗН РК и Правление Исполнительская дирекция Государственного фонда содействия занятости).

Основные направления государственного управления в сфере труда, социального обеспечения и занятости определяются Президентом Республики Казахстан, который утверждает государственные программы, единую систему финансирования и оплаты труда работников для всех органов, содержащихся за счет государственного бюджета республики [2, с.58].

Основные направления социально-экономической политики государства определяет Правительство Республики Казахстан [2, с.72].

Центральным органом государственного управления, осуществляющая единую государственню политику и государственные программы в с феле труда и занятости населения, социальной защиты пенсионеров, инвалидов, семей с несовершеннолетними детьми, помимо этого нуждающихся в государственной поддержке отдельных групп нетрудоспособности населения является Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан.

Функция Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан:

1. оказание помощи органам социальной защиты населения, связанной с применением действующего законодательства
2. анализ процессов, которые основываются на рынке труда, прогнозирование, разработка и реализация будущих и нынешних программ занятости населени, создание государственного фонда содействия занятости;
3. разработка концепций и программ демографической политик и решение общих вопрос народонаселения;
4. деятельность Пенсионного фонда страны и его подразделений на местах с целью создания надежной финансовой базы для выплаты всех видов пенсий населению.
5. разработка предложений по реализации комплекса социально-экономических мер по проблемам семьи, материнства и детства.

Министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан принимает решения, которые обязательны для субъектов всех форм собственности.

Государственная служба занятости курирует вопросы занятости, безработицы, трудоустройства, выплат и пособий по безработице.

Государственная служба занятости в пределах своих полномочий выполняет следующие функций:

1. Проведение анализа и прогнозирования спроса и предложения на рабочую сил, информирование о состоянии рынка труда
2. Ведение учета граждан, которые обращаются по вопросам трудоустройства и наличия свободных вакансиях
3. Консультирование граждан, предприятии, организаций, и иных работодателей о возможностях получения работы и наличии свобоной рабочей силы, условиях труда, требованиях к профессиям и работникам, по другим вопросам.
4. Оказание помощи гражданам в поиске подходящей рабочих мест, и работодателям – в поиске неоходимой рабочей силы.
5. Осуществление регистрации безработных и оказание им в прелах своей компетенции социальную поддержку, в т.ч. выплату пособий.

Департамент занятости в пределах своей компетенции занимается:

1. разработка и реализации государственной политики в оласти занятости и социальной защиты безработного населения;
2. анализ и прогнозирование ситуации на рынке труда и на их основе разработку и осуществление перспективных и текущих программ занятости населения;
3. совершенствование организации трудоустройства,разработку специальных программ для лиц, нуждающихся в социальной поддержке и испытывающих затруднения в поиске работы, содействие развитию предпринимательской деятельности и самозанятости безработных;
4. осуществление во взаимодействии с органами государственного управления, местными исполнительными органами, работодателями, общественными организациями мероприятий по профориентации, профессиональной подготовке безработных и незанятого населения.
5. совершенствование порядка и условий выплаты пособий по безработице, стипендий безработным гражданам, направляемым на обучение, материальной помощи лицам, потерявшим право на пособие по безработице, их иждивенцам, безработицы.

Государственный фонд содействия занятости – это независимая финаносовая структура, которая создается для оказания финансирования мероприятий по разработки политики занятости и регулирования эффективной организаций государственной службы занятости.

Важное место в сфере регулирования рынка труда занимают центры занятости, находящиеся на территории и являющиеся одним из важных структур рыночного хозяйственного механизма. К ним относятся специальные учреждения, которые выполняют посреднические функции на рынке рабочей силы. Увеличивается их роль, тем самым усложняются их функции. Их функция заключается введении учета резервов рабочей силы на территориальном уровне, аккумулирование всей информации о свободных вакансиях и должностях, в информировании жителей о потребностях государственных предприятий, других нанимателей в рабочих определенных профессий и специалистах, в задействованию предоставления им на подходящих рабочих местах. Данные центры необходимы для организации профессиональной ориентаций и переобучения с учетом реального спроса и возможностей устройства на работу, выявлять размеры нехватки вакансий, выступать организатором создания общественных работ в условиях необходимости, оказывать содействие в обеспечении работой слабозащищенных социальных групп населения способных к труду, предоставлять социальную поддержку при временной вынужденной безработице в других областях страны.

В нынешних условиях большая часть граждан трудоустраиваются через кадровые службы агенства, а не через центры занятости населения.

Центры подготовки и переподготовки рабочей силы обеспечивают повышение ее конкурентоспособности, увеличивают шансы безработных войти в состав занятого населения.

Органы Государственной службы занятости на республиканском и региональном уровнях работают в тесном взаимоотношений с консультативными советами способствования занятости, которые преобразовываются из числа представителей профессиональных союзов, ассоциаций работодателей (советов директоров государственных предприятий и организаций, ассоциаций, союзов кооперативов, арендаторов, предпринимателей), органов государственного управления и Государственной службы занятости [6].

Все вышеприведенное дает внятное понятие о системе и структуре государственного регулирования отношений занятости населения. Вышеуказанные органы необходимы для эффективной политики государства, которые касаются вопросов благополучия и обслуживания занятости населения.

В настоящее время по требованию рыночной экономики необходимо провести ряд структурных маневров и существенных переходов рабочей силы между отраслями регионов страны. Существование безработицы в установленных масштабах ограничила нужду государственного регулирования зантяости с учетом иновационных требований. Их функция не может удовлетоворяться регистрацией безработных и поисками для них работ. Предполагается внедрить организованные, квалифицированные и информационные структуры центра занятости.

Внедрение специальных центров занятости, информационной системы мониторинга свободных вакантных рабочих мест, переквалификация и переобучения кадров, функционирования единой системы оказания помощи безработным способным к труду гражданам и др [7, с.76-77].

Вопрос трудоустройства граждан стоит во всех областях Республики Казахстан. При данных условиях все более усугубляется проблема профессиональной подготовки и профориентации освобожденных работников и безработного населения.

Для решения данной проблемы и реализаций прав граждан на бесплатное профессиональное предоставления консультаций, подготовки, переобучения, получение аналогичной информации о видах занятости, профессиях, рабочих мест областным центрам занятости необходимо обеспечивать активную форму социальной защиты населения. Этот же аспект изучается в программе занятости и считается начальным ключевым направлением.

В результате чего, можно сказать, что в нынешних условиях рыночной экономики поменялась роль бирж труда. Тем самым, они должны не только регистрировать численность безработных лиц и нахождение для них рабочих мест, но и стимулировать свои действия в сфере перквалификации кадров и профессиональном обучении молодежи. В настоящий момент в нашей стране обострилась проблема занятости женщин и молодежи. Центры занятости населения могут оказать помощь в решении данных проблем путем внедрения курсов провдения обучения новейшим профессиям, также созданием сети государственных работ. Внедрение информационной сети свободных ваканстных рабочих мест – главная область деятельности центров занятости населения. Данная сеть поможет уменьшить проблему занятости и окажет помощь в преливе трудовых ресурсов из излишних областей в области с низким количеством квалифицированных трудовых ресурсов.

Активная деятельность центров занятости окажет значительную помощь в решении проблем безработицы и дисбаланса структуры на бирже труда. Их деятельность – ключевой инструмент создания социально-экономическрой модеди занятости в условиях переходной экономики.

Список использованной литературы:

1. Бейсенов С.Д., Мухамбетов Т.И. Рынок и проблемы занятости в Республике Казахстан. – Алматы: Ғылым. 1993. – 160 с.

2. Конституция Республики Казахстан от 30 августа 1995 года с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.05.2007. – Алматы: Жеті жаргы. 2007. – 85с.

3. Жакупова С.Т. Формирование занятости и ее регулирование в переходный к рынку период: автореф.дисс. канд.экон. наук. – Алматы, 1997.

4. Нургалиева Е.Н. Механизм правового регулирования фонда. – Алматы: Білім, 1996. – 158 с.

5. Токаев К.К. Под стягом независимости: Очерки о внешней политике Казахстана. – Алматы: Білім, 1997. – 736 с.

6. Димитрова С.А. Занятость населения и ее правовое регулирование в Казахстане после провозглашения независимости республики // Научные труды “Адилет”. Алматы, 1997. – 237с.

7. Заяц О.В. Занятость населения и ее регулирование. – Владивосток: Издательство Дальневосточного университета. 2004. – 153с.

Анияров З.
магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель, д.э.н., доцент Шаяхметова К.О.

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ БАНКА

По итогам семинара Руководством Банка было принято решение о внедрении ССП в Головном офисе и соответствующем изменении системы стратегического менеджмента. Для разработки ССП были созданы 4 рабочие межфункциональные группы по определению факторов успеха и разработке ключевых показателей финансовой, клиентской, процессной составляющей и составляющей обучения и роста. Также были созданы рабочие группы по оптимизации структуры банка и оптимизации внутренних процессов, о которых мы расскажем чуть позже. На совместных совещаниях руководства и рабочих групп были разработаны миссия банка и видение его будущего.

Миссия банка: Нурбанк - универсальный банк, основной целью которого является содействие развитию малого и среднего бизнеса и становлению среднего класса Казахстана. Главная задача каждого сотрудника банка - профессиональное, качественное и быстрое обслуживание наших клиентов.

Видение будущего Банка:

- стать четвертым системообразующим банком Казахстана;
- стать лидером на рынке обслуживания малого и среднего бизнеса;
- стать лучшим банком на рынке розничных услуг для среднего класса;
- соответствовать международным стандартам банковского бизнеса;
- иметь сильную корпоративную культуру, высококвалифицированный, мотивированный и лояльный персонал.

Внедрение ССП началось с объявления миссии и видения Банка и его корпоративной стратегии. Работа по внедрению велась в соответствии со следующими этапами:

- разработка показателей, отражающих важнейшие факторы успеха по четырем составляющим ССП;
- выявление цепочки причинно-следственных отношений между показателями, и определение процессов создания ценности;
- оптимизация процессов создания стоимости;
- оптимизация организационной структуры с целью приведения ее в соответствие с требованиями процессов создания стоимости;
- изменение системы мотивации и вознаграждения работников за успехи в достижении целей ССП;
- подготовка инфраструктуры информационных технологий и корректировка системы сбора данных и отчетности в соответствие с требованиями ССП;
- получение и использование обратной связи путем проведения регулярных совещаний для оценки обратной связи и поддержки непрерывного улучшения системы стратегического менеджмента и ССП.

До момента внедрения ССП в документах по стратегическому планированию Банка внимание акцентировалось на определение целей и возможных стратегий их достижения. В стратегическом плане Банка на 2020 -2023 были определены более 10 общих целей. Цели были выраженны качественными характеристиками. Для достижения целей планировалось применить различные стратегий, относящиеся к сфере финансов, клиентской базы, имиджа компании, продуктов и услуг, информационного обеспечения и др. Но при определении целей не учитывалось их взаимное влияние и связи. Количество целей было избыточным. Формулирование единой корпоративной стратегии компании представляло определенную трудность. По результатам анализа документов отражающих стратегические намерения Банка было определено, что в 2020 -2023 годах стратегия Банка традиционно описывалась качественными характеристиками (лучше, качественнее, более хорошие показатели и т.п.). Количественные показатели практически нее использовались, за исключением финансов.

Поэтому в первую очередь внедрение ССП привело к внесению отдельных изменений в существующую систему стратегического планирования, а именно, с целью повышения его эффективности разбиении на 3 этапа:

1. Долгосрочное (индикативное) планирование на 5-7 лет.
2. Среднесрочное планирование на 2-3 года.
3. Краткосрочное планирование на 1 год.

В целом же предлагаемая откорректированная модель разработки стратегического плана Банка приведена на рисунке 1.

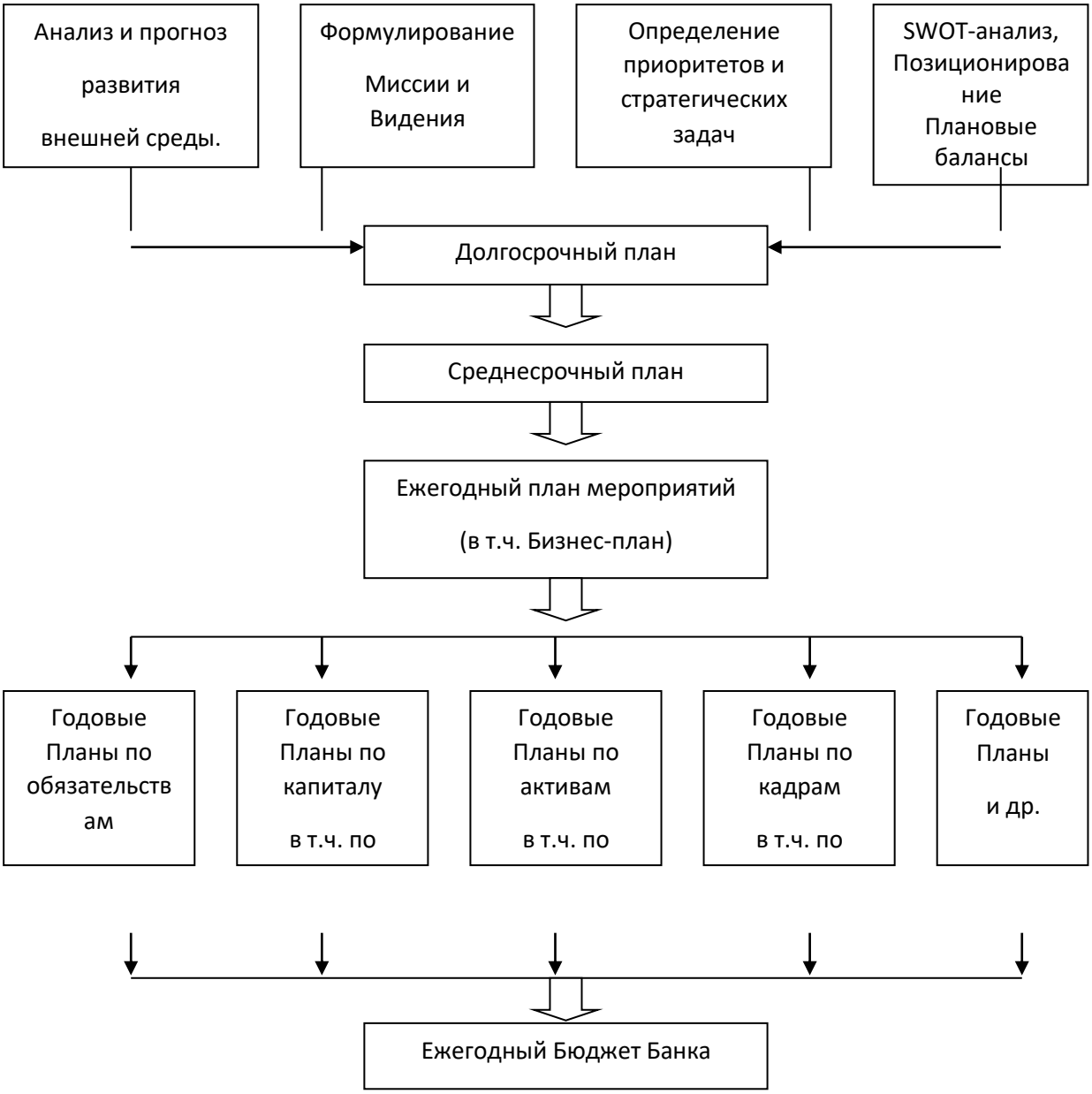


Рис. 1. Модель разработки стратегического плана Банка.

В процессе внедрения ССП Рабочими группами был проведен ряд интервью с топ-менеджерами, руководителями среднего звена управления и ключевыми менеджерами банка. По результатам анализа и обобщения итогов интервью были подготовлены рекомендации по определению КФУ и KPI. Таким образом, можно отметить существенное изменение системы стратегического менеджмента Банка. В таблице 8 показаны изменения системы стратегического менеджмента, обусловленные разработкой и внедрением ССП.

Таблица 1. - Система стратегического менеджмента до и после внедрения Сбалансированной Системы Показателей

№ п/п	Элементы системы стратегического менеджмента	Наличие и исполнение	
		До	После
1	2	3	4
1.	Стратегический план (СП)	Да	Да
2.	Основные задачи по реализации СП	Да	Да

3.	Сформулированные Миссия и Видение	Нет	Да
4.	Методы переводы стратегии в действия	Нет	Да
5.	Наличие планов и анализа отклонений по ключевым показателям деятельности	Только по бюджету	По всем 4 разделам ССП
6.	Проведение SWOT – анализа	Нет	Да
7.	Стратегический маркетинговый анализ	Нет	Да
8.	Разработка маркетингового плана и комплекс маркетинга	Нет	Да
9.	Отчет по итогам реализации СП	1 раз в год	Ежеквартально
10.	Управленческая отчетность подразделений	Да, по бюджету	Да, по всем 4 разделам ССП
11.	Наличие ответственных сотрудников за реализацию плановых значений и внедрение стратегии	Нет	Да
12.	Разработка стратегии и KPI по качеству обслуживания	Нет	Да
13.	Разработка стратегии и KPI по репутации	Нет	Да
14.	Разработка стратегии и KPI по процессам	Нет	Да
15.	Разработка стратегии и KPI по мотивации	Нет	Да
16.	Разработка стратегии и KPI по развитию клиентской базы	Нет	Да

Помимо этого все критерии оценки четырех проекций ССП (финансы, клиенты, процессы и персонал) связаны между собой. В основе цепочки взаимодействия лежит причинно- следственная связь. На рисунке 1 приведена стратегическая карта Банка, отражающая причинно-следственные связи между отдельными ключевыми факторами успеха

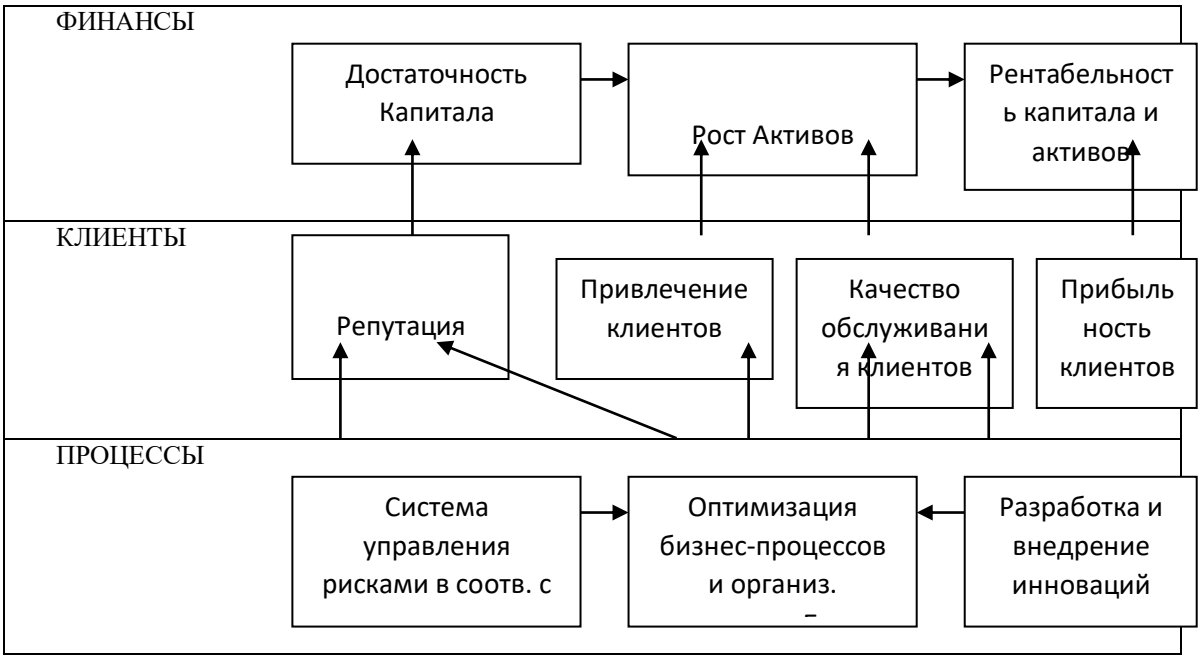


Рис. 1. Стратегическая карта Банка

При активном участии представителей рабочих групп на уровне подразделений были разработаны детальные планы мероприятий по каждому КФУ, которые утверждены Правлением банка. В систему управленческой отчетности внесены изменения. Создана система мониторинга реализации стратегических инициатив и достижение ключевых факторов успеха и KPI. Данная отчетность о ходе выполнения стратегического плана составляется ежеквартально. По итогам каждого отчетного периода компетентными подразделениями готовятся предложения по повышению эффективности процесса реализации стратегии.

На момент начала проекта по внедрению ССП организационная структура Банка являлась линейно-функциональной. Операционная (постоянная) деятельность, выполняемая функциональными и линейными менеджерами среднего звена управления, препятствовала проведению любых изменений, связанных с функциональными и должностных обязанностями. В ходе внедрения ССП была выявлена неадекватность существующей структуры банка, реалиям рынка и стратегическим задачам. Было принято решение об изменении самих принципов построения организационной структуры.

С целью оптимизации структуры банка была создана постоянно действующая Рабочая группа по организационной структуре. На группу была возложена функция регулярного анализа организационной структуры и выработки предложений по ее оптимизации по всем КФУ организационной структуры.

Изучение организационной структуры управления банком показало, что Председателю Правления напрямую подотчетны более 10 объектов управления. С точки зрения организации эффективной системы менеджмента существует высокая перегруженность Топ-менеджера Банка. Анализ существующей структуры банка указывает на необходимость внесения существенных изменений не только в структуру банка, но и изменение самих принципов ее построения. В ходе внедрения ССП перед специальной рабочей группой была поставлена задача по трансформации иерархической линейно-функциональная структуры в матричную, как наиболее адекватную текущей ситуации и стратегическим задачам компании.

Матричная (программно - целевая) структура управления в сложившейся ситуации была признана наиболее эффективной. Так как такая структура представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны - непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю целевой программы, с другой - руководителю целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. При такой организации руководитель целевой программы взаимодействует с 2-мя группами подчиненных: с постоянными членами целевой группы и с другими работниками функциональных отделов, которые подчиняются ему временно и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется их подчинение непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб. Для деятельности, которая имеет четко выраженное начало и окончание, формируют проекты, для постоянной деятельности - целевые программы.

Управление по целевым программам осуществляется через функциональные комитеты. В банке выделены целевые программы – по управлению кредитным рисками, финансовыми и операционными рисками, тарифами, внедрением инноваций, развитию информационной технологий и другие. Модель матричной структуры банка приведена на рисунке 19.

В состав комитета входят сотрудники подразделений заинтересованных и участвующих в целевой программе или проекте. Каждый комитет имеет секретариат и назначает секретаря для ведения дел. Основные вопросы рассматриваются комитетом на еженедельных заседаниях. Комитет также может создавать группы, работающие над отдельными проектами. Комитет определяет права и обязанности всех отделов, связанных с вопросами курируемые комитетом и устанавливает систему их взаимоотношений. Ежемесячно комитет анализирует целевые показатели и разбирается в причинах отклонений или проблемных вопросах. В то же время комитет не несет ответственности за обеспечение и достижение целевых показателей. Эта задача решается непосредственно каждым отделом/управлением в рамках вертикальной структуры. Обязанностью комитета является соединение вертикальной и горизонтальной структуры для улучшения деятельности всей организации.

В матричных структурах могут создаваться временные рабочие группы для решения новых задач. Группы включают в себя специалистов из разных подразделений и отделов банка. Например, банк начинает внедрять новый банковский продукт. Для его разработки и внедрения создается матричная структура - группа, в которую входят специалисты функциональных подразделение (например,

кредитного управления, аналитического, юридического, маркетингового подразделений, бухгалтерии, рекламной службы и т.д.). При этом работа в группе должна рассматриваться не как дополнительная нагрузка на специалиста, включенного в нее, а как главная. Значительная часть функций по месту основной его деятельности снимается, но связь со своим подразделением не прерывается. Рабочая группа должна не просто участвовать в создании нового подразделения, то есть, подбирать кадры, консультировать, разрабатывать концепцию деятельности и т.д., а реально работать как подразделение банка до тех пор, пока не образуется ядро команды, не определится лидер, не сформируется жизнеспособная стратегия работы. Создание такой группы позволяет решить дополнительные задачи, которые при традиционном подходе не могут быть решены:

1. Новое подразделение начинает работу не с нуля, а с довольно высокого уровня, концентрируя опыт всего коллектива банка и знание конкретных условий его работы. Это необходимо, поскольку любая проблема, даже такая "узкая" на первый взгляд, как внедрение пластиковых карточек, - проблема комплексная, затрагивающая все стороны деятельности банка: кредитную и депозитную политику, выявление новых сегментов рынка, приспособление к действующему законодательству, создание новых информационных потоков, изменение форм взаимодействия с клиентами, вопросы безопасности, рекламу и т.д.
2. Обеспечивается необходимое качество взаимодействия нового подразделения с остальными управлениями и отделами банка. Таким образом, на любую проблему банк реагирует не отдельным своим подразделением, "ответственным за решение данной проблемы", а всеми подразделениями одновременно, как целое, учитывая комплексность любой задачи. [20]

В итоге в ходе структурной реорганизации были упразднены некоторые подразделения, созданы новые департаменты и управления, а также комитеты и рабочие группы. В целом работа по переходу от линейно-функциональной структуры к матричной структуре будет продолжена в 2021-2023 гг.

Таким образом, АО «Нурбанк» один из первых финансовых институтов в стране, внедрил Систему сбалансированных показателей в качестве инструмента управления процессом реализации стратегии. Данное решение привело к изменению идеологии, процессов управления, структуры банка. В целом эффективность внедрения ССП подтверждена высокими темпами роста бизнеса, превышающими среднеотраслевые показатели.

По итогам работы 2023 года целевые показатели банка по ключевым факторам успеха финансовой составляющей ССП (объем активов, доля рынка, капитал, рентабельность и чистая прибыль) были достигнуты и даже перевыполнены. Соответствие финансовых целевых показателей Банка и достигнутых результатов по итогам 2023 года приведены в таблице 5.

Таблица 5. - Финансовые показатели ССП по итогам работы Банка в 2023 году

№ п/п	Ключевые факторы успеха	Целевые показатели, %	Результаты факт 2007 г., %	Отклонение
1.	Объем активов	148,4	148,5	0,1
2.	Рыночная доля	6,4	5,5	-0,9
3.	Чистая прибыль	2,4	2,4	0
4.	ROA	1,7	1,65	-0,05
5.	ROE	17	20,09	3,09

Таким образом, финансовые результаты деятельности банка подтверждают эффективность работы ССП. Но ситуация на банковском рынке динамично развивается. С целью сохранения достигнутых результатов и реализации стратегии менеджерами банка ведется постоянная работа по мониторингу ситуации и внесению необходимых корректировок и изменений в ССП.

В ходе внедрения ССП повысилась эффективность контроля реализации Стратегического плана. До внедрения ССП контроль реализации Стратегического плана велся эпизодически и без конкретных измерителей успехов по основным направлениям (в конце года рассматривался отчет о реализации основных мероприятий по выполнению стратегического плана).

В целом оценка эффективности внедрения ССП по итогам работы Банка признается положительной. Стратегический план по итогам финансово-хозяйственной деятельности выполнен, финансовые показатели и многие не финансовые показатели достигнуты. Идет активная разработка стратегических планов в бизнес-единицах банка и совершенствование ССП в головном офисе на корпоративном уровне.

Мы считаем, что внедрение ССП позволило выявить и устранить недостатки сложившейся системы менеджмента банка:

- видение и стратегия не выполняли функцию руководства и мотивации к действию;
- задачи, результаты и инициативы сотрудников банка практически не связаны со стратегией. Как правило, они устанавливались в соответствии с годовым финансовым планом;
- сложившаяся структура банка и процессы создания ценностей были не адекватны требованиям современного динамично развивающегося рынка;

- существовавшие принципы и процедуры распределения ресурсов не учитывали стратегических приоритетов и целей;
- обратная связь имела тактический характер и замыкалась на менеджерах нижнего звена управления, что ограничивало возможности руководства;
- системы оценки деятельности сотрудников банка были ориентированы на контроль краткосрочной операционной эффективности.

Для обоснования стратегических ориентиров, определения приоритетных направлений конкурентного позиционирования, выбора наиболее эффективных форм и способов стратегического развития и преобразования банка были проведены диагностика и стратегический анализ существующего позиционирования Банка. Основными направлениями анализа было выявление потенциала банка, тенденций развития банковского сектора, особенностей конкурентной среды и движущих сил в сфере банковских и связанных с ними продуктов и услуг. По результатам анализа было определено, что значительный рост казахстанской банковской системы в дальнейшем невозможен без кредитования малого и среднего бизнеса, физических лиц. Это обстоятельство оказало существенное влияние на определение стратегии АО «Нурбанк» и его позиционирование.

Нурбанк позиционирует себя как универсальный банк, основной целью которого является содействие развитию малого и среднего бизнеса и становлению среднего класса Казахстана, что отражено в миссии банка. Стратегия универсального банка подразумевает развитие широкого набора банковских продуктов, большого круга корпоративных клиентов и физических лиц, а также значительного регионального присутствия. Для успешной реализации этой стратегии требуются значительные финансовые и человеческие ресурсы. Аналогичные стратегии свойственные универсальному банку реализуется тройкой крупнейших банков Казахстана, и поэтому банку Нурбанку придется конкурировать в сегменте крупных банков.

Список использованной литературы:

1. Годовые отчеты банка
2. Стратегия развития банка

Даркембаев Ә.Е., *магистрант*
Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Бейсенғалиев Б.Т.,*** *э.ғ.д, профессоры*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУ

Андатпа. *Мақалада басқару шешімдерін қабылдау процесінің теориялық аспектілері және олардың ұйымның тиімділігінде атқаратын рөлі қарастырылды.*

Нәтижелі шешімдер қабылдауды және ұйымда туындайтын мәселелерді шешудің оңтайлы нұсқаларын таңдауды зерттеудегі тәсілдер салыстырылады. Басқару шешімдері мен оларды қабылдау процесінде пайда болатын тұзақтардың әртүрлі типологиялары талданды. Қажетті ақпаратты іріктеу мен ұсынудың мәні, сондай-ақ басқару шешімдері процесінің құрамдас элементтері ашылады. Басқару шешімдерін қабылдау мен ұйымның тиімділігі арасындағы байланысқа талдау жасалды.

Қазіргі уақытта ұйымдар жиі экономикалық ауытқулармен, технологиялық прогрестермен және индустрияландырудың жылдам қарқынымен сипатталатын күрделі бизнес ортасында алға қойылған мақсаттарға жету үшін күнделікті басқару шешімдерін қаншалықты тиімді пайдалана алатыны туралы пікір таластар жалғасуда.

Шешім қабылдау-бұл жеке немесе мемлекеттік тұлғалар өздерінің жеке сапасында немесе ұйымдардағы басшылық лауазымдарда жүзеге асыратын процесс. Дұрыс көзқараспен, дәл қабылданған шешімдердің нәтижесінде табысты ұйым мен аз табысты арасындағы айырмашылық жасалады. Сондай-ақ, ұлттар өздерінің басшылары қабылдаған шешімдердің сапасына байланысты көтерілді немесе құлдырады. Кейде бұл ұлттық мемлекеттердің қазіргі дамыған, дамушы және дамымаған елдерге жіктелуіне ықпал ететін фактор болып табылады. Осылайша, басқарушылық шешімдерді тиімді қабылдау және оның ұйымдардың әл-ауқатына әсері тақырыбы көптеген ғалымдардың назарын аударуды жалғастырды.

Инновациялық шешімдер қабылдау ұйымның жетістігі үшін өте маңызды. Ұйымдар бәсекеге қабілетті әлемге ілесу үшін шығармашылыққа, зерттеулерге және әзірлемелерге орталық мән беруді жалғастыра отырып, тұрақсыз экономикалық ортада салмақты және өнімді шешімдер қабылдау қажеттілігі артып келеді.

Ғылыми әдебиеттерде ұйымның тиімділігін ынталандыру үшін өнімді шешімдер қабылдауды талдауда әртүрлі тәсілдер бар. Сонымен қатар, уақыт тапшылығы, бәсекелестік талаптары мен ситуациялық сын-қатерлер жағдайында оңтайлы тәсілді таңдау бизнес көшбасшылары үшін қиын міндет болып қала береді. Сонымен қатар, индустрияландырудың жылдам қарқынымен, жеке экономикалық ауытқулармен, жасанды интеллектті енгізумен бірге өсіп келе жатқан техникалық прогреспен сипатталатын қазіргі экономикалық жағдай, әрине, стратегиялық басқару деңгейлерінде қабылданған қате шешімдердің ауыр салдарын едәуір дәрежеде ушықтыруы мүмкін.

Осылайша, ұйымның өмір сүруі үшін панацея ретінде басқарушылық шешімдерді тиімді қабылдауды зерттеу қажеттілігі өте өзекті болды. Бірқатар жұмыстар шешім қабылдау мен операциялық тиімділік, инновацияға бағдарлану сияқты ұйымның әр түрлі көрсеткіштері арасындағы байланысты зерттейді [1].

Іскерлік әлемде «шешім қабылдау» терминін қолдану, мысалы, саясатты әзірлеу немесе ресурстарды бөлу сияқты тар ұғымдарға қарағанда, менеджерлерді басқару үшін теңдестірілген тұжырымдама деп санайтын Честер Барнардқа байланысты. Бұл тар тұжырымдамалар ұйымның өмірінде оң өзгерістерге әкелетін шаралар қабылдауға байланысты міндеттерді толық көрсете алмады [2].

Шешімдер ұйымдардың өмірін қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Көбінесе бұл ұйымның айқын стратегиялық жоспарлары мен оларды жүзеге асырудың арасындағы байланыс. Қабылданған шешімдерді сегіз кең түрге бөлуге болады, олардың әрқайсысы әр шешімнің сипатын, маңыздылығын немесе кезеңін көрсетеді. Шешімдердің осы сегіз түріне мыналар жатады: бағдарламаланған шешім, бағдарламаланбайтын шешім, кішігірім шешім, маңызды шешім, күнделікті шешім, стратегиялық шешім, жеке шешім және топтық шешім.

Бұл ретте шешім қабылдау-бұл тек ұйымдар ғана емес, жеке адамдар да жүзеге асыратын өнер немесе қызмет [3]. Тәсіл, уақыт шеңбері немесе формат әр түрлі экономикалық агенттерде әр түрлі болуы мүмкін болса да, түпкі мақсат сол күйінде қалады: оң өзгерістерді немесе әрекеттерді ынталандыру.

Шешім қабылдау үш элементтің өзара әрекеттесуін қамтиды деген пікір бар: адам инстинкті, саналы рационалдылық және подсознание эмоционалды интуиция. Бұл жағдайда адамның инстинкті бұрынғы жинақталған тәжірибенің функциясы болып табылады. Интуиция бейсаналық әрекеттерге бейім, ал ұтымдылық сол қажетті нәтижелерді алу үшін құрылымдық, логикалық пайымдауларды пайдаланады. Интуицияны көбінесе жеке адамдар ақпаратты импульсивті түсіну ретінде қабылдайды, сонымен қатар шешім қабылдаушыларға, ассоциацияларға және дәлелдерге мұндай бірлестіктердің немесе дәлелдемелердің не үшін болғанын түсінбестен береді. Екінші жағынан, ұтымдылық шешім қабылдау

сценарийіндегі баламаларды логикалық сыни бағалауды қажет етеді. Бұл екі элемент шешім қабылдаудың негізгі стильдерін ажырату үшін негіз ретінде пайдаланылды [4].

Шешім қабылдаудың ұтымды (нормативтік) стильдері нәтижелерді оңтайландыруға бағытталған, ал интуитивті (сипаттамалық) шешімдер қабылдау процесіне психологиялық элементтерді енгізуге негізделген және олар негізінен адамдардың шешім қабылдау тәсілін анықтайды.

Басқару шешімдерін қабылдау процесі құрылымдалған немесе құрылымдалмаған жағдайларда көрінеді. Құрылымдық жағдайларға стратегияны әзірлеу сессиялары, жедел шолу кеңестері және тактикалық деңгейдегі іс-шаралар кіреді. Екінші жағынан, құрылымдалмаған жағдайлар ұйымдағы күнделікті әрекеттермен байланысты. Олар белгілі бір жағдайларда қабылданады, ал құрылымдық шешімдер әдетте тәуекел мен белгісіздік жағдайында қабылданады.

Басқару шешімдерін қабылдау болашақта тиімдірек шешімдерді таңдау үшін өткен жинақталған тәжірибені үнемі пайдалануды қамтиды. Билік саясаты, мінез-құлық ойлары мен логикалық ойлау процесін қолдану арасындағы өзара алмасу шешім қабылдау аппаратының негізгі элементтерін құрайды.

Экономикада шешім қабылдау процесі басқару шешімдерін қабылдауға ықпал ететін іс-әрекеттің жол картасы ретінде қарастырылатын тәсіл бар. Стратегияны әзірлеуді, ақпаратты, персоналды және шеберхананы басқаруды қамтитын менеджерлердің әдеттегі күнделікті жұмысы-бұл шешім қабылдау қызметі.

Берілген ақпаратты дұрыс таңдау және синтездеу қабілеті басқарушылық шешімдерді тиімді қабылдау үшін өте маңызды және көбінесе табысты көшбасшыларды аз табыстылардан ажыратады негізгі фактор болып табылады деген көзқарас бар. Ұйымдар тиімді басқару шешімдері арқылы бизнесті жетілдіруге ұмтылатындықтан, шешім қабылдауда белгілі бір тұзақтардан аулақ болу үшін күш салу қажет. Оларға мыналар жатады:

- шамадан тыс сенімділікке бейімділік (шамадан тыс сенімділік тұзағы);
- бұрынғы пайымдауларға немесе бағалауларға шамадан тыс тәуелділік (Зәкір тұзағы);
- өзгеретін жағдайларға қарамастан статус-квоны ұстануға бейімділік (статус-кво тұзағы);
- шығындардан бас тарту (қайтарылмайтын шығындар тұзағы);
- жаңғырық камераларынан кетуден бас тарту (жаңғырық камерасының әсері).

Басқару шешімдерін қабылдау ұйымның тиімділігі сияқты ұғыммен байланысты. Тиімділік тұтастай алғанда ұйымның тиімділігін арттыру құралы ретінде әрекет етеді және оны әртүрлі ғалымдар әртүрлі тәсілдермен анықтайды. Тиімділікке Жаңа назар аудару басқарушы ғалымдардың ойлауындағы парадигманың өзгеруін білдіреді деген пікір бар. Сондай-ақ, бұл термин тиісті мүдделі тараптар үшін оңтайлы нәтижелерге әкелетін менеджерлер қолданатын ерекше тәжірибелердің жиынтығы ретінде қарастырылады. Тиімділікке ұмтылу – қазіргі экономикалық жағдайда әрбір көреген ұйым қызметінің негізгі бағыттарының бірі.

Еуропалық сапа менеджменті қорының (EFQM) пікірінше, тиімділік тоғыз негізгі элементті қамтитын ерекше тәжірибелер жиынтығының нәтижесі болып табылады:

- процестер мен фактілерге негізделген басқару;
- үздіксіз оқыту;
- клиентке бағдарлау;
- серіктестік қатынастарды дамыту;
- қоғамдық жауапкершілік;
- нәтижеге бағдарлау;
- көшбасшылық және мақсаттың тұрақтылығы;
- адамдарды дамыту және тарту;
- инновация және жетілдіру.

Кейінірек бұл элементтер жеті атрибутқа дейін қысқарды, атап айтқанда: қабылдау мен миссияның болуы, ұйымдастыруды жоспарлау, процестер, өршіл мақсаттар, стратегиялық ойлау, көшбасшылық және технология.

Келісілген құрамдас элементтерге қарамастан, тиімділік негізінен командалық жұмыс пен бірлескен бастамалар қолдайтын нәтиже болып қала береді. Д. Харрингтон өзінің «ұйымдастырушылық шеберліктің бес тірегі» атты жаңашыл кітабында мүдделі тараптардың күткенінен асып түсуге мүдделі ұйымдар үшін құрылыс блоктары туралы идеяны алға тартты.

Блоктарға процестерді басқару, Жобаларды басқару, өзгерістерді басқару, білімді басқару және ресурстарды басқару кіреді.

Қажетті нәтижеге қол жеткізу үшін менеджер немесе менеджер осы құрылыс блоктарын Мұқият басқаруы керек. Демек, көшбасшылық немесе басқарушылық тиімділік ерекше ұйымдастырушылық тиімділікке жетудің негізгі факторы болды.

Кейбір ғалымдар бұл пікірге қарсы шығып, инновация, тұтынушыларға қамқорлық сияқты басқа элементтер назар аудару, сондай-ақ сапалы қызметкерлер тиімділікті қамтамасыз етуде маңызды рөл атқарады деп сендіреді. Олар сондай-ақ басқарудың тиімділігі ұйымның қалаған мақсаттарына жету үшін басқа элементтерді синхронды түрде жұмыс істеуге мәжбүрлейтін байланыстырушы буын ретінде әрекет ете алады деген көзқарастарды қолдайтын эмпирикалық дәлелдер келтіреді.

Тиімділікке клиентке бағдарлану, сондай-ақ басқа да тиісті мүдделі тараптарды қоса алғанда, олар ұсынатын тауарлар мен қызметтерге қатысты клиенттердің қанағаттанушылығына үздіксіз қол жеткізу әрекеттері әсер етеді. Осыған байланысты, тиімділікке жету үшін ұйымдастырушылық шешімдер қабылдау процесінде бұған мұқият назар аудару керек. Осылайша, сапалы басқару шешімдерін қабылдау және прогрессивті көшбасшылық міндеттері тиісті ұйымдарды тиімділікке жетелейтін менеджерлердің мойнына түседі.

Заманауи ақпараттық технологиялар мен қол жетімді тиісті деректер туралы озық білімді қолдана отырып, тиімді шешім қабылдау қажетті ұйымдастырушылық мақсаттарға жетуге көмектеседі. Сондықтан ұйымның ұзақ мерзімді өмір сүруі қабылданған шешімдердің сапасына байланысты.

Инновациялық басқару шешімдерін қабылдау бәсекелестерден үнемі асып түсуге, сондай – ақ өз клиенттерімен, тиісті мүдделі тараптармен және басқа экономикалық агенттермен ерекше интерактивті қарым-қатынасты сақтауға тырысатын бизнес ұйымдары үшін міндетті шарт болып табылады.

Басқарушылық шешімдерді тиімді қабылдау біздің қазіргі бизнес әлеміміз сипаттайтын күрделі міндеттер мен тұрақсыз бизнес-орта жағдайында ұйымның өміршеңдігіне қол жеткізу және қолдау үшін міндетті шарт болып табылады. Сондықтан менеджерлерге үнемі өзгеріп отыратын және тұрақсыз экономикалық жағдайларға қарамастан, ұйымның тиімділігін үнемі арттыру мақсатында үнемі инновациялық идеяларды қолдану ұсынылады. Басқарушылық шешімдер қабылдау ұйымның тиімділігін арттыруға ықпал ету үшін тәжірибешілер шешім қабылдаудың қиындықтарынан аулақ болу керек, сонымен қатар команданың орналасқан жеріне және олардың ұйымындағы бірлескен күш-жігерге назар аударуы керек.

Осылайша, зерттеу тиімді шешім қабылдау жаһандық бәсекелестіктен асып түсуді, сондай-ақ клиенттермен және басқа да тиісті мүдделі тараптармен интерактивті қарым-қатынасты сақтауды қалайтын ұйымдар үшін міндетті шарт болып табылады деген қорытындыға келді. Сондықтан менеджерлерге әлемдегі тұрақсыз экономикалық жағдайларға қарамастан өз ұйымының тиімділігін үнемі арттыру үшін үнемі инновациялық идеяларды енгізу ұсынылады.

Әдебиеттер тізімі

1. Гирмиков А.Р. Процесс принятия управленческих решений в контексте использования модели принятия управленческих решений Врумма-Йеттона //Инновационные технологии управления. Сборник статей по материалам VII Всероссийской научно-практической конференции. Мининский университет. 2020 С. 8-9.

2. Ostaev G.Ya., Shulus A.A., Mironova M.V., Smolin E.V. Accounting agricultural business from scratch: management accounting, decision making, analysis and monitoring of business processes // Amazonia Investiga. 2020 Т. 9 № 27 С. 319-332.

3. Замбржицкая Е.С., Гумерова Э.Д."Дерево" решений как инструмент принятия управленческих решений в отношении развития кадрового потенциала промышленных предприятий // Приложение математики в экономических и технических исследованиях. 2020 № 1 (10). С. 121-126.

4. Фирцева С.В., Щербакова Е.Н., Мелёхин Е.А. Обоснование выбора компромиссного решения в системе принятия управленческих решений// Московский экономический журнал. 2021 № 10

Даркембаев Ә.Е., *магистрант*
Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Бейсенғалиев Б.Т.,*** *э.ғ.д, профессоры*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ҰЙЫМДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУ ПРОЦЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Андатпа. *Мақалада мемлекеттік саладағы жұмысты ұйымдастыруға, әр кезеңде мұқият бағалау және бақылау арқылы шешім қабылдау технологиясының тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін басқару шешімдерін әзірлеу, қабылдау және бағалау алгоритмі ұсынылған. Шешім қабылдаудың барлық кезеңдері бір-бірімен байланысты болғандықтан, олардың біріндегі қателіктер басқару шешімін іске асырудың соңғы кезеңінде өрескел бұзушылықтарға әкелуі мүмкін. Сондықтан біз басқару шешімдерінің тиімділігін бағалауға ерекше назар аудара отырып, әр кезеңде жағдайды мұқият талдауды ұсынамыз.*

Басқару шешімдерін әзірлеу және қабылдау процесі-бұл ұйымның менеджерлері, қызметкерлерімен жүзеге асырылатын күрделі процесс. Басқару шешімдерін қабылдау процедурасының өзін талдау ұйымда шешім қабылдау процесінің сапасы мен тиімділігі туралы және сайып келгенде шешімдердің өзі туралы ақпарат бермейді. Осыған байланысты басқару шешімдерінің тиімділігін бағалау қажет, бұл шешім қабылдау процесінің соңғы кезеңі болуы керек.

Басқару шешімдерін әзірлеу және қабылдау процесін жетілдіру және олардың тиімділігін арттыру мақсатында ұйым үшін 1-суретте көрсетілген басқару шешімдерін әзірлеу, қабылдау және тиімділігін бағалау алгоритмін қолдану қажет [1].

Алгоритм шешім қабылдаудың әр кезеңіндегі жұмыстың мәнін келесі кезеңге өту алдыңғы кезеңнің толыққанды орындалуы туралы сенімді мәліметтерге негізделетіндей етіп ашады. Яғни, басқару шешімдерінің тиімділігін әзірлеу, қабылдау және бағалау алгоритмінің барлық кезеңдері бір-бірімен тығыз байланысты және екіншісінен туындайтынын атап өткен жөн. Егер белгілі бір кезеңде қате немесе қате жіберілсе, бұл дұрыс емес шешімді таңдауға әкеледі және тұтастай алғанда ұйымның тиімділігіне әсер етеді.

Ұйымдарда осы алгоритмді қолданудың негізгі мақсаты басқару шешімдерінің тиімділігін әзірлеу, қабылдау және бағалау процесін ұйымдастыру, сондай-ақ қажетті ақпаратты уақтылы алуды қамтамасыз ету болып табылады, оның негізінде басқару шешімдерінің тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеуге болады, олар да кейінірек қарастырылады. Алгоритмнің әр кезеңін толығырақ қарастырайық.

Бірінші кезең-мәселені дұрыс қоюды бағалау. Бұл кезеңде шешім қабылдаушы шешім қабылдаудың мақсатын және мәселенің туындауына себеп болған себептерді анықтауы керек. Ол үшін сұрақтарға жауап беру керек: мәселе нақты анықталған ба және мәселені жоюға бағытталған басқару шешімін қабылдау мақсаты қойылған ба? Мәселе іске асырылмаған мүмкіндік ретінде қарастырыла ма? Шешім қабылдаудың мақсаты қаншалықты айқын? Бұл мәселенің ықтимал себептері туралы ақпарат бар ма және олар түпкілікті басқару шешіміне қалай әсер етеді? Мәселені талдау мақсатты, әдістерді, тәсілдерді және оған жету құралдарын таңдауды анықтайды [2]. Мәселені дұрыс қою басқарушылық шешім қабылдаудың тиімділігін анықтайды.

Екінші кезең басқару шешімдерін қабылдау үшін шектеулер мен критерийлерді талдаудың толықтығын бағалаумен байланысты. Бұл кезеңде менеджер сұрақтар қоюы керек: басқару шешіміне әсер ететін барлық шектеулер ескерілген бе? Баламаларды таңдау критерийлерінің толық тізімі талданды ма?

Бұл критерийлер қалай анықталды және олар туындаған мәселемен қаншалықты байланысты? Әрине, шектеулер мен критерийлердің тізімі басқару шешімін қабылдау процесінде қойылған проблема мен мақсатқа тікелей байланысты. Дегенмен, олардың тізімі шексіз болуы мүмкін, сондықтан баламаларды таңдау үшін критерийлер мен шектеулерді таңдау әдістерін анықтайтын менеджердің біліктілік деңгейі маңызды. Болашақта басқару шешімін қабылдау үшін баламалардың құрамын анықтаудың дұрыстығы критерийлер мен шектеулердің белгілі бір құрамының дұрыстығына байланысты.

Үшінші кезең-басқару шешімінің нұсқаларын әзірлеу жағдайын бағалау. Шектеулер мен критерийлер тізбесін анықтай отырып, шешім қабылдаушы адам тізімді анықтауға және баламаларды таңдауға көшеді. Бұл жағдайда келесі сұрақтарға жауап беру керек: шешім нұсқаларының жеткілікті тізімі жасалды ма? Әзірленген шешім нұсқалары қаншалықты сапалы? Басқарушылық шешімдерді әзірлеудің барлық қажетті әдістері қолданылды ма? Бұл кезеңді тиімді іске асыру менеджер мен шешім қабылдау процесіне қатысатын персоналдың біліктілік деңгейіне де байланысты. Басқарушылық шешімдерді әзірлеудің әртүрлі тәсілдері мен әдістерін білу және барабар қолдану нәтижелерді қажетті баламалар жиынтығы түрінде алуға мүмкіндік береді. Талдау және балама таңдау сонымен қатар белгілі бір бағалау, талдау және болжау әдістерін қолданумен байланысты.

Басқару шешемін іске асырудың келесі кезеңі-ұйым мәселесін шешудің орындалуын бағалау. Осы кезеңнің тиімді орындалуын қамтамасыз ету, ең алдымен, басқару шешімін іске асыру функциялары жүктелген ұйымның қызметкерлеріне байланысты. Орындалуын бағалау үшін менеджер міндеттердің

қаншалықты нақты бөлінгенін және олардың жұмысшыларға қаншалықты түсінікті екенін анықтауы керек.

Бұл жағдайда маңызды мәселе қызметкерлерді тиімді ынталандыру болып табылады, өйткені олардың жұмысының тиімділігі және сәйкесінше шешімді іске асыру осыған байланысты. Менеджер басқарушылық шешімді іске асыру үшін қызметкерлердің осындай құрамын таңдауы керек, олардың біліктілігі мен әлеуеті қабылданған шешімді сауатты жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Бесінші кезең-кері байланыс арналарын бағалау және басқару шешімінің орындалуын бақылау. Бұл жағдайда ұйымдағы байланыс жүйесінің тиімділігі және кері байланыс арналары арқылы берілетін ақпараттың сенімділігі маңызды рөл атқарады. Бұл процестердің барлығы ұйымның тиімді жұмыс істеуі мен дамуына жауап беретін Кәсіпорынның корпоративтік мәдениеті аясында жүзеге асырылады. Басқарушылық шешімнің іске асырылуын бақылауды жүзеге асыратын Менеджер орындалу барысы және оның нәтижелері туралы барлық қажетті ақпаратқа ие болуға, сондай-ақ алынған ақпараттың дұрыстығына сенімді болуға тиіс.

Шешім қабылдау нәтижесінің тиімділігін бағалау және қажет болған жағдайда оны арттыру бойынша ұсыныстар әзірлеу болып табылады. Басқару шешімдерінің тиімділігін бағалау ұйым қызметінің барлық аспектілерінің белгілі бір көрсеткіштерін талдау негізінде жүргізілуі керек. Жалпы, басқарушылық шешімнің тиімділігін бағалай отырып, менеджер сұрақтарға жауап беруі керек: басқарушылық шешім қаншалықты сапалы пысықталды? Шешімді іске асыру процесі қажетті ресурстармен (кадрлық, қаржылық, материалдық және т. б.) қамтамасыз етілген бе? Басқарушылық шешімді әзірлеу мен қабылдаудың жоғарыда қарастырылған кезеңдерінің әрқайсысын сәтті орындау қамтамасыз етілді ме?

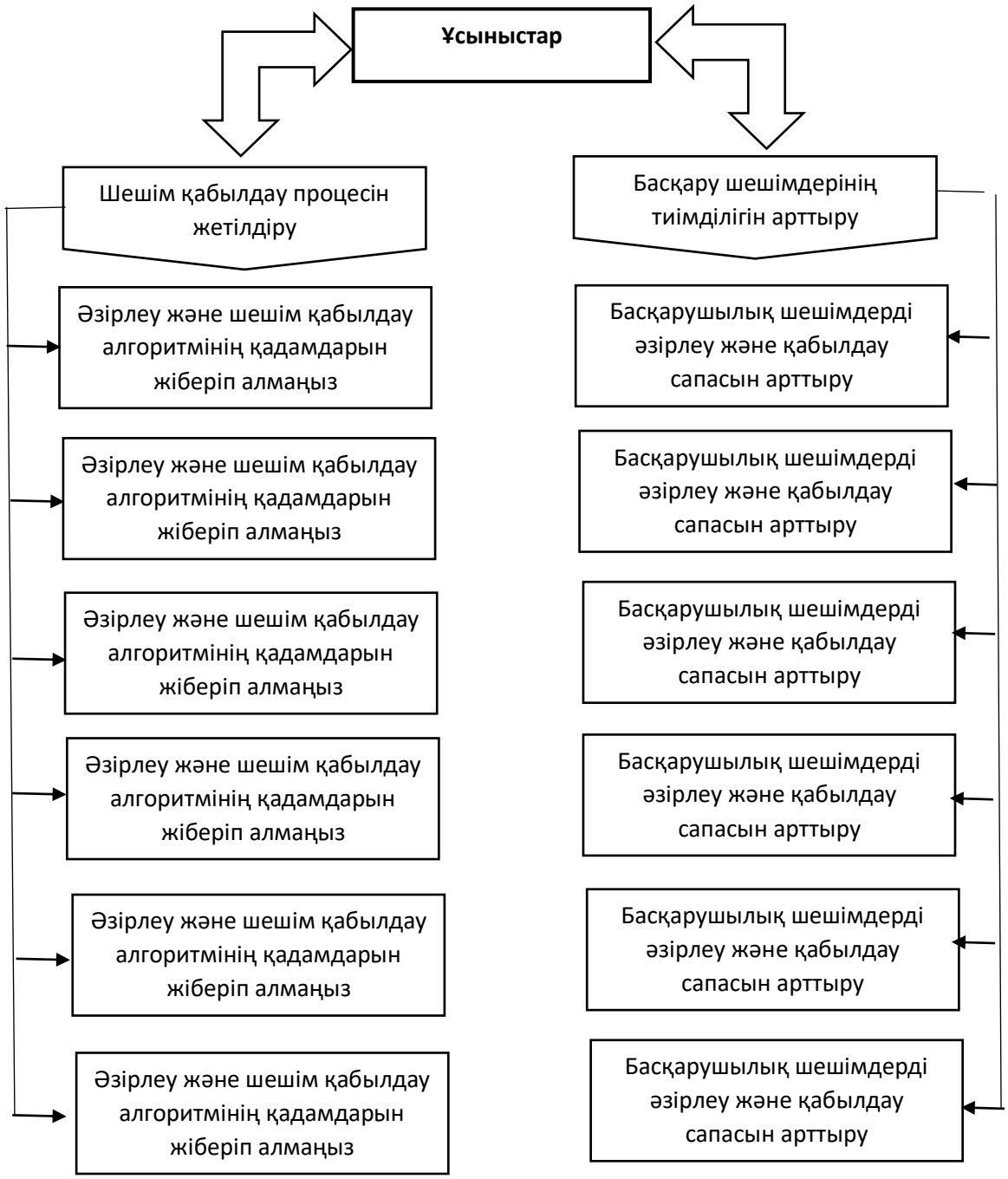
Басқару шешімін қабылдау процесі мен нәтижелерінің тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстарды әзірлеу кемшіліктерді анықтаудан басталуы керек. 1-суретте шешім қабылдау процесін жетілдіру және басқару шешімдерінің тиімділігін арттыру бойынша кейбір бағыттар көрсетілген [3].

Басқарушылық шешімдер қабылдау технологиясын жетілдіру жөніндегі бұл іс-шаралар негізінен менеджерлердің және шешім қабылдауға қатысатын басқа адамдардың кәсіби қасиеттерін дамытуға бағытталған. Мұндай іс-шаралардың негізгі идеясы-шығармашылық тәсілді қолдану және мақсаттарды нақты анықтай білу, проблеманы жан-жақты талдай білу, сондай-ақ шешім қабылдау алгоритмін ұстану, мүмкіндігінше көп баламаларды қарастыру және, ең бастысы, басқару шешімдерін қабылдау процесінде инновациялық және ғылымды қажет ететін технологияларды қолдану ұсынылады. Егер біз басқару шешімдерінің тиімділігін арттыруды қарастыратын болсақ, онда бұл саладағы ұсыныстар негізінен ішкі ұйымдық процестерді: коммуникацияларды, басқару жүйесін, корпоративтік мәдениетті, бақылау жүйесін жетілдіруге қатысты. Ұйымның барлық персоналының басқарушы кадрларын басқарушылық шешімдердің тиімділігін әзірлеу, қабылдау және бағалаудың ұсынылған алгоритміне бейімдеу әр түрлі білім беру процедураларын қолдана отырып біртіндеп жүргізілуі керек [4]. Персоналды басқару бөлімі шешім қабылдау технологиясын жетілдіру бойынша кадрларды оқыту бағдарламасын анықтауы керек.

Біз шешім қабылдау саласындағы кәсіби нұсқаушының көмегімен де, білім беру мекемелері базасында біліктілікті арттыру түрінде де келесі тақырыптар бойынша өткізілетін оқыту семинарларын пайдалануды ұсынамыз:

- шешім қабылдаудың ұтымды рәсімі;
- шешім қабылдауда шығармашылық тәсілді қолдану;
- мақсат қою және анықтау;
- басқару шешімдерін қабылдау процесіне қатысушылардың пікірлерін келісу;
- тиімді кері байланыс орнату [5].

Қорытындылай келе, біз ұсынған басқару шешімдерінің тиімділігін әзірлеу, қабылдау және бағалау алгоритмі осы саладағы жұмысты ұйымдастыруға, әр кезеңде мұқият бағалау және бақылау арқылы шешім қабылдау технологиясының тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретінін атап өтуге болады. Жоғарыда айтылғандай, шешім қабылдаудың барлық кезеңдері өзара байланысты және олардың біріндегі қателіктер басқару шешімін іске асырудың соңғы кезеңінде өрескел бұзушылықтарға әкелуі мүмкін. Сондықтан біз әр кезеңде жағдайды мұқият талдауды және сенімсіздік немесе жеткілікті ақпарат болмаған жағдайда алдыңғы кезеңге оралуды ұсынамыз. Сондай-ақ, біз басқарушылық шешімдердің тиімділігін бағалауға ерекше назар аударуды ұсынамыз, өйткені қол жеткізілген нәтиженің жоспарланған нәтижеге сәйкестік дәрежесін түсіну қателіктерді анықтауға және болашақта оларды болдырмауға мүмкіндік береді.



1- сурет. Шешім қабылдау процесін жетілдіру және басқару шешімдерінің тиімділігін арттыру жөніндегі бағыттар

Басқарушылық шешімдер қабылдау жөніндегі жұмысты ұтымды ұйымдастыру шешім қабылдауға және іске асыруға жұмсалған уақыт пен қаражатты қысқартады және ұйымның тиімді дамуына және алға жылжуына мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі

1. Анголенко, Н. И. Системное руководство организацией / Н.И. Анголенко. - М.: Экзамен, 2021. - 416 с.
2. Антонов, А. В. Системный анализ / А.В. Антонов. - М.: Высшая школа, 2023. - 456 с.
3. Балашов, А. И. Управление человеческими ресурсами / А.И. Балашов, И.Д. Котляров, А.Г. Санина. - М.: Питер, 2020. - 320 с.
4. Васин, С. М. Управление рисками на предприятии. Учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. - М.: КноРус, 2019. - 300 с.
5. Гапоненко, Т. В. Управленческие решения / Т.В. Гапоненко. - М.: Феникс, 2018. - 288 с.

ӘОЖ 331.108.54

Жепенов Б.К., магистрант
Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: **Имашев А.Б.,** доктор PhD, доцент
Астана қ., «Esil University» мекемесі

МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕЛЕРДЕГІ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДЫҢ ӘДІСТЕРІ

Андатпа.*Мақалада мемелекеттік мекемелердегі қызметшілерді ынталандыру жүйесінің тиімділігін бағалау әдістері қарастырылды. Сондай-ақ, ынталандыру жүйесінің нәтижелілігін бағалау тәсілдері айқындалды.*

Еңбекке ынталандыру жүйесінің құрылуы бойынша қызметті де қамтитын экономикалық қызметтің тиімділігін бағалауға экономикада бірнеше тәсіл атап көрсетіледі.

Бірінші тәсіл класссикалық экономикалық теорияға тән. Соған қарап, басқа бір экономикалық агенттің жағдайын ушықтырып алмай, екіншісінің жағдайын жақсарта алмайтын жағдайлар (Парето бойынша тиімділік принципі) экономикалық мінез-құлықтың тиімді критерии болып саналады. Тиімділікті бағалауға арналған тәсілдің мәні ресурстардың тапшылығында және экономикалық агенттердің жағдайының жақсаруы үшін альтернативті нұсқаларда пайдалану қажеттілігінде көрініс табады. Паретоның тиімділік принципін қадағаламау тек бір нәрсеге әкеледі - экономикалық ресурстарды толықтай пайдаланбау немесе оларды қолда бар технологиялар бойынша ойлағандай деңгейде пайдаланбау [1].

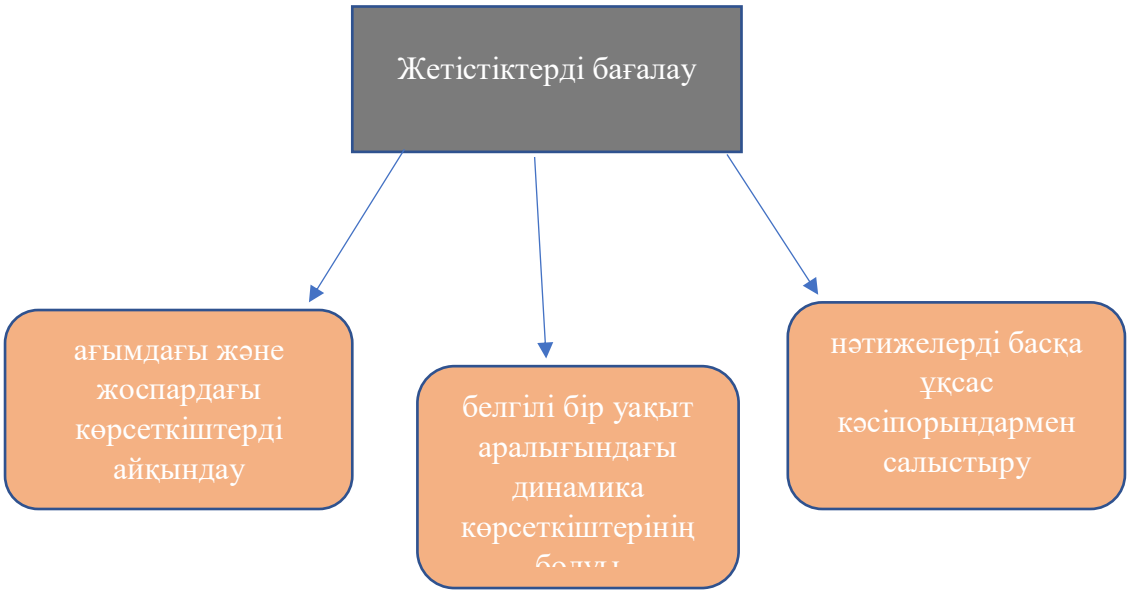
Тиімділікті бағалаудың екінші тәсілі шаруашылық субъектілердің қызметінің мақсаттарына және оның нәтижелеріне (мақсаттарды бағындыру шаралары ретінде), сонымен қатар, оларды алуға қажетті шығындарға аса назар аударады. Бірдей шығындар кезінде үлкен жетістіктерге жетуге мүмкіндік беретін немесе бірдей нәтижеде барынша аз шығын келтіретін мақсатқа жеткізетіні тиімді тәсіл болмақ. Егер қызметтің нәтижесін әсер түрінде қарастырсақ, аталмыш тәсілдегі тиімділік әсердің алуға қажетті шығындардың қатынасына тең болады. Бір дана шығынға үлкен әсер берілген сайын бірдей жағдайда шаруашылық қызметтің тиімділігі арта түседі.

Тиімділік = Әсер/Шығындар (2)

Егер де бірінші тәсіл экономикалық қатынастар үрдісінде өндірісті арттыруға арналған мүмкіндіктердің барлығы қолданылғанының қадағалайды. Ал екінші тәсілде тиімділікті анықтауда әсерді нақты бағалаудың мүмкіндіктері мен шығындарының арқасында шаруашылық субъектінің практикасында кеңінен қолданыс табады. Осылардың арасынан еңбек өнімділігі, рентабельділік, қор сыйымдылығы және тағы да басқа көрсеткіштерді атап өтуге болады [3].

Тиімділікті бағалаудың осындай тәсілін қолдану барысында экономикалық қызметте кім қызығушылық танытатыны, мақсаты қандай екені, нәтижеге қол жеткізуге кететін шығындардың қандай формалары бар деген сияқты сұрақтар туындайды.

Тиімділікті бірнеше позицияларда бағалауға болады (1-сурет).



Сурет-1. Ынталандыру жүйесінің нәтижелілігін бағалау тәсілдері
Ескертпе: [2] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

Жалпы алғанда, еңбекке ынталандыру жүйесін бағалаудың кез келген түрі басшы тарапынан кәсіпорын алдына қойған негізгі мақсаттарына (табыс, нарық үлесі, тұрақты даму, әлеуметтік функцияларды орындау, т.б.) қол жеткізу тұрғысынан тиімділікке сараптама жасау керек.

Тиімділік оптимизациялаудың критерийлеріне қол жеткізумен анықталады, яғни, ағымдағы қызметтің қаншалықты мақсат етілген оптимумға қаншалықты өз нәтижелері бойынша сәйкес келетіні туралы сөз етіледі. Егер кәсіпорын табысын арттыруға бар күш-жігерін салса, онда жақын арада шекті шығындар шекті табыспен теңесетін оптимизацияның классикалық критерийін қолданылуы мүмкін. Практикада осындай нормативті тәсіл тиімділік деңгейін айқындайтын жетістік деңгейі мен қызмет көрсеткіштері бойынша жоспарлы тапсырмалар түрінде көрініс табады. Ұқсас экономикалық агенттердің арқасында жеткен көрсеткіштермен немесе белгілі бір уақыт аралығындағы тиімділік көрсеткіштерін салыстыру қызмет тиімділігін бағалаудың альтернативті нұсқасы болып саналады.

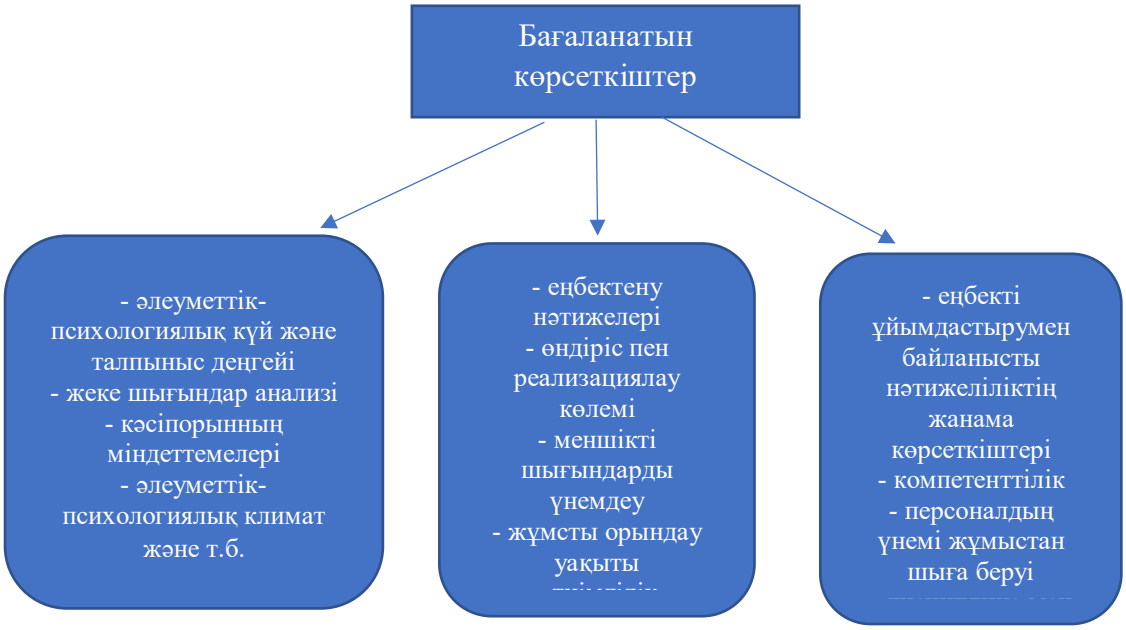
Қызметкерлерді ынталандыру жүйесінің тиімділігінің көрсеткіштеріне қойылатын жалпы талаптарды келесідей көрсетуге болады: көрсеткіштер кәсіпорын және персоналдың алдына қойылған функциялар мен тапсырмаларға сәйкес келуі керек; көрсеткіштер өлшеуге болатын және салыстырмалы түрде көрініс табуы тиіс; көрсеткіштер фактордан әсерді персоналды ынталандыру жүйесінен еңбек нәтижелілігіне әсер етуші басқа факторлардан ажырата алуы керек; көрсеткіштер ағымдағы ынталандыру жүйесінің барлық элементтерін бағалауға мүмкіндік беруі қажет; ақпарат жинау мен көрсеткіштерді талдау қаржы және уақыт жағынан көп шығын шығармау керек.

Ұйымның маманданған қызметіне, қызметкерлердің бөлек категорияларына, ұйымдағы еңбекке ынталандыру жүйесінің жағдайы туралы ақпаратты сараптау мен жинау жүйесінің болуына, басқару органдарының квалификациясына байланысты ұйымда қызметкерлерді ынталандыру бағалау жүйесінің әр түрлі көрсеткіштерін қолдануға болады.

Қызметкерлерді ынталандыру жүйесін бағалау көрсеткіштерін формализациялауына қарап, оларды осылай бөледі: сапалы (ынталандыру мәселелерін анықтауға бағытталған, мысалы, қызметкерлердің қанағаттанғанын ретті нөмірленген шкалалар арқылы өлшейді); сандық (сандық бағалау үшін база құрады).

Бағалаудың мақсаттары бойынша: мақсат пен міндеттерге жету, технологияларды орындау нақытылығы; қызметкердің квалификациясы; ынталанудың деңгейі, қызметкердің мақсатты функциялары; қызметкердің жеке қасиеттері; персоналдың моральды-психологиялық жағдайы.

Бағаланатын көрсеткіштердің затына орай, 2-суретте көрсетілген бағалау көрсеткіштерінің 3 категориясын көруге болады.



Сурет-2. Қызметкерлерді ынталандыру жүйесіндегі бағаланатын көрсеткіштер
Ескертпе: [3] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

Ынталандыру жүйесінің әлеуметтік тиімділігін 3 топқа бөлінетін көрсеткіштер жүйесі арқылы бағалайды [3].

Ұйымдағы қызметкерлердің еңбегін сипаттайтын көрсеткіштер: моральды-психологиялық климат; кәсіпорын ұйымындағы жан-жал деңгейі;

- қызметкерлердің өз жұмысына көңілі толуы; шығармашылық операциялардың меншікті салмағы; қызметкерлердің науқастану деңгейі; қызметкерлердің жарақаттану деңгейі; еңбек пен демалыс режимдерінің рациональдылығы; ұйымдағы ішкі мәдениет.

Қызметкерлердің квалификациясын сипаттайтын көрсеткіштер: қызметкерлердің жалпы білім деңгейі; қызметкерлердің маман ретіндегі деңгейі; кадрдың квалификация деңгейі.

Еңбек ұйымының көрсеткіштері: еңбек дисциплинасы; орындаушылық дисциплина; басқарудағы қызметкерлердің қатысуы (басқарушылық шешімдерді қабылдау және өңдеу); ұйым деңгейі мен жұмыс орындарының қаншалықты қамтылғаны; қызметкерлердің еңбекке деген белсенділігі; формальды және бейформальды құрылымдардың арақатынасы.

Қандай да бір құбылыстардың жағдайы немесе деңгейін сипаттайтын ынталандыру жүйесінің әлеуметтік тиімділігінің көрсетілген көрсеткіштері статистикалық болып табылады. Оларды әлеуметтік құбылыстардың дамуын сипаттайтын динамикалық көрсеткіштер толықтыра алады. Іс жүзінде жеткен нәтижелер мен қарапайым нәтижелерді салыстыруға болады, бұл өз кезегінде берілген ұйымдағы әлеуметтік өзгерістер дәрежесін көрсетеді. Бірақ, әлеуметтік нәтижелерді бағалау ұйымның талап етілетін әлеуметтік даму деңгейін бейнелейтін қоғамдық маңыздылығы бар көрсеткіштерді іс жүзінде жеткен көрсеткіштермен салыстыруға мұқтаж.

Ынталандыру жүйесінің әлеуметтік тиімділігінің көрсеткіштерін экономикалық және статистикалық есептілік, қызметкерлерді сауалнамадан өткізу, эксперттілікті басшылыққа алып бағалау әдістері арқылы анықтайды.

Ынталандыру жүйесіне талдау жасауға, оның функционалдылығында қандай да бір ақау пайда болған кезде ескертуге, ынталандырудың тиімсіз себептерінің бетін ашуға, ғылыми негізделген енгізулерді іске асыруға және оның жұмысын барынша жақсартуға ынталандыру жүйесінің тиімділігінің көрсеткіштерінің анализі көмектеседі.

Жоғарыда аталғандарды қорытындылай келе, ынталандыруды нақты жағдайдағы адамның іс-әрекетінің бағыты мен белсенділік деңгейін сипаттайтын күй ретінде анықтайды. Осы орайда мотив бір нәрсені жасауға объективті қажеттілік немесе себеп ретінде көрініс табады. Ынталандырудың сипаты мен мәнін анықтау барысында адамның кезінде болып жатқан және іс-әрекетін арнайы бағытқа бұратын үрдіс туралы баяндалады және қандай да бір жағдайда нақты әрекет етуге итермелейді.

Қызметкерлерді ынталандыру жүйесі ұғымын ұйым мен оның қызметкерлерінің жұмысының тиімділігін көтеруге ат салысатын басқару тәсілдерінің ең іске жарамдысы деп қабылдайды, оның үстіне өз жұмысын жетік орындайтын қызметкерлерді тауып, оларды кәсіпорыннан кетпейтіндей етіп ұстап қалу да жатады. Дұрыс құрастырылған ынталандыру жүйесі жұмыскерлерге еңбек міндеттерін сапалы орындауға мықты стимул береді, еңбек өнімділігінің артуына алып келеді, кәсіпорын саласына байланысты нарыққа шығатын өнім көлемінің прогрессивті түрде өсуі, сәйкесінше бұдан шығатыны кәсіпорын пайдасының ұлғаюы орын алады.

Ынталандыру жүйесінің іске қаншалықты жарамды екені экономикалық және әлеуметтік әсер етуші факторлар арқылы бағаланады. Іс жүзінде байқағанымыздай, көп жағдайда бағалау экономикалық көрсеткіштер арқылы білінеді. Алайда өзара байланыстағы әлеуметтік нәтижелерді еленбеген біржақты бағдарлау артынан бірқатар қателіктер жібереді, нәтижесінде кәсіпорын осының салдарынан пайда болған ликвидацияға қосымша шығын жұмсайды. Бағалаудың практикалық нәтижелеріне қол жеткізу үшін қолданылатын құралдардың санымен қатар, дұрыс қойылған мақсаттар, нәтижелер қалай қолданылатыны туралы түсінік те ерекше мәнге ие болмақ. Бағалау объектісі ынталандыру түснігін тест арқылы қол жеткізген көптеген деректер мен көрсеткіштер, практикалық бақылау кезіндегі ұйымның саласының анализі мен еңбек нәтижесін есепке алу қажет.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Мухамбетова Л. К., Турекулова Д. М., Бабошкина П. А., Тургаева А. А. Ұйымның персоналын басқару / 1 том. – Алматы, Эверо, 2018. – 57 б.

2. Позднышева, И. В. Мотивация персонала / И. В. Позднышева // Аллея науки. – 2020. – Т. 1. – № 9(48). – 261-267 бб.

3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева ; под ред. А.Я. Кибанова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 240 б.

Жанатов А.С.,
магистрант 2 курса специальности «Государственное местное управление»
Научный руководитель: ***Череева Б.Т*** *доктор phD,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. *Правовые аспекты развития современного общества представляют собой сложную и важную тему, требующую всеобщего внимания и изучения. Исследования в этой области позволяют понять влияние правовых норм и институтов на формирование современной социальной структуры, экономический прогресс и политическую систему. Они также раскрывают важность правовых гарантий гражданских прав и свобод, а также регулирование отношений между государством и обществом. Выявление и анализ этих аспектов позволяет сформировать более эффективную правовую базу для развития современного общества.*

В условиях современного общества правовые аспекты играют важнейшую роль в формировании социальных отношений, экономического развития и политической системы. Право регулирует функционирование общества, обеспечивает защиту человеческих прав и свобод, а также осуществляет контроль и баланс интересов различных социальных групп. Право регулирует функционирование общества путем установления правил, норм и законов, которые определяют поведение его членов. Законы и правовые нормы определяют права и обязанности людей, предпринимателей, государственных структур, а также организаций. Они также устанавливают порядок разрешения споров, обеспечивают защиту прав и свобод граждан, и дают основы для устойчивого развития общества. Правовые институты и органы обеспечивают исполнение правовых норм, контроль и наказание за их нарушение, тем самым формируя основу для стабильного и законного функционирования общества.

С ростом сложности социальных и экономических отношений правовые аспекты развития общества приобретают все большее значение. Правовая система становится механизмом, способствующим стабильности и прогрессу. Развитие современного общества немыслимо без постоянного анализа и совершенствования правовых норм, их адаптации к изменяющимся условиям и вызовам. Эффективное управление и развитие общества во многом зависят от правовых институтов, обеспечивающих регуляцию социальных процессов и общественных отношений. На территории Казахстана существует ряд правовых институтов, играющих важную роль в обеспечении правопорядка и защите прав граждан. Некоторые из них включают в себя следующие организации: система судов и прокуратуры, Министерство юстиции, Национальный банк, комитеты и агентства, осуществляющие контроль и регулирование в различных областях, таких как комитет по национальной безопасности, комитет по инвестициям и развитию, и т.д. Важную роль Каждый из этих институтов имеет свои функции и обязанности в рамках законности и соблюдения конституционных прав граждан. Также выполнению права на территории Казахстана способствует гражданский кодекс, Конституция и законодательные акты Казахстана. Они регулируют общество и способствуют его развитию следующим образом:

a) Гражданский кодекс Казахстана: Устанавливает основные правила и принципы обеспечения гражданских прав и свобод граждан и юридических лиц, а также регулирует имущественные и личные неимущественные отношения между субъектами права, такими как договоры, собственность, обязательства, возмещение ущерба, и другие.

b) Конституция Казахстана: Определяет основы государственной системы, принципы организации власти, гарантирует основные права и свободы граждан, а также устанавливает принципы равенства перед законом, закрепляет систему распределения власти между различными органами власти.

c) Законодательные акты представляют собой правовые нормы и правила, принимаемые парламентом, правительством или другими государственными органами. Они регулируют различные сферы общественных отношений, такие как экономика, социальное обеспечение, образование, здравоохранение и т.д., обеспечивая надлежащее функционирование общества и его развитие.

Основной задачей права является контроль и выполнение социальной справедливости и благополучия населения через ряд механизмов и инструментов:

1. Гарантия прав и свобод граждан: Правовая система защищает основные права человека, такие как право на жизнь, свободу слова, соблюдение законов, а также равные возможности в образовании, занятости и т.д.

2. Регулирование социальных и экономических отношений: Законы и нормы регулируют отношения между людьми, предприятиями и государством, обеспечивая защиту интересов всех сторон и предотвращая злоупотребления.

3. Предоставление справедливого доступа к юридической помощи: Система юстиции обеспечивает каждому гражданину равный доступ к судебной защите, что помогает защитить их права и интересы.

4. Регуляция экономической деятельности: Законы о защите прав потребителей, монополии, антимонопольной политики и другие нормы права позволяют обеспечить честную конкуренцию и защиту интересов населения в экономике.

5. Социальная защита: Законы об обязательном медицинском страховании, пенсионном обеспечении, социальном обслуживании и другие социальные программы помогают обеспечить благополучие населения и защиту от социальной уязвимости.

Эти и другие методы правовой системы формируют основу для развития общества и процветания населения, гарантируя защиту и уважение прав и интересов граждан.

Развитие правовых аспектов в государстве обычно происходит посредством процесса законодательной деятельности, судебной практики и общественного участия. Вот несколько ключевых способов, которыми развивались правовые аспекты внутри государства:

1. Законодательная деятельность: Парламент, либо другие законодательные органы, принимают новые законы, изменения и дополнения к существующим нормативным актам, чтобы отразить изменения в обществе, экономике и технологиях.

2. Судебная практика: Решения судов определяют толкование закона в конкретных случаях. Представители правоохранительных органов и адвокаты также могут вносить свои толкования норм.

3. Международное право: Глобализация требует учета международного права при разработке национальных законов и механизмов правосудия.

4. Общественное участие: Важную роль в развитии правовых аспектов играет активное участие общественных организаций, академического сообщества и граждан в предложении изменений и улучшений законодательства.

5. Профессиональное развитие: Система обучения праву и подготовки специалистов в области права играет важную роль в развитии правовых аспектов, так как она формирует новое поколение юристов и экспертов для работы в правоохранительных органах, адвокатуре, судах и других институтах правовой системы.

Как результат, правовые аспекты в государстве развиваются в ответ на изменяющиеся обстоятельства и потребности общества. Поэтому очень важно продолжать изучение и анализ правовых аспектов, чтобы обеспечить соответствие закона и общественных интересов в современном обществе.

Список использованных источников:

1. www.gov.kz
2. https://www.zqai.kz/ru/node/12758 Правовые Аспекты в современном Казахстане.
3. https://bulletin-ir-law.kaznu.kz/index.php/1-mo/article/view/421
4. https://www.prlib.ru/ Правовые аспекты в экономической деятельности.
5. https://cyberleninka.ru/

Алибекова Н.З.
Магистрант 1 курса EMBA
«Госпитальный менеджмент».
НАО «Медицинский университет Астана».
г Астана.
Научный руководитель: ***Уажанов М.У.***
PhD, доцент кафедры ОЗ и менеджмента
НАО «Медицинский университет Астана»

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УСПЕХА

Аннотация

Данная статья рассматривает важность разработки уникального бренда для медицинской организации с целью привлечения и удержания клиентов, а также создания высокого уровня доверия и узнаваемости среди пациентов и общественности. В статье описывается процесс разработки бренда, начиная с анализа целевой аудитории и определения уникального предложения организации, и заканчивая созданием визуальной идентичности и разработкой коммуникационной стратегии. Представлены ключевые аспекты, которые должны быть учтены при разработке бренда, такие как профессионализм, качество медицинской помощи, инновации, этика и ответственность перед пациентами.

Введение: Корпоративный имидж медицинской организации играет ключевую роль в привлечении клиентов, укреплении доверия общественности и повышении репутации. В нашей современной информационной эпохе, где доступ к информации легко получить, создание и поддержание положительного восприятия становится необходимостью для медицинских учреждений. Давайте рассмотрим несколько важных аспектов формирования корпоративного имиджа, которые могут определить успех медицинской организации.

1. ***Определение миссии и ценностей:*** Первый и, пожалуй, самый важный шаг в формировании корпоративного имиджа - это определение миссии и ценностей организации. Четко сформулированные ценности и ясная миссия помогают установить основу для всех последующих шагов. Ценности представляют собой основные принципы, убеждения и идеалы, которые организация считает важными и на которых строится её культура и деятельность. В контексте медицинской организации ценности могут включать такие принципы как:

Профессионализм и качество: Предоставление высококачественной медицинской помощи, основанной на лучших практиках и стандартах.

Этика и честность: Соблюдение этических норм и принципов во всех аспектах деятельности, включая обращение с пациентами, коллегами и партнёрами.

Служение обществу: Ориентация на потребности и благополучие пациентов и общества в целом, а также вклад в улучшение здоровья и качества жизни людей.

Развитие сотрудников: Создание условий для профессионального и личностного развития сотрудников, поддержка их карьерного роста и достижения потенциала.

Миссия: Миссия организации определяет её основное предназначение и цель существования. Миссия медицинской организации может быть сформулирована следующим образом: "Предоставление высококачественной медицинской помощи населению, основанной на современных технологиях, профессионализме и человеческом подходе, с целью поддержания и улучшения здоровья наших пациентов и общества в целом." Эта миссия отражает основное назначение медицинской организации и её стремление к достижению высоких стандартов качества заботы о пациентах и служения обществу.

Разработка уникального бренда: Разработка уникального бренда для медицинской организации требует внимания к ряду ключевых аспектов, которые помогут выделить её на рынке и создать узнаваемый образ в глазах пациентов и общества. Вот несколько шагов, которые могут помочь в этом процессе:

Анализ целевой аудитории: Понимание потребностей, ожиданий и предпочтений целевой аудитории (пациентов, их семей, стейкхолдеров) является ключевым шагом. Это позволит определить, какие аспекты медицинской организации наиболее важны для вашей целевой аудитории.

Уникальное предложение: Определите то, что делает вашу медицинскую организацию уникальной и отличной от других. Это может быть особый подход к лечению, использование передовых технологий, высокий уровень заботы о пациентах или другие особенности.

Создание визуальной идентичности: Разработка логотипа, цветовой схемы, дизайна сайта и других элементов визуальной идентичности, которые будут отражать ценности и уникальность вашей медицинской организации.

Коммуникационная стратегия: Разработайте стратегию коммуникации, которая будет подчеркивать ключевые аспекты вашего уникального предложения и помогать установить эмоциональное соединение с вашей целевой аудиторией.

Стратегия онлайн присутствия: В наше время важно также иметь сильное онлайн присутствие. Разработайте стратегию для социальных сетей, контента на сайте, а также оцените возможности для онлайн рекламы и привлечения клиентов через интернет.

Поддержание и развитие бренда: После создания бренда важно поддерживать его и постоянно развивать. Это включает в себя регулярное обновление контента, взаимодействие с пациентами через социальные сети и другие каналы коммуникации, а также постоянное совершенствование качества предоставляемых услуг.

Разработка уникального бренда для медицинской организации требует внимательного анализа рынка, понимания потребностей целевой аудитории и креативного подхода к коммуникации с ней.

Позитивный имидж – полезный и ценный инструмент для позиционирования, развития и продвижения бизнеса. Он может как привлечь клиентов и партнеров, так и оттолкнуть. Правильно сформированный имидж увеличивает продажи и привлекает новых клиентов, готовых разделить идеалы компании.

Имиджем называют представления о компании, ее товарах или услугах. Это те впечатления и ассоциации, которые возникают при упоминании организации. Многие бренды имеют устойчивый имидж. Например, производитель BMW ассоциируется с немецким качеством, надежностью, безопасностью и комфортом. Общественность еще не видит новый продукт, но уже возлагает на него определенные ожидания, благодаря выстроенной имиджевой политике.

Отличия имиджа от репутации. Имидж – это образ, который на деле не отражает всех экономических, социальных и производственных характеристик компании. Представление о бренде может стремительно меняться, даже если в организации не будет никаких изменений.

Репутация – более устойчивая характеристика, формирующаяся на протяжении длительного времени. Она складывается из достижений и преимуществ компании.

Имидж завлекает потребителей, а репутация закрепляет их лояльность. Благодаря этим показателям клиенты годами делают выбор в пользу одних и тех же брендов, зная, что они «не подведут».

Отличия между имиджем и репутацией представлены на рисунке 1.

Имидж и репутация

Показатели	***Имидж***	***Репутация***
Соотношение объективность /субъективн.	Более субъективен, чем объективен	Более объективна, чем субъективна
Создание	Активное стремление фирмы, создать впечатление, не всегда соответствующее реальности	Заслуженная, завоеванная оценка деятельности фирмы общественностью
Связь с организацией	Легенда, миф	Непосредственная связь с результатами работы
Период создания и действия	Краткосрочный	Долгосрочный
Средства, инструменты создания	Внешняя атрибутика, символика	Профессиональная деятельность, реализованная социальная ответственность

Рис 1. Отличия имиджа от репутации[1]

Цель имиджа. Формирование имиджа фирмы имеет две главные цели:

-Создать на рынке нужное впечатление в соответствии с позиционированием компании.

-Повысить узнаваемость бренда.

Реализация этих целей обеспечит коммерческий успех, так как привлечет положительно настроенную аудиторию, готовую приобретать товары или услуги, а также квалифицированные кадры.

Имидж предприятия основан на внутренних и внешних проявлениях.

Рассмотрим каждый подробнее. Рис 2.

Внутренний-это корпоративная политика внутри компании, отношения сотрудников с руководителем и друг с другом. Она формируется из:

-образа руководителя – способ управления, личностные качества, профессионализм;

-образа сотрудников – культура общения и поведения;

-корпоративной культуры – обстановка внутри организации, условия труда и правила поведения на рабочем месте.

Внешний-это все действия, которые компания производит по отношению к внешнему миру, коммуникация с клиентами, партнерами. Внешний имидж имеет несколько составляющих:

-создание фирменного стиля – узнаваемый логотип, сочетание цветов, слоган;

-бизнес–репутация – позиционирование компании в отношениях с конкурентами и партнерами;

-разработка качественного продукта для повышения положительного имиджа.

Они состоят из особенностей каждого бренда, его задач и способа организации деятельности.

Рис. 2 Виды имиджа [1]

Факторы, влияющие на имидж организации. При создании положительного имиджа важен каждый фактор, который сказывается на общественном мнении. Если упустить хоть один момент, это может привести к потере доверия клиентов и неэффективности всей имиджевой стратегии в целом.

Организационная культура. Позиционирование начинается изнутри. Сотрудники должны разграничивать зону ответственности, иметь четкие представления о своих обязательствах и сроках их выполнения. Для эффективной работы всей системы, важно, чтобы персонал разделял идеи, ценности и принципы организации.

Экологическая безопасность. Формирование имиджа компании напрямую связано с качеством и безопасностью продукции. Если предприятие не загрязняет окружающую среду, не потребляет много природных ресурсов и использует современные технологии для производства, это положительно скажется на имидже и доверие к бренду будет расти. Потребители увидят, как производитель заботится об экологии, и будут ассоциировать его товары с безопасностью.

Качество, конкурентоспособность товаров и услуг. Чтобы компания была конкурентоспособной на рынке, ее услуги и продукты должны выделяться среди аналогов. Это достигается за счет цены, оригинальной подачи, уникального предложения, решения проблем потребителя.

Фигурирование названия организации в СМИ. Узнаваемость компании повышает уровень информированности потребителей о ее деятельности. Один из каналов позиционирования — предоставление информации в СМИ. Сюда относят не только рекламные предложения, но и обзоры на продукты, выступления членов компании в качестве экспертов, информационные новостные репортажи. Частое упоминание компании привлекает новых клиентов еще и благодаря уровню доверия населения к СМИ.

Эффективность управления. Этот фактор влияет на формирование внутреннего и внешнего стиля. Грамотное управление с внешней стороны располагает клиентов и партнеров к постоянному сотрудничеству, показывает, что они могут доверять компании. Грамотная внутренняя политика привлекает новых квалифицированных специалистов, что улучшает качество продукции. Эффективность управления достигается благодаря правильному распределению ролей и задач в системе[1].

2. Следующим важным аспектом является обеспечение высокого качества услуг и соблюдение всех стандартов безопасности. Это создает основу для доверия пациентов и укрепляет репутацию организации.

3. Визуальная идентификация: Разработка узнаваемого логотипа, цветовой схемы и других элементов визуальной идентификации помогает создать запоминающийся образ медицинской организации и делает ее более привлекательной для пациентов.

4. Коммуникация и внешние отношения: Эффективная коммуникация с пациентами и общественностью через различные каналы, такие как веб-сайт, социальные сети и пресс-релизы, играет важную роль в укреплении репутации организации и привлечении новых клиентов.

5. Обучение и развитие персонала: Инвестиции в обучение и развитие персонала помогают создать команду высококвалифицированных специалистов, которые смогут обеспечить высокое качество обслуживания пациентов и отражать ценности организации.

6. Социальная ответственность: Участие в социально значимых мероприятиях и благотворительных программах помогает укрепить репутацию медицинской организации как социально ответственной и заботливой.

7. Обратная связь и постоянное улучшение: Слушание отзывов пациентов и использование их для постоянного улучшения качества услуг помогает создать положительный образ организации и повысить удовлетворенность клиентов.

Заключение: Формирование корпоративного имиджа медицинской организации - это многоаспектный процесс, который требует внимания к деталям и постоянного развития. Последовательное выполнение ключевых шагов, начиная с определения ценностей и миссии и заканчивая постоянным улучшением качества услуг, поможет создать привлекательный и доверенный образ медицинской организации, что в конечном итоге приведет к успеху и процветанию организации.

Список использованной литературы

1. Имидж организации: как его сделать положительным. Интернет ресурс: https://www.calltouch.ru/blog/imidzh-organizaczii-chto-eto-kak-sozdat-polozhitelnyj-imidzh-kompanii-s-primerami/

Баймуканова Л.А.,
магистрант 2 курса ОП 6М04105 Менеджмент
Научный руководитель: **Кушебина Г.М.,** к.э.н.
Учреждение «Esil University», г. Астана

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА»

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические подходы сущности категории «мотивация», модель мотивации, условия и принципы мотивационного воздействия на персонал организации.*

Персонал организации как фактор производства в значительной степени определяет успех ее функционирования и развития, поскольку все остальные факторы лишь переносят свою стоимость на вновь создаваемый продукт, в то время как персонал способен создавать стоимость большую, чем стоит он сам. Персонал обеспечивает получение прибыли предприятием и соответственно требует повышенного внимания к себе.

В процессе осуществления организационных изменений и формирования стратегии организации обязательно затрагиваются вопросы работы с персоналом [1, с. 69].

Суть управления персоналом заключается в обеспечении достижения целей, ради которых создавалась организация. Как известно, главной целью управления любой организацией является обеспечение ее успешного функционирования и развития, а для коммерческих хозяйственных организаций (предприятий) критерием эффективности является получение прибыли. Таким образом, эффективная деятельность организации возможна только тогда, когда мотивационно-стимулирующие условия содействуют достижению организационных целей. Их влияние распространяется на действие персонала, профессионально-трудовая деятельность которого считается обязательным условием результативного функционирования организации в современных условиях.

Мотивация персонала, как одна из основных функций управления, в современных обстоятельствах, становится рычагом результативного достижения заявляемых организацией стратегических целей. [2, с. 36].

Генезис теоретических концепций о регулировании и содержании мотивационных процессов в сфере труда дает возможность утверждать, что направление вектора мотивационных воздействий менялось по мере социально-экономического развития общества. От первоначальной ориентации строго на повышение производительности труда, то есть стимулирование физической активности, мотивационные акценты постепенно смещались на закрепление сотрудников в организации, рост качества труда, стимулирование творческой активности и инициативы.

На ранних этапах развития менеджмента господствовал технократический подход, представлявший человека как придаток машины. По мнению сторонников этого подхода, основным фактором производства являются машины, а роль человека в производственном процессе сводится лишь к их обслуживанию. Если появляется возможность использовать машины без участия человека или при его минимальном участии (роботизация, автоматизация), то от услуг человека следует немедленно отказаться [1, с. 71]. Со временем на смену данному подходу пришли новые концепции; наиболее известны среди них концепции управления персоналом и управления человеческими ресурсами. По мнению их авторов, именно работники являются главным богатством организации и успех ее деятельности зависит от умения менеджеров раскрыть их творческий потенциал, мобилизовать его и направить на достижение целей организации.

Подходы к трактовке дефиниции «мотивация» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к пониманию сущности «мотивация»

Автор	Толкование
М. Мескон	«Мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации» «Мотивация – это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным влиянием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов. В процессе производственной деятельности мотивация позволяет сотрудникам удовлетворить свои главные потребности посредством выполнения своих трудовых обязанностей» [3, с. 47]
А.П. Егоршин	Мотивация представляет собой процесс побуждения человека к деятельности для достижения определенных целей [4, с. 457].

А.Я. Кибанов	Мотивация представляет собой внутренний процесс сознательного выбора человеком определенного типа поведения [5, с. 117].
О.С. Виханский и А.И. Наумов	Мотивация представляет собой совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые непосредственно побуждают человека к деятельности, а также задают границы и формы деятельности и непосредственно придают этой деятельности направленность, которая ориентируется на достижение определенных целей» [6, с. 133].

Таким образом, мотивация - это процесс побуждения себя и других к достижению личных целей или целей организации. Мотивация - процесс сопряжения целей организации и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих. Это система различных способов воздействия на персонал для достижения намеченных целей предприятия.

Трудовая мотивация - процесс побуждения работника к эффективному труду, в котором формируется трудовое поведение индивида, работника в соответствии с целями его работы, особенностями и условиями труда в организации.

На рисунке 1 представлена упрощенная модель мотивации.

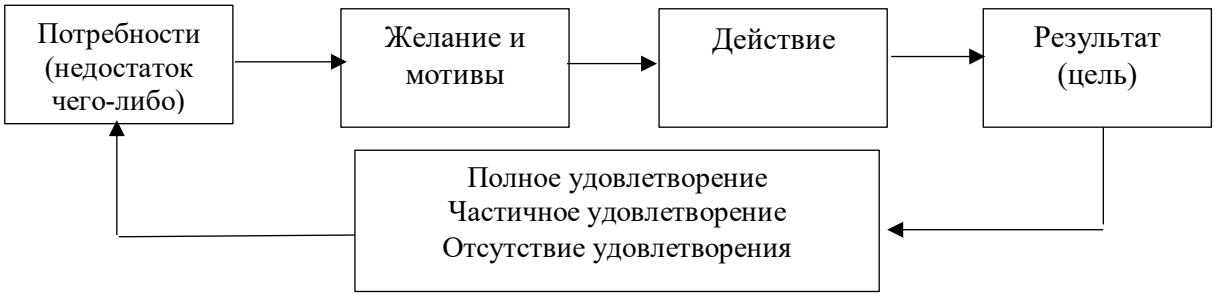


Рисунок 1 - Модель мотивации [7].

Потребность – ощущение отсутствия чего-либо (нехватка), необходимого для поддержания нормальной жизнедеятельности. Это состояние человека, выступающее источником его активной деятельности и создающееся нуждой, которую он ощущает по отношению к предметам, необходимым для его существования.

Трудовой мотив – это непосредственное желание сотрудника к деятельности (работе), связанное с удовлетворением его потребностей. Мотив труда сформируется в тех условиях, когда трудовая деятельность становится если не единственным, то главным условием получения блага. (Кибанов) Анализ вероятности достижения целей также имеет огромную значимость. Мотив труда, как правило, не формируется, если получение блага не требует особых усилий либо его очень трудно получить. Отметим, что сила мотива – это своеобразная степень актуальности той или иной потребности для сотрудника, чем сильнее стремления приобрести сама потребность в благе, тем активнее действия сотрудника.

В сфере управления персоналом под понятием трудовая мотивация подразумеваются:

- потребности и ожидания работника;
- меры, которые компания применяет по отношению к работнику для повышения эффективности его труда;
- вознаграждение, оплата труда работника.

Оценка состояния мотивационной среды с точки зрения ее влияния на формирование у сотрудника заинтересованности в работе в интересах организации, а также ее корректировка в нужном направлении, что является основной задачей руководителя.

В целом можно выделить следующие инструменты для мотивации, которые условно делятся на 4 группы:

- Условия труда. В эту группу включаются факторы, которые обеспечивают сотрудникам комфортную работу.
- Социальная поддержка. При помощи инструментов этой группы компания обеспечивает сотрудникам гарантии стабильности, уверенности в завтрашнем дне.
- Корпоративная культура - общекорпоративная система ценностей, позволяющая сотруднику чувствовать себя причастным к важной для себя группе людей, получать от нее признание собственного профессионализма.
- Возможность самореализации. В эту группу можно отнести все, что дает сотрудникам компании возможность карьерного роста, развиваться, достигать значимых для себя целей.

Существует ряд условий, которые должны быть сформированы руководителем в организации [8, с. 53] (рисунок 2).

Условия	Создание организационных, материально-технических и другие условий для выполнения тех или иных заданий
	Задания соответствуют индивидуальным способностям персонала
	Каждый сотрудник организации обязан знать, какой результат для данной организации является желаемым
	Результат труда обязан быть известен остальным сотрудникам организации
	Ожидаемые последствия должны быть связаны с необходимым результатом
	Вознаграждение должно распределяться справедливо и соответственно результатам
	Вознаграждение должно иметь ценность для человека
	Объективность оценки достигаемых результатов

Рисунок 2 - Организационные условия для мотивации персонала

Принимая во внимание вышесказанное, можно предположить, что основными принципами мотивационного воздействия руководителя на сотрудников организации являются:

- безопасность и техническая компетентность, то есть необходимо учитывать уровень профессиональной компетентности коллектива, а также особенности и стиль их взаимоотношений в коллективе, материальную и финансовую базу предприятия;
- вариативность, то есть использование разных способов удовлетворения потребностей сотрудников с различными мотивационными предпочтениями;
- культурное соответствие, например, обязательное оптимальное сочетание методов мотивационного воздействия руководителя на сотрудников с учетом его вовлеченности в концепцию социальных ролей, с его вниманием к культурным ценностям и характеру, национальным обычаям, нормам, традициям и др.

Список использованных источников:

1 Маврина, И. Н. Стратегический менеджмент [Текст] : И.Н. Маврина. – Екатеринбург : УРФУ, 2014. – С. 69

2 Кочеткова, А. И. Организационное действие и организационное моделирование. Психологические механизмы [Текст] / Кочеткова А.И. Кочетков П.Н. : учебник. – М.: Юрайт. 2016. в 3 ч., ч. 2. 386 с.

3 Мескон, М. Х. Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [Текст] : Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альбер, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2003. – С. 47.

4 Егоршин, А. П. Управление персоналом [Текст] / А.П. Егоршин. Учебник для вузов. – 4-ое изд. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – С. 457.

5 Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации [Текст] / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – С.117.

6 Виханский, О. С., Наумов А.И. Менеджмент [Текст] / О.С. Виханский, А.И. Наумов. Учебник. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2002. – С. 133.

7 Юрова, К. И. Понятие и значение мотивации персонала [Электронный ресурс]. – Электронный журнал «Уникальные исследования XXI века». – 2016. №9 (21). – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-znachenie-motivatsii-personala (дата обращения: 05.04.2024).

8 Аллин, О. Н. Кадры для результативного бизнеса. Подбор и мотивация персонала [Текст] / Аллин О.Н., Сальникова Н.И. – М.: Генезис, 2014. – 248 с.

Рамазан Д.Р.,
Магистрант 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Жуманова Б.К.,***
Учреждение «Esil University», г. Астана

РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В ПОСТРОЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМУННИКАЦОННОЙ СРЕДЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: *Обзор роли лидерства в создании эффективной коммуникационной среды в организации. Рассматривается влияние лидеров на формирование открытости, доверия и ясного понимания целей внутри коллектива. Подчеркивается важность личного общения, установления ясных ожиданий и вдохновения на коммуникативную активность сотрудников.*

В современном корпоративном мире роль лидерства в формировании коммуникационной среды становится все более важной и признанной. Лидеры не только определяют стратегические направления и цели организации, но и создают условия для эффективного обмена информацией и идей внутри коллектива. [1]

Первоначально, лидеры обеспечивают прозрачность и открытость в коммуникации. Они должны быть готовы слушать и воспринимать мнения и предложения своих подчиненных, а также активно делиться информацией о стратегических решениях и текущих задачах. Такой подход способствует повышению доверия и участию сотрудников в жизни организации. Кроме того, лидеры играют ключевую роль в установлении и поддержании корпоративной культуры, в которой ценится открытость, честность и уважение. Они выступают в качестве образца для других сотрудников, демонстрируя важность качественной коммуникации и конструктивного взаимодействия. [2]

Эффективное лидерство также включает в себя умение мотивировать и вдохновлять сотрудников на активное участие в коммуникационных процессах. Лидеры могут проводить тренинги по развитию коммуникативных навыков, поощрять коллективные дискуссии и обсуждения, а также создавать условия для формирования командного духа и сотрудничества. В целом, роль лидерства в построении эффективной коммуникационной среды в организации несомненно критически важна. Путем правильного лидерства можно создать атмосферу, в которой сотрудники чувствуют себя комфортно для выражения своих мыслей и идей, что в конечном итоге способствует достижению целей организации и повышению ее конкурентоспособности.[3]

Материалы и методы исследования. проведенного для статьи на тему "Роль лидерства в построении эффективной коммуникационной среды в организации", могут включать в себя следующие аспекты:

Литературный обзор: В начале исследования был проведен обширный литературный обзор академических статей, книг и других источников, связанных с ролью лидерства и коммуникации в организациях. Это позволило обозначить ключевые концепции, теории и подходы к данной теме.

Кейс-стади и примеры лучших практик: Исследование могло также включать анализ кейс-стади и примеров лучших практик из реальных организаций, чтобы проиллюстрировать концепции и теории, выявленные в ходе исследования.[4]

Вот несколько кейс-стади и примеров лучших практик, которые могут быть использованы в статье о роли лидерства в построении эффективной коммуникационной среды в организации:

1.Google известен своим открытым и инновационным подходом к коммуникации. Руководители компании, такие как Сундар Пичаи, часто выступают на публичных мероприятиях и общаются со своими сотрудниками через различные внутренние платформы, такие как "TGIF" (Thank God It's Friday) собрания. Это способствует открытости и прозрачности в коммуникации в организации.[5]

2.Toyota: Кейс-стади: Toyota славится своим принципом "обучение и совершенствование" (Kaizen), который подразумевает постоянное улучшение процессов и коммуникации. Руководители Toyota активно принимают участие в обучающих мероприятиях и программе "Голос сотрудников", чтобы стимулировать открытое обсуждение и обмен идеями внутри компании.[6]

Результаты и их обсуждение. Роль лидерства в построении эффективной коммуникационной среды в организации является критической для успеха и процветания организации в современном бизнес-мире. Результаты нашей статьи подтверждают, что лидеры, обладающие определенными качествами и навыками, могут существенно влиять на качество коммуникации внутри организации и достижение её целей.

В ходе исследования было обнаружено, что лидеры, проявляющие высокий уровень эмпатии, эмоционального интеллекта и способность эффективно строить отношения с сотрудниками, создают более открытую и поддерживающую среду для коммуникации. Эти лидеры часто выступают в роли фасилитаторов обмена информацией, стимулируют активное обсуждение и делают коммуникацию доступной для всех участников организации, независимо от их статуса или роли. [7]

Также важно отметить, что лидеры играют ключевую роль в создании прозрачной коммуникационной культуры. Они могут установить принципы открытости, честности и прямоты в общении, что

способствует повышению доверия между сотрудниками и уменьшению вероятности возникновения конфликтов. Кроме того, лидеры могут активно вовлекать сотрудников в процесс принятия решений и формирования стратегий, что способствует улучшению коммуникации и созданию ощущения принадлежности к общему делу. [8]

В обсуждении результатов также было выявлено, что лидерство играет важную роль в преодолении барьеров коммуникации. Лидеры, обладающие навыками по разрешению конфликтов, умеющие находить компромиссы и строить мосты между различными группами сотрудников, способствуют созданию единой коммуникационной культуры в организации.

В заключение, результаты нашей статьи подчеркивают важность развития лидерских навыков для эффективной коммуникации в организации. Лидеры, которые осознают свою роль в формировании коммуникационной среды и активно работают над её улучшением, способны создать благоприятные условия для сотрудничества, инноваций и общего успеха всей организации.

Список использованных источников:

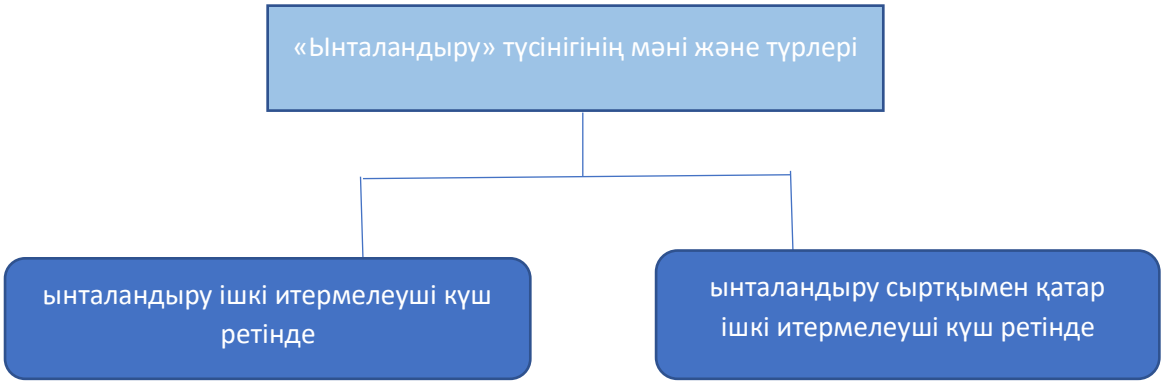
1. The Academy of Management Annals, 7(1), 1-60.
2. Brown, M. E., Treviño, L. K., & Harrison, D. A. (2005). Ethical leadership: A social learning perspective for construct development and testing. Organizational Behavior and Human Decision Processes, 97(2), 117-134.
3. Gardner, W. L., Avolio, B. J., Luthans, F., May, D. R., & Walumbwa, F. (2005). "Can you see the real me?" A self-based model of authentic leader and follower development. The Leadership Quarterly, 16(3), 343-372.
4. Northouse, P. G. (2018). Leadership: Theory and practice. Sage Publications.(4),142-150.
5. Басс, Б. М., & Аволио, Б. Дж. (2006). Трансформационное лидерство. Психология успеха. Москва: Манн, Иванов и Фербер.
6. Големан, Д., Боятцис, Р., & Макки, Э. (2007). Эмоциональный интеллект в руководстве. СПб.: Питер.
7. Кукушкин, Ю. А. (2015). Лидерство и коммуникации в управлении. Москва: ИНФРА-М.
8. Максвелл, Дж. К. (2010). 21 неоспоримый закон лидерства. СПб.: Питер.

Жепенов Б.К., *магистрант*
Астана қ., «Esil University» мекемесі
Ғылыми жетекшісі: ***Имашев А.Б.,*** *доктор PhD, доцент*
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ЖІКТЕЛУІ

Аңдатпа.*Мақалада мемелекеттік қызметшілердің еңбегін ынталандыру мәселесі бойынша мотивация жүйесі зерттеліп, отандық авторлардың пікірлері қарастырылды. Сондай-ақ, жалпы қызметкерлерді еңбегін ынталандырудың негізгі түсініктері айқындалды.*

Көпшілік арасында қалыптасқан ой-пікірлерге сәйкес, ынталандыру деген қандай да бір іс-әрекетке итермелейтін жақсы себеп [1]. Ынталандыруды жұмысқа баулитын негіз ретінде қарастыратын түсінік бүгінгі таңда психология, әлеуметтану, менеджмент және т.б. ғылымдарда ең кеңінен таралғаны және пәнаралық болып өз орнын тапты. Алайда, итермелеуші себептер бір-бірімен өзара ұқсас болғанымен, адамға қатысты сыртқы және ішкі болып бөлінеді (1-сурет).



1-сурет. “Ынталандыру” түсінігінің анықтамасын классификациялау
Ескерту: [2] әдебиет көзі негізінде құрастырылды.

Ұйымды дамытатын басты фактор болып табылатын қызметкерлерді ынталандырудың толық маңызын ұғыну үшін оған әсер ететін жолдарды классификациялап алу жұмысты жеңілдетеді. Адамның барлық қажеттіліктерін жеке адамның мінез-құлқының стартері ретінде көрсетуге болады. Бұл көшбасшы тарапынан мотивацияға бейімділікті көрсетеді. Мотивациялық процесті мақсатты деп атауға болады. Менеджерлер осы адамның мақсаттарын анықтайтын ынталандырулармен сипатталады. Осы мақсаттарды іске асыру мақсатты мінез-құлық арқылы қажеттіліктерді қанағаттандырудың көрінісі болып табылады. Қызметкерлерді еңбек қызметіне ынталандыру кезінде басшылық ынталандыруға негізделеді, бұл қажеттілікті жүзеге асыратын әрекетке түрткі болады.

Көптеген зерттеушілердің пікірінше, адамның ішкі талпынысын оятатын ынталандыру түрлері адамның қажеттіліктері мен оларды қанағаттандыруды қалау адамды әрекетке итермелейтіндіктен, нақты әрі мағыналы болып саналады. Ал сыртқы ынталандыру түрлеріне келер болсақ, олар тұлғаның ішкі күйіне қатысты призмадан өтеді. Осыған орай, осы дипломдық жұмыста адамның еңбек белсенділігіне мән беретін ішкі мотивтер туралы сөз қозғайтын боламын.

Осылайша, ынталандыру - іс-әрекетке итермелеу, яғни, біріншіден, тұлға қажеттіліктерін реализациялау, ал екіншіден, осы қажеттіліктерді өтеу кезіндегі материалды немесе рухани, сонымен қатар, объектіге түсінікті болатын жалпы қажеттіліктерді нақтылау.

Аталмыш түсінікке сипаттама төмендегі кестеде көрсетілген.

Кесте -1. «Ынталандыру» түсінігінің әр түрлі мағыналары

«Ынталандыру» түсінігінің мәні	Авторлары
1	2
Ынталандыру ішкі итермелеуші күш ретінде	Галиева А. Х.
Ынталандыру - қандай да бір әрекетті орындауға және адамның қалауына әсер ететін саналы, жартылай саналы, тіпті бейсаналы талпыныс немесе ішкі қажеттілік	Толысбаев Б. С.
Ынталандыру - адам соның әсерімен әрекет ететін ішкі талпыныс	Каменова М. Ж.

Ынталандыру - қажеттіліктерді реализациялаудағы сәтті аяқталған бейне, яғни ол әрекет етуге шақыратын ішкі күшке айналады.	Лесбаева Г. Т.
Ынталандыру ішкі және сыртқы итермелеуші күш ретінде	Тактаров Г. А.
Ынталандыру - адамға нақты әрекеттер жасатқызатын ішкі және сыртқы күштер	Омарова А. Т.
Ынталандыру - субъектінің белсенділігін қалыптастырушы және оның бағытын анықтаушы ішкі және сыртқы күштердің жиынтығы	Жуманова Б. К.
Ескертпе: автормен әдебиет көздері негізінде құрастырылды.	

Ынталандыру процесі іс-әрекетті активизациясын бейнелейтін нақты мақсатқа бағытталған физикалық қажеттіліктерден бастау алады.

Барлық адамдарды бір сипатта жіктеу мүмкін емес, тек адами мотивтерді жіктеудің мысалын талдауға болады [2]:

- алғашқы мотивтер, әдеттегі физиологиялық, туа біткен мотивтерді жатқызуға болады;
- жалпы мотивтер - қызметкердің ұйымдық қылығын түсіндіретін мотивтер;
- екінші реттік мотивтер ең маңызды болып есептеледі. Олар жоғарылау мен нақтылау концепцияларымен тығыз байланысты.

Адамның барлық қажеттіліктерін жеке-дара индивидтің қылығының бастауы десек те болады. Себебі, дәл осы тұста менеджердің қаншалықты қабылдайтынын көруге болады. Ынталандыру үрдісін арнайы бағытта екенін де ескеру қажет. Менеджерлер индивидтің мақсатын айқындайтын стимулдарын сипаттайды.

Қарастырылып отырған мақсаттарды жүзеге асыру - арнайы бағытталған мінез-құлық арқылы қажеттіліктерді қанағаттандырудың айнасы. Қызметкерлерді еңбекке баулу кезінде басшы қажеттіліктерді жүзеге асыратын, әрекет етуге итермелейтін стимулды негіз етіп алады.

Еңбек мінез-құлығы мотивтерінің компоненттерін ажырату [3]:

- еңбек ету арқылы қанғаттандыруға болатын қызметкердің қажеттіліктерді байқауы;
- еңбегі үшін қол жеткізген сыйақы сипаттамасы;
- қажеттіліктерді реализациялау үрдісі мен жақсы жақтарын қанағаттандыратын сыйақыммен байланысы туралы сипаттама.

Уәде етілген сыйақыны алу үшін қызметкер қандай мінез-құлықты таңдайтынына өзі шешім қабылдайды. Қажеттіліктерге орай тұлғаның жұмысқа деген ынтасы күшейеді немесе азаяды.

Ынталандыруға деген қазіргі заманғы көзқарас екіге бөлінеді: біріншісі - ынталандыруды субъективті-тұлғалы деңгейде; екіншісі - ұйымдық-басқарушылық деңгейде қарастыру.

Бірінші тәсілге жүгінсек, ынталандыру екі жақты түсіндіріледі:

- қызметкер тұлғасының оның белсенділік деңгейі арқылы ынталандыру құрылымын, факторлары және жағдаяттарды бейнелейтін статикалық сипаттамасы;
- мотивтердің пайда болуына әкелетін ішкі және сыртқы күштердің өзара әрекеттесуіне байланысты ішкі үрдістерді көрсете алатын тұлғаның динамикалық сипаттамасы.

Екінші тәсіл ұйымдық-басқарушылық деңгей бойынша ынталандыру аспектілері келесідей:

1) әсер ету деңгейінің әсерін нақтыламай адамға сыртқы әсер ету. Алайда бұл жердегі ынталандыру түсінігі мотивтің адамның белсенділігін білдіретін ішкі оятушы күш екеніне қарама-қайшы келеді;
2) басқару функциясы ретінде. Дәстүрлі түсінікке сәйкес, басқару қызметінің нақты әрі күрделі түрлері;
3) басқару тәсілі ретінде.

Көптеген мамандар ынталандыруды бизнеске қажетті марапаттар төленуіне негізделген құрылымдалған жүйе деп атайды. Сәйкесінше, қызметкерлерде еңбектенгені үшін жалақысын ұлғайтуға мүмкіндік болады.

Ары қарай еңбекке деген қызметкерлердің ынталануының белгілерін атап өтеміз:

- қызметкерлердің әрекетінің саналылығы;
- жеке тұлға ретіндегі қажеттіліктерінің қанағаттануы, жасалған жұмыстан қуынш сезімін алуы;
- еңбектегі өз қабілеттерін көрсете алу мүмкіндігі;
- ұйымның жақсаруы үшін өзіндік ой-пікірінің қалыптасуы;
- кәсіпорындағы қызметкердің өзін маңызды және керек екенін сезінуі;
- қызметкердің барлық мақсаттарының орындалуы;
- жұмыс орнындағы қызметкердің жетістігінің мойындалуы;
- ақпараттың жалпыға бірдей қолжетімділігі;
- өздік бақылаудың ең жоғарғы деңгейі;
- қызметкерлерді аттестациялауды уақытылы өткізіп тұру;

- жаңа білімге ұмтылыс;
- жеке жауапкершілік алуға бостандық.

Ынталандырудың басты мақсаты - іс-әрекетке бақылау жасау мен орындалған жұмыс үшін марапатқа ие болу. Материалды және рухани стимулдар да бар. Кез келген қызметкердің нақты қажеттіліктер жиынтығы болады. Осы қажеттіліктер қызметкердің еңбек мінез-құлығының қалыптасуына себеп болып табылады.

Қолданылған әдебиеттер:

4. Мухамбетова Л. К., Турекулова Д. М., Бабошкина П. А., Тургаева А. А. Ұйымның персоналын басқару / 1 том. – Алматы, Эверо, 2018. – 57 б.
5. Маслова В. М. Персоналды басқару: ЖОО-лара арналған оқулық / В. М. Маслова. 4-басылым. – Мәскеу: Юрайт баспасы, 2021. – 111 б.
6. Галиева А. Х. Организационное поведение: Учебное пособие. – Алматы: Эверо, 2022. – 214 б.

Кайрешев Р.С.,
студент 2 курса специальности «MBA»
Научный руководитель: ***Кушебина Г.М****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ПЕРЕВОЗОК ЗЕРНОВЫХ ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ ИЗ КАЗАХСТАНА В КИТАЙ

Аннотация. *В статье анализируется роль пограничных станций Достык и Алтынколь в логистике зерновых грузов по направлению Китая. Описываются технические и технологические проблемы, связанные с транспортировкой грузов. Обращается внимание на перспективы развития торговли зерновыми культурами между Казахстаном и Китаем через новые железнодорожные проекты и современные логистические решения.*

В свете недавних экономических изменений в Казахстане, затронувших все сферы деятельности, в том числе и производство, казахстанские предприятия вынуждены приспосабливаться к новым условиям ведения коммерческой деятельности. Учитывая усиливающийся спрос на отечественные товары, перед казахстанскими предпринимателями возникла необходимость в освоении новых рынков сбыта, одним из которых является Китай.

В настоящее время важную роль в транспортной системе Казахстана в качестве основных транспортных хабов с Китаем занимают пограничные станции Достык и Алтынколь.

Казахстан является одним из ведущих мировых производителей пшеницы по объемам производства. Объём получаемых зерновых культур обеспечивает как внутренний рынок, так и поддерживает высокий экспортный потенциал [1]. Согласно рисунку 1, представленному ниже, среди основных сельскохозяйственных товаров, экспортируемых из Казахстана, являются пшеница, семена льна, подсолнечника, а также отходы переработанных злаковых или бобовых культур [2].

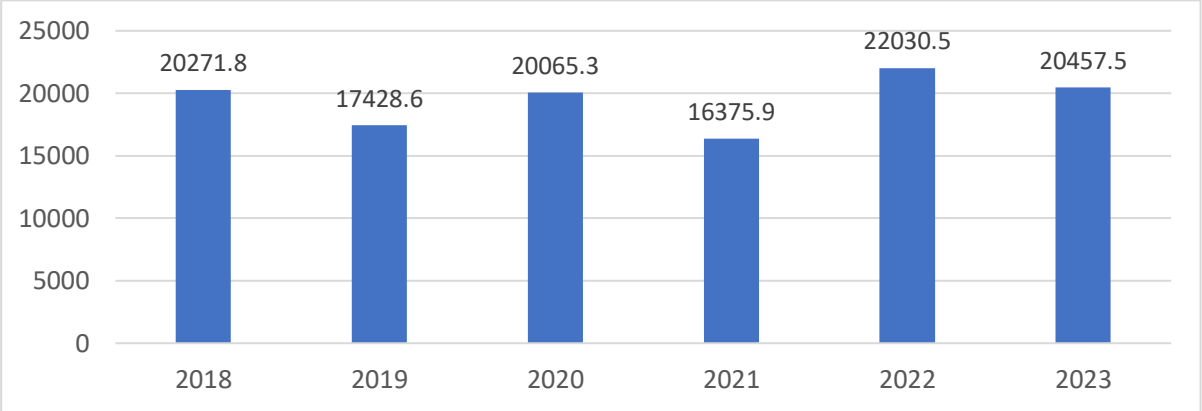


Рисунок 1 – Валовый сбор зерновых культур, тыс. тонн

Представленная графика отображает объёмы валового сбора зерновых в 18,5 млн. тонн ежегодно. Учитывая производство, превышающее внутреннее потребление, экспортный потенциал составляет порядка 7-8 млн. тонн зерновых в год.

Из рисунка 2 следует, что отправки вагонов в направлении Китая имеют заметный тренд на увеличение, продолжающийся с 2017 года, с пиковыми значениями в 2020 году. Резкий спад вагоноотправок вызван введением карантинных мер, связанных с ростом заболеваемости SARS COVID на территориях Республики Казахстан и Китайской народной республики [3].

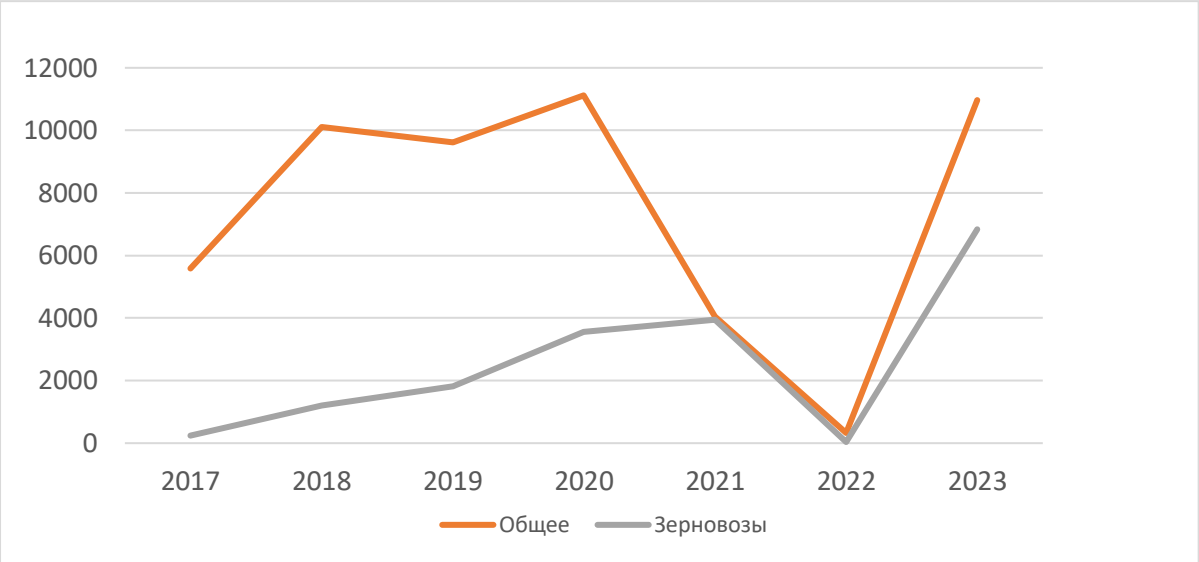


Рисунок 2 – Вагоноотправки зерновых грузов в направлении Китая, единицы

2022 год показывает о практическом приостановлении отправок вагонов. В 2023 – 2024 годах заметна тенденция увеличения вагоноотправок в сравнении с 2020 годом до уровня максимальных значений [4].

С 2020 года заметен рост (отображенный на рисунке 3) использования специализированного парка, а именно зерновозов. В 2021 году зафиксирован рекорд использования зерновозов с максимальными значениями более в 97%. 2023-2024 годы указывают на использование зерновозов со средним значением в 65% [5].

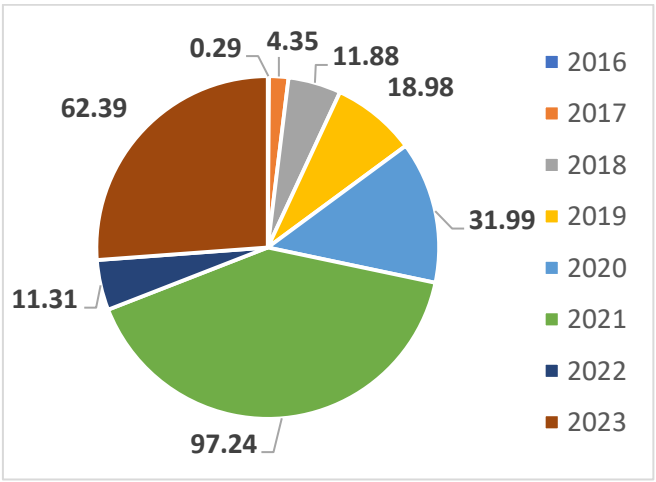


Рисунок 3 – Структура зерновозов от общего количества вагонов, направленных в Китай, в процентах

Увеличение доли транспортировки в зерновозах по сравнению с крытыми вагонами или контейнерами, обусловлено экономией средств грузоотправителей.

Проблематика

Основным предназначением станций Достык и Алтынколь является прием, отправка, обработка транзитных поездов. Сложность в пересечении границы между Республикой Казахстан и Китайской Народной Республикой заключается в различии ширин железнодорожных дорог двух стран. Для эффективного перемещения грузов и пассажиров через границу требуется применение дополнительных мер, в части перестановки колесных пар, координации операций и стандартов между железнодорожными администрациями [6].

Основные факторы, препятствующие эффективной работе станций:

- Задержка поездов китайскими таможенными службами;
- Большая сортировочная работа по подбору вагонов и их собственников;
- Занятость контейнерных площадок и подъездных путей простаивающими вагонами в ожидании частных порожних вагонов;
- Неоперативное управление вагонопотоками;
- Излишние операции, связанные с оформлением и обработкой документов;
- Нехватка маневровых локомотивов;

- Несогласованность режимов работы таможенных, санитарно-карантинных служб с казахстанской стороны.

Вышеуказанные факторы показывают проблемы технического, технологического характера. Решением проблем с пересечением границы послужит расширение узких мест в инфраструктуре, внедрение электронного документооборота между участниками перевозочного процесса, государственными органами на казахстанской и китайской сторонах [7].

Заключение и возможности

В 2023 году Казахстаном в Китай поставлено более 2,2 млн. тонн зерновых грузов, что в 3 раза больше, года ранее. Потенциал экспорта зерновых культур в направлении Китая велик, однако полноценно использовать данную возможность в полной мере ограничивают логистические проблемы [8].

Решением имеющихся проблем, в том числе отсутствия второго пути, выступила работа по строительству железной дороги. Так, 17 ноября 2022 года в Карагандинской области началось строительство железнодорожного участка Достык – Мойнты в рамках Национального проекта «Сильные регионы - драйвер развития страны» [9].

Между Казахстаном и Китаем достигнуты договоренности о строительстве еще одной новой железной дороги, изображенной на рисунке 4, на основе существующего автомобильного перехода Бахты/Покиту – Тачэн.

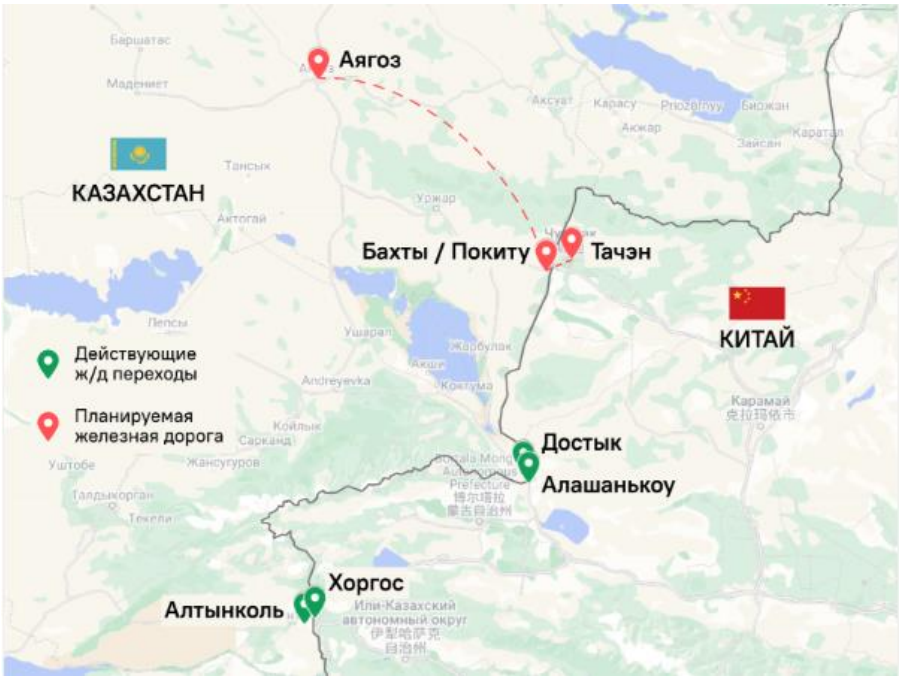


Рисунок 4 – Существующие и перспективные железнодорожные переходы между Республикой Казахстан и Китаем

Данный проект предусматривает, как строительство железнодорожной ветки от Аягоза до города Тачэн, так и строительство третьего железнодорожного пропускного пункта Бахты – Покиту, и создание терминальных мощностей приграничной зоны [10].

Учитывая перспективы развития и принятия современных решений в логистике, по оценке экспертов, экспортно-импортный потенциал по зерновым культурам двух стран может составлять до 10 млн. тонн в год.

В процессе выхода на зарубежные рынки, применение современных логистических подходов поспособствует оптимизации, дистрибуции товаров и снижению затрат, связанных с перемещением продукции.

Список использованных источников:

1. Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Главная страница/МСХ РК/Пресс Центр/Новости - Экспорт сельхозпродукции в Китай вырос в два раза. https://www.gov.kz/memleket/entities/moa/press/news/details/645231?lang=ru

2. Мукомолье стран Центральной Азии [Конференция Agricom 2023]: материалы конф./ [Халикова Е.] – 2023, Астана, 2 марта 2023 – 8 стр.

3. Eldala.kz [Электронный ресурс]. – Главная страница/Новости/Элеваторы - Казахстан приостанавливает погрузку зерна в Китай. https://eldala.kz/novosti/ehlevatory/11844-kazahstan-priostanavlivaet-pogruzku-zerna-v-kitay

4. Eldala.kz [Электронный ресурс]. – Главная страница/Новости/Зерно - Создать с Китаем комиссию по транспортировке зерна просят в Казахстане. https://eldala.kz/novosti/zerno/18828-sozdat-s-kitaem-komissiyu-po-transportirovke-zerna-prosyat-v-kazahstane

5. Организация перевозок зерновых культур зерновозами в КНР [Конференция Agricom 2023]: материалы конф./ [Елюбаев С.] – 2023, Астана, 2 марта 2023 – 6 стр.

6. ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – Главная страница/Пресс-центр/Пресс-релизы - Экспортные перевозки контейнеров. https://company.rzd.ru/ru/9397

7. Жуматаев А.Р. Итоговый отчет по теме: «Анализ работы станций Достык и Алтынколь в условиях множественности собственников и операторов вагонов с выработкой рекомендаций по совершенствованию процесса работы данных станций с участниками перевозочного процесса» /А.Р.Жуматаев, С.М.Кулышов, С.М.Адамбаева// Проект Kazlogistics. – 2020. – с.83-87.

8. Мировые и российские рынки зерна: Предварительные итоги зернового сезона и контуры 2023 [Конференция Agricom 2023]: материалы конф./[Рылько Д.] – 2023, Астана, 2 марта 2023 – 13 стр

9. Официальный информационный ресурс Премьер-Министра Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Главная страница/Новости - Крупнейший ж/д проект начали строить в Казахстане. https://primeminister.kz/ru/news/stroitelstvo-vtoryh-putey-nachalos-na-zheleznodorozhnom-uchastke-dostyk-moyynty-17103745

10. ООО «Русагротранс» [Электронный ресурс]. – Главная страница/Аналитика рынка/Доклады и презентации - Экспорт и Транзит зерна из РФ в РК. https://www.rusagrotrans.ru/analitika/rynok-zerna/

Касенова С.
Магистрант ОП «Менеджмент»
Научный руководитель, д.э.н., доцент ***Шаяхметова К.О.***

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация.В статье особое внимание уделено на стратегическое управление предприятием за основу которого берутся принципы долгосрочного планирования с учетом анализа сильных и слабых сторон (SWOT-анализ), тенденций роста, ранжирования стратегических задач и предвидение изменений. Проведен анализ и рассмотрены методы управлением финансами предприятия.

Стратегия современного предприятия направлена на самую высокую цель, которую предприятие может достичь имеющимися собственными средствами. В процессе движения к цели применяются разработанные теорией и практикой различные правила и приемы, базирующиеся на стимулировании всех участников. Обоснованная идея, комплексный план реализации предстоящих задач, гибкая кадровая политика вкупе с отслеживанием ориентиров по инновациям позволяют, не теряя конкурентных преимуществ, успешно продвигаться предприятиям в рыночной среде.

В стратегическом управлении предприятиями за основу деятельности принимаются принципы долгосрочного планирования с учетом анализа сильных и слабых сторон (SWOT-анализ), тенденций роста, ранжирования стратегических задач и предвидение изменений. Причем нужно иметь ввиду, что выбор известных альтернативных вариантов стратегии (ограниченный рост, эффективное развитие, сокращение производства, сочетание вариантов), способов реализации стратегии (управление по целям, результатам, изменениям) и обязательных при этом структурных перестроек, а также применение инноваций в технике и технологиях невозможен без улучшения структуры капитала и инвестиций, выпуска акций и регулирования денежного потока. Это и есть управление финансами.

Если внимательно проанализировать состояние дел на фирме с точки зрения ее оптимизации, усовершенствования, развития или расширения бизнеса, эффективного управления, то в числе самых первых и неотложных проблем, которые требуют решения, можно отнести управление финансами, где все начинается с бюджетного управления. Необходимо отметить, что финансовое управление располагает достаточным набором инструментов:

- Бюджетирование
- Менеджмент привлечения заемных средств
- Менеджмент размещения свободных средств
- Финансовый анализ
- Инвестиционный менеджмент
- Эмиссия, менеджмент капитала
- Траст
- Факторинг
- Лизинг
- Страхование
- Оффшоры
- Банкротство

В настоящей работе рассмотрен анализ бюджетирования, включающего в себя процессы технологии планирования, учета, контроля денег и финансовых результатов.

В условиях ограниченных ресурсов стратегического управления большинство фирм используют весьма скромный набор инструментов в своей отрасли, состоящий, в основном, из первых трех наборов, перечисленных выше и прямо связанных с бюджетом.

Работа с деньгами на внешних рынках не является управлением в полном смысле слова до тех пор, пока нет полного контроля денежными потоками внутри организации. Об этом свидетельствуют нашумевшие истории банкротства ряда казахстанских строительных компаний, как правило, активно кредитовавшихся за счет дольщиков и за счет государственных программ. К примеру, руководитель известной казахстанской компании «Строитель Плюс» рассказал о своем «чудесном спасении» с помощью применения техники бюджетирования. Вначале, в условиях активного ведения бизнеса и начала реализации одновременно трех проектов (11-этажный жилой дом, деловой центр, участок восстановления коммунальных сетей), руководитель периодически обнаруживал, что в нужный момент денег на счетах оказывалось недостаточно [1]. Причина проста: в разных бизнесах финансовые потоки имеют разную протяженность и структуру. Поэтому при наложении нескольких сценариев друг на друга получается настоящий хаос, хотя руководитель все «держит под контролем – в голове или на бумаге».

Чтобы пополнить оборотные средства, берется кредит. Но так как это делается в срочном порядке, условия заведомо не оптимальны. Из-за отсутствия точной картины будущего поступления денежных

средств трудно определить как оптимальную сумму, так и сроки займа. По этой же причине почти невозможно избежать нарушения графика платежей по кредитам, что ведет к штрафным санкциям. Как правило, полный перечень штрафных санкций пополняется из-за регулярного проявления «несвоевременного финансового закона»: все платежи вдруг скапливаются вместе – и именно в тот день, когда денег на счетах мало. И с точностью, наоборот, из-за неконтролируемого наплыва денег на счета затруднено налоговое планирование.

Если учесть, что бизнес в основном живет за счет кредитов и часто средства оборачиваются довольно долго, то дороговизна используемых такой фирмой денег ведет к тому, что финансовые проблемы нарастают как снежный ком. В этом случае выход – в бюджетировании, т.е. в технике бюджетного управления, системном подходе к организации планирования, учета и контроля денег, финансовых результатов. Финансовые результаты и денежные потоки предприятия генерируют ее активы; пассивы привязывают активы к обязательствам предприятия.

Важно помнить, что в управлении деньгами работают три принципа [2]:

1. В основе политики счета и накопления денег лежит не только бухгалтерский учет, но и бюджетирование.
2. Бюджетирование, как комплекс, включает финансовый план по выбранным позициям, финансовую отчетность по результатам деятельности, алгоритм управленческих решений, направленных к единому центру бюджетного планирования.
3. Необходимо четко привязывать бюджеты к центрам финансового учета, к финансовой структуре.

Выполнение указанных принципов позволяет гибко ориентироваться предприятию в рыночной среде с учетом общей ситуации. Исходя из этого у бюджета предприятия должны быть три роли: регулирующего, направляющего и контролирующего.

По мнению специалистов, методы бюджетного управления до сих пор недооцениваются в Казахстане потому, что они в бюджетном планировании или финансовой отчетности применяются по частям, хотя планирование и отчетность являются элементами единой системы бюджетного управления. Нужно строить логическую последовательность: определение четкой постановки цели, далее преобразование ее в финансовые планы или проекты и затем обеспечить систему реализации этих планов, т.е. организацию самого бизнеса.

Далее действуют общие принципы открытой производственной системы, в которой регулируются все входные и выходные параметры, обратные связи и воздействие-взаимодействие с окружающей средой рынка.

Что же получаем на выходе? Обычно руководители думают, что все проблемы планирования, организации производства можно решить с помощью моделирования используя хорошую компьютерную программу. Однако это невозможно до тех пор, пока «вручную» не будет построена вся управленческая логистика бюджетирования. Программа должна «лечь» в подготовленные «ячейки» организационной и финансовой структур, политики учета, единого регламента всех служб, персонала. Только после этого автоматизация может дать менеджерам безграничные возможности не только в оперативном контроле финансов, но и в области финансовой аналитики, построении экономико-математических моделей, имитационного моделирования, позволяющих просчитывать последствия будущих результатов.

Будущее предприятия и стратегия управления ею, всецело зависят от притока и оттока денежных средств. Здесь необходимо акцентировать внимание на следующих аспектах:

1. Основная деятельность. Только производство (экономика, бизнес, предпринимательство, предприятие) создает национальное богатство.
2. Инвестиционная деятельность. Излишки денежных средств, полученные от основной деятельности, используются для расширения производства, на приобретение активов с долгосрочным потенциалом (оборудование, технологии) для получения доходов, а при продаже таких активов происходит поступление денежных средств.
3. Финансовая деятельность – призвана увеличивать денежные средства предприятия, и служит для финансового обеспечения основной и инвестиционной деятельности (рис. 1).

Рисунок 1 - Система связей основной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия

Денежные средства используются на возвращение задолженности кредиторам и выплату дивидендов акционерам. Источником денежных средств является получение новых кредитов или продажа дополнительных акций. Следует отметить, что даже прибыльная основная деятельность не всегда приносит достаточно денег для приобретения долгосрочных активов (недвижимость, оборудование). Такие приобретения обычно требуют очень больших затрат, которые производятся хотя бы частично за счет новых займов. При этом следует ожидать, что расходы на обслуживание заемных средств будут компенсироваться будущими доходами, полученными в результате этих инвестиций.

Например, из-за отсрочки получения дебиторской задолженности предприятие будет вынуждено искать источники финансирования оборотных средств, отложить которое невозможно. Затраты на обслуживание кредита такого рода будущими доходами компенсироваться не будут, поскольку эти деньги были использованы не для инвестиций.

Как известно, есть два метода составления отчета о движении денежных средств: прямой и косвенный. Прямой метод основан на изучении каждой денежной операции и определении, к какому виду деятельности он относится: основному, инвестиционному или финансовому. Косвенный метод основан на информации, содержащейся в балансовом отчете и отчете о прибылях и убытках.

Надо помнить, что цель отчета о движении денежных средств заключается не в расчете последней строки - «чистое суммарное изменение денежных средств» между датами двух балансовых отчетов, а в том, чтобы проиллюстрировать, как решения руководства, относительно определения источника денежных объемов для финансирования основной и инвестиционной деятельности предприятия, отражаются на эффективности ее деятельности. Изучая отчет о движении денежной массы (средств) истинный менеджер видит внутренние возможности их суммарного положительного изменения.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что предприятия с проблемами производственного, инвестиционного и финансового характера могут легко справиться с ними лишь в том случае, если не игнорируются базовые принципы стратегии финансового управления и своевременно используются его инструменты, в частности, процесс бюджетирования.

Список литературы

1. Газета «Деловой Вестник», 2018
2. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. Москва: Юнити, 2016, 527 с.
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Изд-во «Питер», 2021

Мукатова Ж.М.
студент 2 курса специальности «Менеджмент»
Жумабеков А.К.
студент 2 курса специальности «Менеджмент»
Научный руководитель: ***Сагинова С.А..,*** *PhD., Ассоциированный профессор,*
АО «КазУТБ им. К. Кулажанова», г. Астана

РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В настоящий момент особо важную роль стали играть инновации, которые представляют в свою очередь одну из самых эффективных форм расширения возможностей экономической системы в мире. Инновации позволяют каждому предприятию или же организации объединить рынок, производство и науку, что, в свою очередь, позволяет им оставаться полноценным субъектом конкурентной борьбы. В статье рассматривается роль, а также значимость инноваций в бизнесе, которая обусловлена необходимостью ввиду колоссального роста конкуренции на рынке.*

Инновации имеют важное значение для всех хозяйствующих субъектов, которые находятся в любом масштабе и отрасли. Современные тенденции в области инноваций и цифровизации, приводят к значительному изменению деятельности в различных отраслях. На рынке продолжают увеличиваться объемы новых возможностей и угроз, а также скорость их проникновения. С каждым годом технологии, которые охватывают нашу жизнь, становятся все более быстрыми и доступными. Как результат мы наблюдаем изменения традиционной структуры отраслей: во многих секторах экономики Казахстана доля инновационно активных предприятий по данным на 2022 год достигла 34% и в перспективе темпы их роста будут расти стремительно. По сравнению с 2021 годом в 2022 году объем инновационной продукции в Казахстане вырос и составил 1,9 трлн. [В рейтинге стран по инновациям за 2023 год, согласно данным WIPO, Казахстан занял 81-е место в мире из 132. Индекс страны составил 26,7 [1].

В настоящее время в Казахстане рассматриваются три инновационных направления:

- Первое направление - государственный сектор экономики, в котором государство выступает посредником между обществом с его потребностями и наукой.
- Второе направление - это отношения между наукой и крупным бизнесом.
- Третье направление - это создание инновационных малых предприятий и лабораторий, направленных на поиск, оценку и реализацию новых идей [2].

Сегодня все больше компаний хотят внедрить в свою деятельность современные технологии, а также объединить традиционные бизнес-процессы с новыми. Данная цель может быть достигнута с помощью использования возможностей, предоставляемых инновационными лабораториями, которые представляют собой подразделения внутри компании, занимающиеся разработкой новых технологий и продуктов для бизнеса. Цель инновационной лаборатории может включать в себя не только увеличение дохода, но и привлечение новых талантливых сотрудников, создание корпоративной культуры, смещение фокуса на долгосрочную прибыль и поддержку стартапов [3].

Примером успешной инновационной лаборатории может служить открытие первой Инновационной лабораторий ЮНИСЕФ в СНГ на базе Международного университета информационных технологий (МУИТ) [4]. Лаборатория занимается поддержкой и развитием многостороннего сотрудничества, направленного на разработку и внедрение инновационных технологий, которые могут быть полезны для детей и молодежи. Она инкубирует и перерабатывает эти идеи, превращая их в продукты, которые будут востребованы рынком. В Казахстане ЮНИСЕФ помогает правительству в укреплении его возможностей по продвижению прав детей на национальном, региональном и глобальном уровне. ЮНИСЕФ поддерживает развитие инноваций в поисках наилучших решений в интересах детей, как и Казахстане так и глобально. Более того ЮНИСЕФ активно сотрудничает с администрацией университета МУИТ (будет описано ниже), предоставляя все необходимое студентам, которые являются резидентами. Студенты получают полноценную помощь для реализации своих идей. Например, им предоставляется рабочее место и условия на бесплатной основе для проведения своих исследований, менторство, оборудование [4].

Лаборатория также служит платформой задействования идей и решений молодежи и преобразования их в конечный продукт, такие как мобильные приложения, электронные платформы и инструменты, которые могут быть масштабируемы как внутри страны, так и за ее пределами по сей день.

Еще одним примером инноваций в сфере бизнеса и одним из инфраструктурных механизмов поддержки на долгосрочный период являются бизнес-инкубаторы. Они помогают создать и развить малые и, как правило, инновационные предприятия. Проще говоря, это место, где идеи становятся реальностью. Начинающий предприниматель получает знания, связи и, возможно, инвестиции для старта, а также консалтинговое сопровождение вплоть до юридических и бухгалтерских вопросов или помощи с арендой офиса.

Опыт инкубирования бизнеса в нашей стране пока невелик, но тем не менее этот процесс переживает период интенсивного развития. В данном направлении сейчас активно работает АО «НАРИ «Qazinnovations» - национальный институт инновационного развития. Qazinnovations реализует механизмы государственной поддержки по бизнес-инкубированию, акселерации стартапов, коммерциализации и трансферта технологий, усиления кадрового, управленческого и производственного потенциала субъектов инновационной деятельности.

В процессе развития малых инновационных предприятий, бизнес-инкубирование играет большую роль. Это обусловлено тем, что они часто дают возможность начать процесс формирования новых предпринимателей. Вместе с тем, они часто способствуют поддержанию общей социальной экосистемы региона, поддерживая при этом новые социальные группы и сообщества.

В нашей стране действуют более 10 инкубаторов: «MOST», «nFactorial», «TechGarden», «Astana Hub», «Impact Hub»,, «СодБи», «SmArt.Point», «Astana Business Campus», «KBTU Startup Incubator», «Научно-технологический парк КазНУ», «ПГУ «Венчур» [5].

Так же инновационной идеей выступает трансферт технологий. **Трансферт технологий** – это распространение технологических знаний прикладного характера: методов производства, прогрессивных идей, моделей, алгоритмов, а также инновационных продуктов внутри отрасли, между отраслями, регионами или между странами. Казахстанская сеть трансферта технологий представляет собой информационную платформу для обмена и поиска технологий, налаживания контактов между разработчиками технологий и производителями, как в Казахстане, так и за его пределами. Одним из таких примеров, можно представить трансферт технологий КазНУ им.аль-Фараби осуществляющй через «Офис коммерциализации» при Научно-технологическом парке университета.

Трансферт технологий способствует повышению вероятности новых открытий и инноваций, новых способов применения физических материалов и новых методов в науке, которые помогут решить промышленные и медицинские задачи, что приведет к созданию полезных продуктов, процессов и услуг в РК и в мире, созданию новых научно-исследовательских связей, обменов материалами, информацией и специалистами с промышленностью, добавляя новые перспективы исследовательским программам университета и создавая новые уникальные возможности для сотрудников и студентов. Также трансфер технологий может привести к притоку денежных отчислений по лицензиям (роялти) [6].

В заключение стоит отметить, что инновации играют важную роль в современном предпринимательстве Казахстана, способствуя экономическому росту и модернизации отраслей. Для успешной реализации интонационных проектов необходима поддержка государства, а также активное участие предпринимателей и образовательных учреждений. Инновации – это необходимость для развития бизнеса в современном мире. Предприниматели в Казахстане должны быть готовы к постоянным изменениям и новым вызовам, чтобы оставаться конкурентоспособными и успешными на рынке. Инновации – это не просто модное слово, это способ мышления и действия, которые могут привести к новым возможностям и успеху в бизнесе. Только объединив свои усилия, мы сможем сделать Казахстан инновационным лидером в регионе.

Список использованных источников:

1. В рейтинге стран по инновациям Казахстан занял лишь 81-е место из 132. Аналитический портал Finprom.kz. [Электронный ресурс]. – URL: https://finprom.kz/ru/article/v-rejtinge-stran-po-innovaciyam-kazahstan-zanyal-lish-81-e-mesto-iz-132

2. Открытие лаборатории инноваций ЮНИСЕФ в Алмате [Электронный ресурс]. - URL: https://www.unicef.org/kazakhstan/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%B7%D0%B0%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BA%D0%B8/%D0%BB%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F-%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9-%D1%8E%D0%BD%D0%B8%D1%81%D0%B5%D1%84-%D0%BE%D1%82%D0%BA%D1%80%D1%8B%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%8C-%D0%B2-%D0%B0%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%8B-%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD (дата обращения 09.04.2024)

3. Инновационные лаборатории [Электронный ресурс]. - URL: https://hightech.fm/2017/09/05/innovation-lab (дата обращения 09.04.2024)

4. Документирование работы инновационной лаборатории [Электронный ресурс]. - URL: https://www.unicef.org/kazakhstan/media/6401/file/%D0%9E%20%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D0%B5%20%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B9%20%D0%BB%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B8.pdf (дата обращения 09.04.2024)

5. Бизнес-инкубаторы и стартапы Казахстана [Электронный источник]. - URL: https://test.buhta.com/kz/ru/library/article/Businessincubatorsandstartups-584 (дата обращения 09.04.2024)

6. Программа трансферт-технологий [Электронный ресурс]. - URL: https://www.kaznu.kz/ru/18574/page/ (дата обращения 09.04.2024)

***Сельтекеева Д.*,**
студент 3 курса ОП «Менеджмент»
Садвакасова Д.,
студент 3 курса ОП «Менеджмент»
Научный руководитель д.э.н., доцент **Шаяхметова К.О.**

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Данная статья посвящена управлению капиталом предприятия, рассмотренному один из источников финансирования. Соответственно, предметом исследования является капитал предприятия.

В каждую финансово-экономическую деятельность нужно постоянно вкладывать капитал. Капитал предприятия представляет собой денежную оценку (стоимость) имущества предприятия. Любое предприятие имеет имущество – хозяйственный, экономический ресурс, использование которого обеспечивает успешную деятельность предприятия. Управление капиталом предприятия является одним из наиболее важных звеньев системы финансового менеджмента.

ТОО « Бетон ПВ» учреждено в Казахстане в городе Астана с 2012 года и осуществляют свою деятельность по следующим направлениям: строительство, производство и реализация бетонных и растворных смесей, торгово-закупочную деятельность, проектные работы по строительству, оказание инжиниринговых услуг в сфере строительства, риэлтерские и юридические услуги и др. За 8 лет существования товарищество утвердилось как стабильный поставщик качественных бетонных смесей с высоким уровнем сервиса и обслуживания, что послужило увеличению числа клиентов.

Отличительной особенностью является то, что в зимнее время года для изготовления бетона используются противоморозные добавки, позволяющие строиться круглый год, и не зависит от погодных условий. Качество предоставленной продукции отвечает ГОСТам и имеет сертификаты качества. Которые позволяют быть предприятию востребованными на рынке. Производство оборудовано на базе ELCON – компании № 1 в ряду производителей бетонных заводов в Европе.

Рассмотрим капитал данного предприятия. Капитал предприятие формируется с помощью собственных, так и привлеченных (заемных) денежных средств. Прибыль является одним из основных источников средств предприятия. В балансе она обычно указывается как нераспределенная прибыль. Заемный капитал(долгосрочный)-это средства которые предоставлены предприятию на долгосрочной основе от сторонних лиц.

Рассмотрим составляющие капитала в отчете о совокупном доходе.

Отчет о сокупном доходе за 2022-2023 год, в тенге (табл.1)

	2022 год	2023 год
Доход от реализации продукции и оказания услуг	960 985 818	972 081 363
Себестоимость реализационной продукции и оказание услуг	1001412 225	946 782 166
Валовая прибыль	(40 426 406)	25 299 196
Прочие доходы	92 272 556	(4 684 098)
Административные доходы	67 065 358	47 593 455
Расходы на финансирование	534 246	12 423 648
Прочие расходы	6 775 364	293 375
Прибыль(убыток) за период от продолжаемой деятельности	(22 528 820)	(39 695 382)
Прибыль (убыток) до налогообложения	(22 528 820)	(39 695 382)
Чистая прибыль (убыток) за период до вычета доли меньшинства	(22 528 820)	(39 695 382)
Итоговая прибыль(итоговый убыток) за период	(22 528 820)	(39 695 382)

Как видно в таблице номер один, в 2023 году возросла чистая прибыль на 17 166,5 тыс. тенге в связи со снижением себестоимости на 54 630,0 тыс. тенге.Выросла и прибыль до налогообложения на 17 166,5 тыс. тенге.Доходы от реализации в 2023 году составили 972 081,3 тыс. тенге

Рассмотрим управление капиталом на предприятии ТОО «Бетон ПВ». Проведем анализ источников формирования финансовых ресурсов предприятия.

Анализ источников формирования финансовых ресурсов ТОО «Бетон ПВ», в тенге (табл.2)

Источники	2022год	2023 год
1. Собственный капитал - уставный капитал - прибыль	200000 180 148 053	200000 140 452 671

2. Привлеченный капитал - кредиторская задолженность	140 592 656	157 340 516

Как видно из второй таблицы, источниками финансирования предприятия является уставный капитал и прибыль, а также это кредиторская задолженность. В 2023 году увеличилась (краткосрочная) кредиторская задолженность на 16 747,8 тыс. тенге из-за снижения прибыли.

В настоящее время ТОО «Бетон ПВ» положительно показала себя на рынке и поэтому сотрудничает с такими строительными компаниями как BI Group, Mabex Trade Lid, Альянс стройинвест, Кулагер, БИКОМ инжиниринг, АССМ 01, Стройкласс, ВЭН, Құрылыс. Предприятие имеет только положительные отзывы и имеет благодарственные письма этих компаний.

Исходя из всего вышеперечисленного, следует сделать вывод о том, что предприятие конкурентноспособно на рынке. В связи с тем, что строительство в столице идет повсеместно и не зависит от сезона, продукция предприятия всегда пользуется спросом и имеет постоянный доход.

Список использованных источников:

1. Устав ТОО «Бетон ПВ»
2. Финансовая отчетность ТОО «Бетон ПВ» за 2022-2023 гг.

Абдыкалыков А.Н.
Магистрант 2 года обучения ОП «Менеджмент»
Учреждение «Esil University», г. Астана
Нургалиева Ж.Е.
Научный руководитель, к.э.н. кафедра «Менеджмент»
Учреждение «Esil University», г. Астана

Abdykalykov A.N.
Master's student 2 years of study OP "Management"
Institution "Esil University", Astana
Nurgalieva Zh.E.
Scientific supervisor, Ph.D. Department of Management
Institution "Esil University", Astana

ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ БРЕНДА В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

TECHNOLOGIES FOR CREATING A BRAND IN THE RESTAURANT BUSINESS

В основе процесса любой деятельности лежит технология. Категория «технология» представляет собой систему знаний о способах и средствах осуществления процесса любой сферы деятельности. Технология брендинга — это совокупность знаний о способах и средствах управления процессом формирования и развития бренда.

Technology is at the heart of the process of any activity. The category "technology" is a system of knowledge about the ways and means of the process implementation of any sphere of activity. Branding technology is a set of knowledge about ways and means of managing the process of brand formation and development.

Шаги, которые нужно предпринять, чтобы создать сильный бренд ресторана.

1. Создание бренда: шаг до начала пути. Разработка концепции бренда ресторана еще до его открытия является наиболее эффективной. Но для того, чтобы оценить эффективность такого подхода, необходимо рассмотреть технологию и основные принципы брендинга во всем комплексе ресторанного бизнеса.

Steps to take to build a strong restaurant brand.

1. Creating a brand: a step before the journey begins. Developing the concept of a restaurant brand even before its opening is the most effective. But to assess the effectiveness of this approach, it is necessary to consider the technology and basic principles of branding in the whole complex of the restaurant business.

2. Аудитория решает все. Формирование портрета аудитории – процесс, не терпящий спешки и необоснованных предположений. Чем больше мы будем владеть информацией о потенциальных клиентах, тем точнее мы будем понимать, как правильно действовать при создании бренда ресторана.

Портрет потребителя включает в себя:

- пол,
- возраст,
- доход,
- национальные принадлежность,
- какую сумму готов потратить,
- семейный статус,
- род деятельности и т.д.

Ключевыми инструментами в этом деле являются качественные и количественные исследования.

2. The audience decides everything. Forming a portrait of the audience is a process that does not tolerate haste and unfounded assumptions. The more information we have about potential customers, the more accurately we will understand how to act correctly when creating a restaurant brand.

A customer portrait includes:

- gender,
- age,
- income,
- ethnicity,
- how much money they are willing to spend,
- marital status,
- occupation, etc.

Qualitative and quantitative research are the key tools in this endeavor.

Качественные исследования включают в себя следующие методы [55, с. 255]:

• наблюдение - сбор первичной информации. Объектом наблюдения могут выступать потребители, конкуренты, отдельные компании или рынок в целом;

• глубинное интервью - представляет собой беседу в свободной форме. Данное интервью может длиться от 30 до 120 минут. Особенно популярен данный метод при разработке концепции нового продукта или упаковке;

• экспертные интервью - это структурированная беседа интервьюера и эксперта. Данный метод особо популярен для составления прогнозов, определения оптимальных решений проблемы, а также для оценки текущей ситуации;

• эксперимент -другими словами «тестирование рынка» или «пробный маркетинг». В основном данный метод используется до начала массового производства и сбыта товара;

• фокус-группа - «фокусированное интервью» небольшой группы респондентов, отобранной по определенным критериям, управляемое модератором. Основная цель проведения фокус-группы - выявление мнений и отношений к товару, проблеме, способу продвижения, определение восприятия упаковки, элементов визуальной айдентики и т.д. у представителей основной целевой группы компании;

• холл-тест - данный метод включает в себя тестирование отдельных качеств и характеристик товара или рекламного продукта, направленное на 68 получение информации о субъективном восприятии или оценке потребителя, а также о его поведении;

• метод деловых игр - данный метод представляет собой моделирование прогнозируемых ситуаций, анализируемых бизнес-процессов или явлений в экспертной группе.

Qualitative research includes the following methods [55, p. 255]:

- observation - collection of primary information. The object of observation can be consumers, competitors, individual companies or the market as a whole;

- in-depth interview - is a free-form conversation. This interview can last from 30 to 120 minutes. This method is especially popular when developing a new product concept or packaging;

- expert interviews are a structured conversation between an interviewer and an expert. This method is particularly favored for making predictions, determining optimal solutions to a problem, and assessing the current situation;

- experimentation - in other words "market testing" or "test marketing". This method is mainly used before the mass production and marketing of goods;

- focus group - a "focused interview" of a small group of respondents selected according to certain criteria, managed by a moderator. The principal purpose of a focus group is to identify opinions and attitudes to the product, problem, and method of promotion, determine the perception of packaging, elements of visual identity, etc. among representatives of the primary target group of the company;

- hall-test - this method includes testing of individual qualities and characteristics of a product or advertising product, aimed at obtaining information about the subjective perception or evaluation of the consumer, as well as about his behavior;

- method of business games - this method is a simulation of predicted situations, analyzed business processes or phenomena in an expert group.

Количественные исследования - представляют собой опросы и анкетирования достаточно большого числа респондентов, для того что бы обхватить больше объема информации. Результаты количественных исследований всегда имеют числовое выражение, т. е. могут быть представлены в виде распределений, кросс-таблиц. При работе с результатами количественных исследований допустимо использовать любые статистические методы оценивания.

Quantitative research - represents surveys and questionnaires of a sufficiently large number of respondents to cover a larger volume of information. The quantitative research results always have a numerical expression, i.e. can be presented in the form of distributions and cross-tables. When working with the quantitative research results - any statistical evaluation methods are acceptable to use.

В большинстве случаев обследованию подвергается лишь часть единиц (объектов) совокупности, хотя при работе с фирмами в рамках отраслевых исследований, сплошное обследование не так уж и редко.

Все рассмотренные виды исследования, как правило, используются с целью сбора первичной информации для оценки рыночной ситуации, прогнозирования и выявления наиболее эффективных маркетинговых решений.

In most cases, only a part of the units (objects) of the population is surveyed, although when working with firms in the framework of industry research, a continuous survey is not so rare.

All the considered types of research, as a rule, are used to collect primary information to assess the market situation, forecasting and identification of the most effective marketing decisions.

3. Создаем интересный ресторан. После выбора целевой аудитории на основании количественных исследований начинается более интересный этап ее изучения – качественный анализ.

4. Выбираем место для ресторана. Цель этого поиска – определить районы города, в которых интересы и увлечения аудитории наилучшим образом могли бы сочетаться с потребностью в отдыхе, питании или месте, где можно посидеть и пообщаться с друзьями. Выбор места играет важную роль для будущего заведения, так как от этого зависит приток посетителей, на которых будет нацелена деятельность данного заведения.

3. Creating an interesting restaurant. After selecting the target audience based on quantitative research, the more engaging stage of its study begins - qualitative analysis.

4. Choosing a location for the restaurant. The purpose of this search is to identify areas of the city where the interests and hobbies of the audience could best match the need for recreation, food, or a place to sit and socialize with friends. The choice of location plays a prime role in the future establishment, as it determines the influx of visitors that the establishment will target.

5. Брендинг: концептуальный взгляд. Чтобы с концепцией было проще работать, она должна быть как-то формализована, чтобы ее можно было легко объяснить, как сотрудникам, так и клиентам.

6. Оформление ресторана. Благодаря продуманной концепции бренда исчезает поверхностный субъективный подход («нравится – не нравится») и начинается взвешенный поиск конкретных решений – как тот или иной предмет (даже пепельница и зубочистка на столе) дополняет историю и усиливает ценность бренда. Оформление ресторана должно быть грамотно продуманно. Для данной работы наилучшим решение будет – обращение к специалисту в этой области, который сможет точно обрисовать и воплотить всю суть задумки.

5. Branding: a conceptual view. To make the concept easier to work with, it should be formalized in some way so that it can be easily explained to both employees and customers.

6. Restaurant design. Thanks to a well-thought-out brand concept, the superficial subjective approach ("like it - don't like it") disappears and a balanced search for concrete solutions begins - how this or that object (even an ashtray and a toothpick on the table) complements the story and strengthens the brand value. The decoration of the restaurant should be intelligently thought out. For this work, the best solution is to contact a specialist in this field, who will be able to accurately outline and realize the essence of the idea.

7. Брендинг и ресторанная кухня. Вопрос брендинга в еде стоит скорее в плоскости соответствия концепции ресторана. Очень часто встречаются рестораны с претензиями на ту или иную национальную кухню, в которых, однако, отчетливо заметно желание ресторатора сэкономить на ингредиентах.

8. Аромабрендинг - еще слабо развитое направление, но изобилие и доступность всевозможных ароматизаторов позволяют качественно дополнить бренд ресторана.

7. Branding and restaurant food. The issue of branding in food is more in the plane of compliance with the concept of the restaurant. Frequently, there are restaurants with claims to a particular national cuisine, in which, however, the restaurateur's desire to save money on ingredients is visible.

8. Aromabranding is still a poorly developed area, but the abundance and availability of all kinds of flavorings allow it to qualitatively complement the restaurant brand.

Аромамаркетинг имеет смысл внедрять, если компания преследует одну или более из следующих задач [35, с. 267] :

• Создание особой атмосферы в точках продажи.

• Задержка клиентов в местах продаж (или предоставления услуги) на более продолжительное время.

• Повышение лояльности клиентов и желания посетить место повторно.

• Дополнительное рекламирование за счет ощущения аромата за пределами помещения (сувениры, подарочная продукция).

• Улучшение восприятия клиентом качества предлагаемых товаров и услуг.

• Привлечение новых клиентов посредством стимулирования импульсного (заранее не запланированного) приобретения ими товара / услуг.

• Побуждение к принятию желаемых организаторами решений при осуществлении покупок (переключения на "нужный" товар / услугу и т.п.).

• Повышение эффективности труда работников, способствования концентрации внимания, снятия стрессовых состояний, способствование снижению текучести кадров.

• Повышение конкурентоспособности предприятия.

• Непрямая рекламы бренда ароматизированными товарами / услугами.

• Поддержание сезонных и праздничных рекламных кампаний с целью привлечения максимального внимания.

• Завлечение дополнительной клиентуры на точку продажи ("шлейфом аромата")

• Стимулирование импульсных покупок

• Повышение статуса вплоть до элитарности за счёт эксклюзивности (относительно украинского рынка) услуги.

• Дополнительный PR.

Aromarketing makes sense to implement if the company pursues one or more of the following objectives [35, p. 267]:

- Creating a special atmosphere at the point of sale.
- Delaying customers at the point of sale (or providing a service) for a longer period.
- Increasing customer loyalty and desire to visit the place again.
- Additional promotion through the sensation of the aroma outside the premises (souvenirs, gift products).
- Improving the customer's perception of the quality of goods and services offered.

- Attracting new customers by stimulating impulse (not planned in advance) purchase of goods/services.
- Encouragement to make decisions desired by the organizers when making purchases (switching to the "right" product/service, etc.).
- Increasing the efficiency of labor of employees, promoting the concentration of attention, relieving stressful conditions, and contributing to staff turnover reduction.
- Improving the competitiveness of the enterprise.
- Indirect brand advertising with flavored goods/services.
- Maintaining seasonal and holiday advertising campaigns to attract maximum attention.
- Attracting additional clientele to the point of sale ("fragrance trail").
- Stimulating impulse purchases
- Increasing the status up to elitism due to the service exclusivity (relative to the Ukrainian market).
- Additional PR.

Аромамаркетинг является средством повышения конкурентоспособности предприятий наряду с ценой, качеством и популярностью торговой марки. Главная задача аромамаркетинга - улучшить настроение покупателя и расположить его к себе; сделать так, чтобы ему было хорошо и напрямую связать это ощущение с компанией. Это и становится важным конкурентным преимуществом последней.

Каждый процесс включает в себя различные технологии, которые помогают пошагово разрабатывать программу. Не исключением и стал процесс создания бренда, который включил в себя 8 технологий, при рассмотрении которых, мы можем, следуя шаг за шагом добиться высоких результатов при создании бренда. В данной главе были рассмотрены такие параграфы как: особенности ресторанного бизнеса, бренд - коммуникации в ресторанном бизнесе, особенности брендинга в ресторанном бизнесе и технология создания бренда ресторана.

Aromamarketing is a means of increasing the competitiveness of enterprises along with price, quality and brand popularity. The main task of aromamarketing is to improve the customer's mood make him feel good, and directly link this feeling with the company. That becomes a main competitive advantage of the latter.

Each process includes various technologies that help to develop the program step by step. The brand-building process is no exception. It includes 8 techniques, by considering which we can follow step by step to achieve high results in brand building. In this chapter, we have considered such paragraphs as peculiarities of the restaurant business, brand communication in the restaurant business, peculiarities of branding in the restaurant business and the technology of creating a restaurant brand.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) Ресторанный бизнес - это довольно сложный процесс, и не каждому дано довести его до конца и остаться на «плаву». Но если вы взялись за это дело, то вам необходимо учитывать все особенности ресторанного бизнеса для получения наилучшей выгоды и достижения максимального результата.

2) В основу бренд - коммуникации в ресторанном бизнесе входит стимулирование быта. В наше время данный процесс не является труднодоступным, поскольку он имеет множество вариаций, которые можно использовать. Например, паблик - рилейшенз, пиар - мероприятия, директ - маркетинг, коммуникации в местах продаж, спонсорство, сувенирная продукция, событийный маркетинг и т.д. Главной задачей всех этих элементов повлиять на восприятие потребителя, его отношение к услугам ресторана в целях повышения таких показателей, как: лояльность ресторана, чистота посещения, чистота совершения заказов и упоминание.

Thus, we can draw the following conclusions:

1) The restaurant business is a rather complex process and not everyone is given to bring it to the end and stay afloat. But if you have taken up this business, you need to consider all the features of the restaurant business to get the best benefits and achieve maximum results.

2) At the heart of brand communication in the restaurant business - the stimulation of everyday life. Nowadays, this process is not hard to use, as it has many variations that can be used. For example, public relations, PR - events, direct marketing, point-of-sale communications, sponsorship, souvenirs, event marketing, etc. The main task of all these elements is to influence the consumer's perception, and attitude to the restaurant services to increase such indicators as restaurant loyalty, cleanliness of visit, cleanliness of ordering and mentioning.

3) Ключевыми особенностями брендинга в ресторанном бизнесе является лояльность потребителей, которые в свою очередь неосознанно своим поведением дают понять владельцу заведения общественного питания – успешен их бренд или нет.

4) Процесс создания бренда включает в себя 8 технологий, при рассмотрении которых, шаг за шагом возможно добиться высоких результатов при создании бренда.

3) The key feature of branding in the restaurant business is the loyalty of consumers, who in turn unconsciously by their behavior make it clear to the owner of a catering establishment whether their brand is successful or not.

4) The process of brand creation includes 8 technologies, when considering which, step by step, it is possible to achieve high results when creating a brand.

Литература:

1. Кибанова, Л. Н., Управление персоналом. : учебное пособие / Л. Н. Кибанова, А. Я. Кибанов. — Москва : КноРус, 2020. — 201 с. — ISBN 978-5-406-07343-8. — URL: https://book.ru/book/932267 (дата обращения: 11.03.2024). — Текст : электронный.
2. Джеймс Д. Управление рестораном/ Д.Джеймс - М.: Проспект, 2012.-105 с.
3. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; под ред. Г.Л. Багиева. 3-е изд. — СПб: Питер, 2015.- 137 с.
4. Гэд, Т. 4Д брендинг: взламывая корпоративный код сетевой экономики / Т. Гэд. — СПб.: Стокгольм. шк. экономики в Санкт-Петербурге, 2021.- 45 с.
5. Грант Д. Манифест инноваций бренда. Как создаются бренды, переориентация рынков и преодоление стереотипов / Д. Грант. – М.: Группа ИДТ, 2007. – 272 с.

Сатаева А.М.
Магистрант 2 курса специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: ***Имашев А.Б.,***
доктор
PhD. учреждение «Esil University», г. Астана

ВЛИЯНИЕ IT В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В данной работе отражены результаты анализа локализации регионов Казахстана в ИКТ-сфере. Проведён анализ развития ИКТ-процессов в Казахстане, выявление инновационного роста в интересах цифрового налаживания связи в регионах страны. В данном научном исследовании рассмотрены: анализ уровня использования IT-оборудования, оценка уровня затрат на ИКТ оснащение, оценка уровня цифровой грамотности населения.

Казахстан является региональным лидером в сфере информационно- коммуникационных технологий (ИКТ), обладая самым большим ИКТ-рынком среди стран Центральной Азии и Закавказья. Казахстан занимает 28 место в рейтинге ООН по развитию электронного правительства, и восьмое место в рейтинге по уровню развития онлайн-сервисов.

На данный момент спрос на автоматизацию и цифровую трансформацию, увеличивается с каждым днем. Вследствие чего привлекает за собой инвестиции как в сферу IT-оборудования, так и IT-услуг, программного обеспечения, облачных услуг и т. д. Данный спрос наблюдается как в крупных и очень крупных сегментах, так и в малых и средних компаниях. Основными направлениями спроса выступают традиционные сектора экономики: финансовый, горнодобывающий сектора, а также розничная торговля, профессиональные услуги, промышленность, квазигосударственный сектор.

В 2024 году государством уже действуют уникальные условия для развития IT-отрасли. В технопарке AstanaHub существует нулевая налоговая ставка для IT-компаний, льготные условия по их размещению и различные акселерационные программы. Помимо этого, государством разработан и внедряется набор мер поддержки отрасли, включающий стимулирование IT - экспорта, подготовку IT -кадров, развитие местного содержания. Наряду с возможностями и драйверами роста, существует и ряд препятствий для развития ИКТ-рынка.

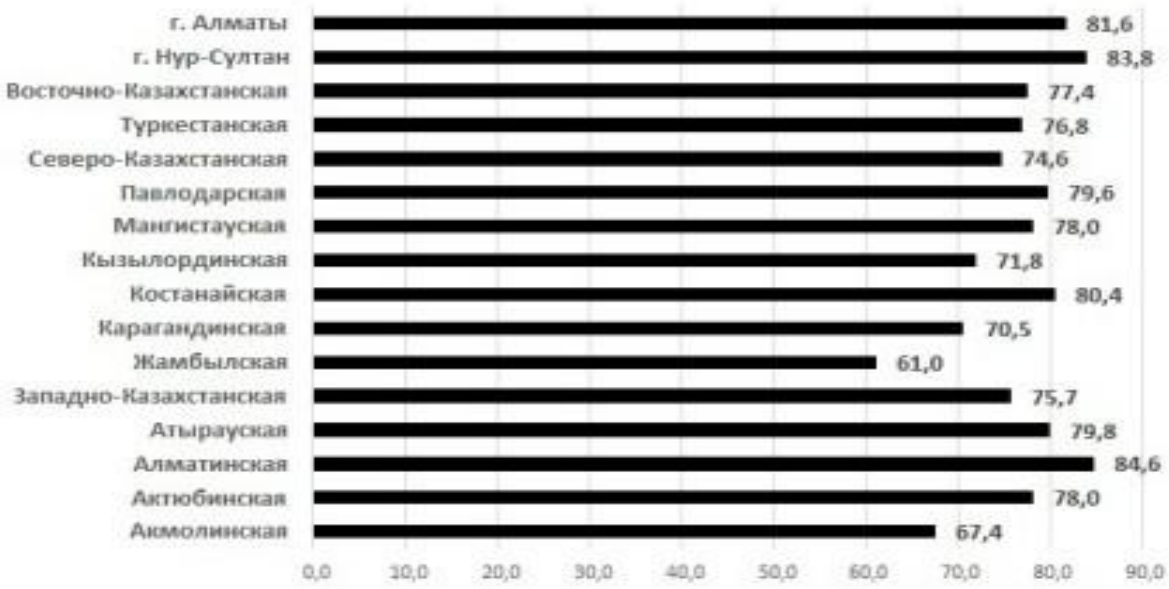


Рисунок 1 - Доля населения регионов Казахстана, обладающих навыками использования персонального компьютера, смартфона, планшета, ноутбука за 2019 г.

Основываясь на результатах за 2019 год можно заключить, что практически все регионы Казахстана демонстрируют высокие показатели в вопросе использования навыков персонального компьютера, смартфона, планшета и ноутбука через интернет.

Так же можно выделить тот факт,что большое количество пользователей сосредоточено в следующих регионах Казахстана: Алматинская область (84,6%), г. Астана (являющимся до 2022 года г. Нур-Султан) (83,8%), г. Алматы (81,6%) и Костанайская область (80,0%). В то же время средние показатели были зафиксированы в Жамбылской области (61,0%) и Акмолинской области (67,04%).

В целом, оценка базового набора знаний и навыков населения Казахстана проводилась по следующим категориям:

1) использование персонального компьютера, смартфона, планшета, ноутбука;
2) использование стандартных программ (текстовые и табличные редакторы и так далее);
3) получение услуг и сервисов через сеть интернет.

На основании проведенного аналитического обзора видно, что в Казахстане происходит адаптация к новым условиям функционирования ИКТ- сектора

Таблица 1. Рынок IT -оборудования Казахстана в 2022 году разрезе сегментов в объеме выручки

№	Сегменты рынка IT - оборудования	в млн долларов США	%
1	Персональные компьютеры	696,30	26
2	ПК-мониторы	64,29	3
3	Мобильные телефоны	1 433,57	54
4	Печатающее оборудование	86,78	3
5	Серверы и СХД	241,34	9
6	Сетевое оборудование	136,91	5
Источник: IDC, 2023			

Основываясь на результатах таблицы можно сделать выводы, что рынок IT -оборудования — важнейшая составляющая ИКТ-рынка Казахстана. На hardware в 2022 году приходилось 48,9% рынка или 2,659 млрд долларов США или 1 224,4 млрд тенге.

В последние годы сектор традиционно занимает большую долю в экономике страны, отраслевым министерством и другими государственными органами, а также за счет небюджетных средств проведены значительные инвестиции в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан»,

«Технологический рывок за счет цифровизации, науки и инноваций», а также в период пандемии COVID 19. [4]

Стоит отметить, что оценка уровня отраслевой локализации и специализации в регионах Казахстана достаточно хорошо соответствует тенденциям многих стран с развивающейся рыночной экономикой. В целом наиболее потенциальными регионами для развития ИКТ, согласно полученным результатам, являются г. Алматы, г. Астана, Актюбинская, Карагандинская и Северо-Казахстанская области. Именно эти регионы имеют перспективы инновационного развития всех процессов, их рост во многом зависит от характера размещения отраслей специализации, распределение которых тесно связано территориальным расположением. Перечисленные регионы станут верхушкой нового поколения, направленных на трансферт наукоемких технологий и знаний на широкое развитие страны.

Исходя из выше сказанного можно сделать вывод, что крупные города и регионы, где существуют научные центры и сильные вузы, смогут обеспечить благоприятную среду для создания и развития ИКТ-площадок, таких как ИКТ- кластеры, цифровые города, цифровые хабы и др. Учитывая проведённый анализ развития ИКТ, логично предположить, что лишь некоторые регионы способны специализироваться на цифровых технологиях. Во многом это зависит от уровня развития ИКТ-инфраструктуры в регионах и скорости внедрения инноваций. Бесперебойная мобильная интернет-связь и широкополосный интернет позволят развить ИКТ рынок, снизить трансакционные издержки и создать новые рабочие места.

В современных условиях ИТ являются основным фактором технологических перемен и условием обеспечения конкурентоспособности как отдельных предприятий, так и стран, приводя к модернизации всех экономических и производственных процессов, повышению производительности и качества, а также снижению себестоимости товаров и услуг.

Итоги за 2023 год выявили: доля отрасли ИКТ в ВВП составила 4,3%. В сфере производства промышленной продукции ИКТ-отрасли

Республики Казахста за 2023 год производство компьютеров и периферийного оборудования составило 45,7 млрд тенге;

В 2023 году экспорт IT-услуг участниками технопарка Astana Hub составил 127,3 млрд тенге.

Прямые иностранные инвестиции в IT и другие информационные услуги в 2023 года составил порядка 60 млрд тенге, что говорит о высокой привлекательности данной отрасли для иностранных компаний.

На сегодняшний день, данной отрасли государством на республиканском и местном исполнительном уровне оказывается поддержка в виде предоставления субсидий, снижения процентных ставок по кредитам, налоговых и таможенных послаблений и др. [5]

На основании проведенного аналитического обзора видно: активное внедрение различных программ развития ИКТ, работа в направлении развития ИКТ-рынка и цифровизации общества, рост доли пользователей интернет сети. В Казахстане большая часть регионов имеет высокий уровень ИКТ и происходит адаптация к новым условиям развития уровня цифровизации.

Список использованной литературы:

1. Анализ состояния и тенденции инновационного развития экономики Казахстана | Алимбетов | Вестник университета «Туран» (turan- edu.kz)
2. https://www.gov.kz/uploads/2024/2/12/0c6500bbaaa233b76e0c11019714 15f4_original.8081299.pdf
3. https://pps.kaznu.kz/ru/Main/FileShow2/205012//1/0/2021//
4. https://stat.gov.kz/for_users/archive
5. https://investastana.kz/priority-sectors/industries/it_industry/

Сатаева А.М.
Магистрант 2 курса специальности «Государственное и местное управление»
Научный руководитель: **Имашев А.Б.,**
доктор PhD. учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦУР

Аннотация

В данной статье рассматривается характер продвижения регионов Казахстана к устойчивому развитию, заключающийся в различиях социально- экономического развития регионов Республики Казахстан. Определение степени адаптации регионов к требованиям устойчивого развития является одной из сложных проблем, требующих сочетания как количественного, так и качественного подходов.

Инновационная деятельность – важная составляющая инновационного потенциала развития любой экономической системы. В условиях рыночной экономики продукт инновационной деятельности является товаром и обязан обладать коммерческим эффектом для всех участников технологического бизнеса. При создании такого продукта требуются разнообразные ресурсы, в том числе и инвестиции. [1]

Целью данного исследования является рассмотрение тенденции инновационного развития регионов Казахстана в контексте устойчивого развития национальной экономики с учетом специфики регионов. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи: рассмотреть теоретические аспекты инновационной деятельности Казахстана и их важность в обеспечении регионов нашей страны; исследовать важность процессов инновационной политики страны с целью повышения эффективности отраслей национальной экономики; провести оценку инновационной активности Казахстана в условиях устойчивого развития; выявить основные направления формирования национальной инновационной системы и совершенствования механизмов инновационного процесса страны с учетом специфики регионов и выявить степень влияния инновационной активности регионов на темпы экономического роста Казахстана и др. При рассмотрении имеющихся тенденции процессов инновационного развития регионов страны в контексте устойчивого развития Казахстана применялся комплекс общих и специфических методов исследования, таких как: абстрактно-логический, монографический, статистический, эмпирический.

Одной из основных проблем развития Казахстана заключается в неравномерных показателях устойчивого развития на территориальном уровне. Среди них можно выделить шесть пунктов достижения устойчивого развития, и все они тесно связаны с Целями устойчивого развития. К ним относятся:

1) высокий уровень неравенства между регионами (ЦУР 10);
2) неравномерное развитие инноваций и инфраструктуры (ЦУР 9);
3) разный уровень роста, производительности и занятости (ЦУР 8);
4) региональные отличия в уровне здоровья и доступе к здравоохранению (ЦУР 3);
5) различия в уровне образования (ЦУР 4);
6) гендерное неравенство (ЦУР 5).

1. Высокий уровень неравенства между регионами - различия в валовом региональном продукте на душу населения.

На территориальном уровне перед Казахстаном стоят шесть вызовов достижения устойчивого развития ВВП страны в основном сосредоточен вокруг городов республиканского значения Астаны и Алматы, главной нефтедобывающей области Атырауской и области промышленного производства – Карагандинской и ЮКО. На эти области и города в 2019 году приходилось примерно 55% совокупного ВРП. Хотя за последнее десятилетие во всех регионах Казахстана наблюдался быстрый рост ВРП на душу населения, отличия все еще остаются разительными. Для сравнения, ВРП на душу населения в Атырауской области в 2021 году был в 7 раз выше, чем в ЮКО. Уровень роста в регионах с уже сформированными перерабатывающими производствами, таких как Карагандинская, ВКО, Павлодарская, Костанайская и пр. области, хотя и позитивный, все равно ниже роста в нефтедобывающих регионах и крупных городах. В результате это приводит к более низкому вкладу этих регионов в ВВП страны.

2. Существенная разница между регионами в объемах инвестиций в инновации и инфраструктуру. Города республиканского значения Астана и Алматы стоят отдельно не только с точки зрения дохода на душу населения, но и с точки зрения объемов инвестиций в инновации, измеренных как вложения в НИОКР как % от ВРП, и количества занятых в НИОКР по отношению к общей численности населения. Контраст между Алматы на одном конце шкалы и ЗКО, Павлодарской, Кызылординской, Алматинской, Атырауской и Костанайской областями на другом конце поражает. Эта группа регионов должна рассмотреть новые способы дополнительного инвестирования в НИОКР, чтобы сократить свое почти 20-кратное отставание от Алматы. Мангистауская область также довольно много расходует на НИОКР как % в ВРП, что особенно важно для региона, зависящего от ресурсов, но не совсем понятно, приносят ли эти

расходы результаты: хотя экспорт и составляет 75% от ВРП, лишь 5% экспорта составляют несырьевые товары.

3. Уровень производительности и занятости. Учитывая тот факт, что средний уровень безработицы по Казахстану 5% считается невысоким по международным меркам, по регионам есть отличия. Регионам с самой высокой безработицей, таким как ЮКО и Мангистауская область, необходимо укреплять свои производственные возможности, осуществлять структурные реформы и проводить активные мероприятия в отношении рынка труда. Предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ) являются отличной возможностью для создания рабочих мест. Хотя на МСБ приходится более 90% предприятий во всех регионах Казахстана, их вклад в ВРП составляет не более 20% во всех регионах, за исключением Астаны и ЗКО.

4. Достижение необходимого уровня здоровья и доступа к здравоохранению с этой проблемой индивидуально сталкиваются почти каждые регионы Казахстана. Доступ к услугам здравоохранения в развитом государстве должен быть всеобщим и сбалансированным. Тем не менее, в некоторых южных регионах страны, в частности в Мангистауской, Южно- Казахстанской и Алматинской областях, доступ к больничным койко-местам более ограничен, чем в остальных регионах страны. Во всех регионах, за исключением крупных городов, наблюдается нехватка врачей: плотность терапевтов как минимум в два раза ниже по сравнению с городами Астана или Алматы. Чтобы обеспечить лучший доступ к здравоохранению, регионам необходимо обеспечить адекватный уровень инфраструктуры и стимулов для работы врачей в более удаленных районах. В Мангистауской области можно было бы рассмотреть вариант инвестирования части доходов от экспорта товаров в обеспечение доступа к здравоохранению. Необходимо организовать и провести информационные кампании и предусмотреть финансовые стимулы, чтобы привлечь больше врачей в самые отдаленные районы. Более того, Правительству есть смысл рассмотреть возможность предоставления кредитов более бедным регионам, таким как ЮКО и Алматинская область, чтобы помочь увеличить инвестиции в инфраструктуру здравоохранения.

5. Отличия в уровне образования. Для достижения устойчивого развития доступ к качественному образованию так же фундаментально важен, как и доступ к здравоохранению, и он также должен быть всеобщим и сбалансированным. Доступ к дошкольному образованию влияет также на участие женщин в рынке труда. Однако, в 10 регионах нет возможностей принимать всех детей в дошкольные учреждения. Приоритетной задачей для этих регионов должно стать обеспечение детей возможностями получения начального и среднего образования. Это должно быть обязательным не только на республиканском уровне, но и соблюдаться на местном уровне. Люди, проживающие в более удаленных районах, должны иметь доступ к: адекватным дорогам в школу и школьным автобусам для перевозки.

6. Гендерное неравенство. Несмотря на существенный прогресс, достигнутый Казахстаном в снижении гендерных различий в образовании и занятости, на республиканском уровне все еще остаются заметные пробелы, включая существенные отличия между регионами.

Рассматривая, к примеру, уровень заработной платы: отличия в уровне зарплаты между мужчинами и женщинами в некоторых регионах, таких как Атырауская и Мангистауская области, составляют примерно 50%. Как Атырауская, так и Мангистауская области очень сильно зависят от добычи полезных ископаемых, а в этой отрасли обычно доминируют мужчины. В Атырауской и Мангистауской областях, как горнодобывающих регионах, необходимо проводить активную политику содействия занятости женщин в добывающих отраслях, причем чтобы их уровень зарплат был сопоставимым с мужским. Информационные кампании и гендерные награды, организованные местными акиматами, могут помочь настроить компании на более положительную реакцию по снижению гендерных различий.

Казахстан, несмотря на определенные достижения, сталкивается с рядом вызовов и проблем. Среди них обеспечение устойчивости экономического развития, дальнейшие институциональные преобразования, сохранение биоразнообразия и адаптация к изменениям климата. Актуальны вопросы региональных диспропорций в экономическом развитии и доходах населения, в качестве образования и здравоохранения. Данные задачи Казахстан будет реализовывать в соответствии с принципами ЦУР.

Казахстан привержен достижению ЦУР на национальном уровне с вовлечением гражданского и бизнес сообщества. Важен вклад и ответственность каждого казахстанца.

Казахстан имеет опыт участия общества в решении вопросов устойчивого развития. Одним из значимых направлений является закрытие ядерного испытательного полигона в Семипалатинске. Данная инициатива нашла свое продолжение в государственной политике и получила мировое признание в построении безъядерного мира.

Развивается партнерство государства и бизнеса. Закладываются основы социального предпринимательства. Благодаря данному направлению обеспечивается вовлеченность уязвимых слоев населения в общественную жизнь.

Одной из основных задач Казахстаном является локализации ЦУР, основанная на принципах широкого вовлечения общества. Казахстан, являясь 9 страной мира по занимаемой площади и имея 17 регионов, должен учесть их специфику. Активное участие каждого жителя качественно внесет свой вклад в достижение ЦУР и будет способствовать реализации принципа «не оставить никого в стороне».

Казахстан уделяет важное внимание содействию продвижения устойчивого развития в мире. Во внешней политике основные инициативы Казахстана заключены в следующих сферах:

1) обеспечение мира (отказ от ядерного оружия, снижение напряженности по наиболее острым международным проблемам, установление межкультурного и межрелигиозного диалога и другие);

2) чистая и доступная энергия и «зеленые» технологии для всех (инициатива «Зеленый мост», международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов, ЕХРО-2017);

3) повышение эффективности государственной службы.

Открывшийся в мае 2019 года в Алматы Дом ООН нацелен на реализацию ЦУР в странах Центральной Азии, Афганистане в более широком контексте через повышение координации и синергии всех региональных и субрегиональных офисов ООН, расположенных в нем.

Полный обзор предпринимаемых Казахстаном мер и нынешнее положение страны в реализации ЦУР представлены в добровольном национальном отчете. Обзор содержит краткое описание всех ЦУР и более расширенное - по шести тематическим целям. [2]

Подводя итог прогресса, достигнутого в 2022 году Организацией Объединенных Наций (ООН) совместно с ее многочисленными партнерами в поддержке Казахстана в достижении национальных приоритетов и целей, поставленных в Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, реализованных в Рамочной программе ООН по сотрудничеству в области устойчивого развития на 2021-2025 годы (РПСУР ООН). Также рассматриваются основные тенденции развития, возникающие проблемы и их последствия для национальных приоритетов ЦУР, а также дается обзор наших приоритетов и планов на 2023 год.

10 марта 2023 года в Астане состоялось мероприятие на тему "30 лет ООН в Казахстане и Руководящий комитет Рамочной программы ООН по сотрудничеству в области устойчивого развития на 2021-2025 годы", организованное Офисом Постоянного координатора ООН в Казахстане и Министерством иностранных дел РК.

В настоящее время Институт экономических исследований совместно с Министерством национальной экономики при поддержке ПРООН в Казахстане подготовили проект второго Добровольного национального обзора (ДНО).

«Для подготовки Второго ДНО Организация Объединенных наций ежегодно рекомендует странам пять приоритетных целей. В текущем определены приоритетными ЦУР 4: «Качественное образование»; ЦУР 5:

«Гендерное равенство»; ЦУР 14: «Сохранение морских экосистем»; ЦУР 15:

«Сохранение экосистем суши»; ЦУР 17: «Партнёрство», — отметила в своем выступлении директор Секретариата по ЦУР АО «Институт экономических исследований» Бакытгуль Хамбар. [3]

В своем выступлении, с целью выявления приоритетных направлений реализации ЦУР в Казахстане в ходе выездных мероприятий в 17 регионах страны, в которых приняли участие более 2000 представителей местных исполнительных органов, граждан и всех заинтересованных сторон проводились голосования, в результате которых в качестве приоритетных участники выделили: ЦУР 1: «Ликвидация нищеты», ЦУР 3: «Хорошее здоровье и благополучие», ЦУР 4: «Качественное образование», ЦУР 5:

«Гендерное равенство», ЦУР 6: «Чистая вода и санитария», ЦУР 8:

«Достойная работа и экономический рост». При подготовке ДНО будет сделан акцент на данные ЦУР.

«Важный момент в продвижении Повестки дня до 2030 года и выполнении одного из обязательств Казахстана – формирование с 2021 года новой архитектуры государственного планирования. Для этих целей в 2021 году также утверждены национальные индикаторы ЦУР, которые будут способствовать мониторингу реализации ЦУР в стране», – добавила Бакытгуль Хамбар. [3]

Было отмечено, что за 3-летний период с момента первой презентации Добровольного национального обзора, Казахстан осуществил ряд важных мероприятий по достижению Целей устойчивого развития. Разработаны меры по адресной социальной поддержке населения, начата работа по созданию комплексной национальной стратегии финансирования проектов в области устойчивого развития, ведется работа по углеродной нейтральности экономики, анализируются документы государственных органов на предмет наличия гендерного равенства, по расширению доступа к образовательным и медицинским учреждениям и многие другие направления.

Институт экономических исследований при поддержке Программы Объединенных наций в Казахстане провели большую аналитическую работу с использованием таких инструментов, как Оценка финансирования развития и Быстрая комплексная оценка, результаты которых также отражены во Втором ДНО.

Реализация Рамочной программы, ООН углубила совместную информационно-разъяснительную деятельность, повысила согласованность с национальными приоритетами, укрепила подход, основанный на правах человека, и научно обоснованное консультирование по вопросам политики.

Мы поддержали такие важные изменения в политике, как разработка Социального кодекса, Концепции молодежной политики на 2023-2027 гг. и Закона о борьбе с торговлей людьми. ООН также участвовала в ряде платформ, посвященных ЦУР и региональному сотрудничеству, таких как Саммит ЦУР в Алматы,

VII Съезд лидеров мировых и традиционных религий, а также организовала визиты в Казахстан Заместителя Генерального секретаря ООН и Председателя Генеральной Ассамблеи ООН. [4]

За последние 30 лет ООН реализовала в Казахстане более 400 проектов на национальном, региональном и местном уровнях во многих областях, таких как снижение неравенства, модернизация институтов, диверсификация экономики и поддержка наиболее уязвимых групп населения – детей, женщин, пожилых людей, мигрантов и беженцев. [4]

В условиях глобализации мировой экономики Казахстан сталкивается с решением следующих основных проблем: сырьевая направленность, недостаточная интеграция с мировой экономикой, низкий уровень межрегиональной и отраслевой интеграции внутри самого Казахстана. Развитие экономики любого государства основано на одновременном совершенствовании технологии производства и технологии управления.

На современном этапе одним из важнейших факторов и источников экономического развития является инновационная деятельность. В настоящее время в вопросах инновационного развития Казахстан подошел уже с конкретными результатами. Так, на сегодня в стране создана необходимая инфраструктура поддержки инноваций. Работают такие институты развития, как Национальный инновационный фонд, Фонд науки, венчурные фонды, региональные технопарки, офисы коммерциализации, отраслевые конструкторские бюро, международные центры трансферта технологий.

Начато строительство первой очереди Парка инновационных технологий. Существенно возросла эффективность региональных те запущена полноценная система коммерциализации технологий, создаются центры распространения знаний, формируется национальная инновационная система.

Инновационное предпринимательство постепенно приобретает фактический характер и становится неотъемлемой частью современного конкурентоспособного Казахстана, приближая его вхождение в число 50 наиболее развитых стран мира.

Некоторые рекомендации по дальнейшей инновационной активизации ведущих отраслей и секторов экономики РК:

1. Активизировать взаимодействие государственных органов и субъектом предпринимательства для дальнейшего инновационного ведущих отраслей и секторов экономики Казахстана
2. При освоении новых направлений инновационного развития регионов с учетов ЦУР
3. Усилить применение эффективных инструментов ГЧП в регионах с низким уровнем инновационной активности
4. Выработать четкую политику по гармонизации отношений между государственными органами и предпринимательским классом для дальнейшего развития регионов Казахстана с целью усиления их инновационной активности.

Список использованной литературы:

1. Анализ состояния и тенденции инновационного развития экономики Казахстана | Алимбетов | Вестник университета «Туран» (turan- edu.kz)
2. https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/23018Kazakhstan_19.05.17_main_message.pdf
3. https://www.undp.org/ru/kazakhstan/news
4. https://kazakhstan.un.org/ru/sdgs Организация Объединенных Наций Казахстан
5. httpvestnik.kuef.kzwebuploadsfile- vestnikb11a17c10a99be8dc135fc181beb42e2.pdf
6. Искаков Н.А. Устойчивое развитие, прорывные идеи и технологии: проблемы и перспективы Казахстана // Электронное научное

издание «Международный электронный журнал. Устойчивое развитие: наука и практика» www. yrazvitie.ru вып. 1(10), 2013, ст. 7.

- С. 75-85

ҚАЗІРГІ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫ НАРЫҚТАРЫ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТРУМЕНТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ FINANCIAL MARKETS AND INSTRUMENTS IN THE MODERN MARKET ECONOMY

Николаев К.А.,
аспирант 2 курса направления «Финансы»
Научный руководитель: ***Парусимова Н.И.****, д.э.н., профессор,*
Учреждение «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург

ОБЗОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ГРАНИЦ КРЕДИТА

Аннотация. *Кредит способен оказывать на развитие экономики как положительное, так и отрицательное влияние. В связи с этим одной из важных теоретических и прикладных задач является определение границ кредита. Автор на основе анализа литературных источников выделяет основные показатели долговой нагрузки экономики. На основе данных Международного банка расчётов проводит межстрановое сравнение долговой нагрузки и определяет показатель кредитного гэпа в России.*

Изучение границ кредита и поиск оптимального уровня кредитной экспансии в экономике сегодня являются важными аспектами развития экономической мысли как на теоретическом, так и практическом уровне. Проблема соблюдения границ кредита может проявляться многогранно. С одной стороны, несоблюдение границ обусловливает несоразмерно текущей экономической конъюнктуре высокий (избыточный) уровень кредитной экспансии, что в перспективе приводит к негативному влиянию кредита на экономику и системным кризисам. С другой стороны, недостаток кредитных ресурсов в экономике (кредитного рычага) ограничивает потенциал развития экономических субъектов и снижает адекватную потребительскую активность в экономике. В связи с этим идентификация оптимального уровня долговой нагрузки в экономике имеет большое значение для проведения адекватной балансировки риск-аппетита участниками финансового рынка и применения эффективных инструментов макропруденциального регулирования.

Целью данного исследования является обзор основных показателей, характеризующих состояние кредита в экономике в контексте его границ. Анализ современных проблем границ кредита можно найти в научных работах О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцевой, И. В. Ларионовой, Т. М. Костерина [1-5]. и др. Прикладные аспекты идентификации границ кредита и кредитной экспансии отражены в работах Е.С. Ненаховой, Д. В. Буракова, С. Донец, А. Пономаренко, М. Гусева, П. Бауэр и др. [6-10].

В результате анализа научных исследований среди основных индикаторов оценки границ кредита и кредитной экспансии можно выделить:

- темпы роста (прироста) объемов кредитных ресурсов в экономике;
- темпы роста (прироста) просроченной задолженности;
- доля проблемных и нестандартных ссуд;
- качество обслуживания долга (КОД);
- уровень трансформации депозитных ресурсов в кредитные, структура ресурсной базы;
- отношение задолженности по кредиту к ВВП и кредитный разрыв (гэп);
- коэффициент долговой нагрузки (PTI), коэффициент «кредит/залог» (LTV);
- уровень ставок на кредитном рынке;
- уровень цен на различные активы.

Обратимся к одному из показателей идентификации долговой нагрузки экономики в контексте отношения кредита к ВВП в межстрановом сравнении. Динамика данного показателя в межстрановом разрезе представлена на рисунке 1.

Еврозона, фундамент экономики которой составляют страны с развитой экономикой, имеет достаточно высокий уровень показателя «кредит к ВВП» в сравнении со странами с формирующемся рынком, где данный показатель составляет в среднем не более 90-100%. Однако подобная оценка не лишена ряда недостатков и лишь косвенно отражает уровень долговой нагрузки в экономике. Так, в стабильных и устоявшихся экономических системах с высоким уровнем кредитной культуры и

институтами «длинных денег» высокий уровень отношения кредитов к ВВП не дает объективного суждения о влиянии кредита на экономику.

Другим стандартным показателем оценки уровня кредитной экспансии является «кредитный гэп» («кредитный разрыв»). Данный индикатор отражает уровень кредитной активности и возможное накопление дисбаланса кредита в экономике. Кредитный гэп рассчитывается как разница между фактическим значением отношения кредитов к ВВП и долгосрочным трендом данного показателя, определяемым обычно с помощью статистического фильтра Ходрика-Прескотта. Нормативное значение, рекомендуемое Базельским комитетом, определяется на двух уровнях - 2% и 10% [12]. Первое значение идентифицирует начало экстенсивной кредитной экспансии (кредитного бума), а превышение второго порогового значения говорит о «закредитованности» субъектов экономики и «перегрева» кредитного рынка.

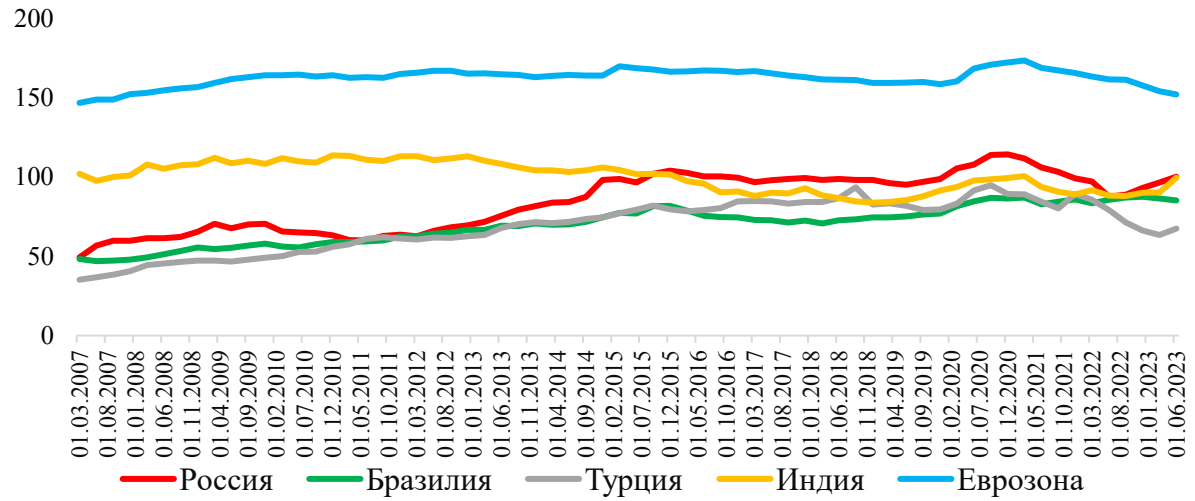


Рисунок 1 – Отношение долга нефинансового сектора и домохозяйств к ВВП, % [11]

На рисунке 2 представлен расчет состояния кредитного гэпа в России на основе данных Международного банка расчета (BIS) и надстройки HP-Filter в MC Excel. Методологические характеристики включали параметр сглаживания *λ, равный 400 000, и учёт ретроспективных данных со 2 квартала 1995 года [12].*

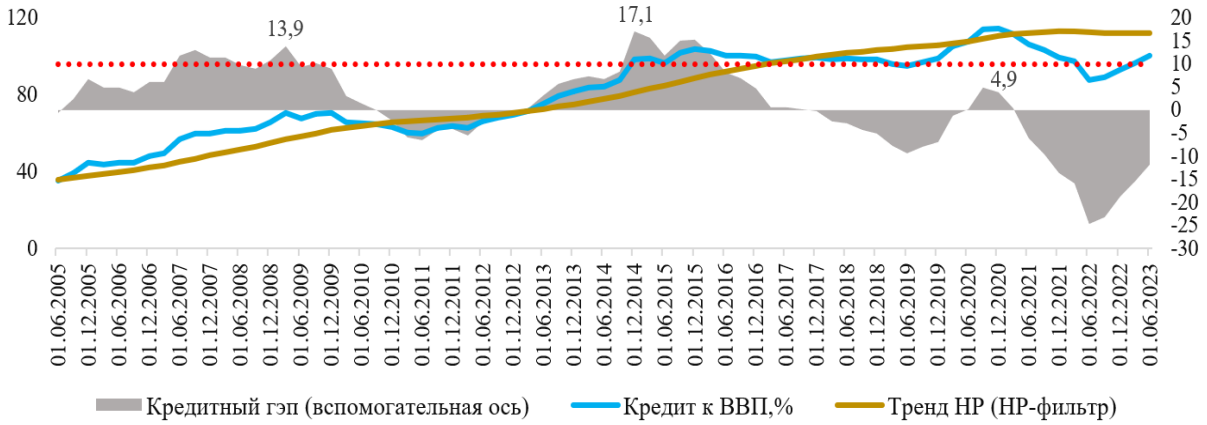


Рисунок 2 – Показатель кредитного гэпа в России [11]

В периоды возникновения экономических кризисов (2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.) значение кредитного гэпа в России достигало максимальных значений. При этом плавное превышение динамики «кредит к ВВП» тренда HP-фильтра во второй половине 2013 года превентивно сигнализировало о потенциальных рисках избыточной кредитной экспансии. После введения экономических санкций в 2014 году, спровоцировавших необходимость адаптации экономики и возобновления хозяйственных связей, показатель кредитного гэпа экстремально увеличился до 17,1%. По мере стабилизации экономической ситуации и финансового состояния хозяйствующих субъектов происходила оптимизация уровня показателя во второй половине 2016 года. Далее превышение сигнального значения в 2% последовало в сентябре 2020 года, что было связано с ухудшением финансового состояния населения и предприятий в

результате пандемии COVID-19. Постепенное «охлаждение» рынка кредитования в 2021 году катализировалось в результате ужесточения условий по кредитным продуктам в первой половине 2022 года. С начала 2023 года показатель кредитного гэпа имеет положительную динамику, при этом находится существенно ниже пороговых сигнальных значений, что говорит о возможности расширения кредитной экспансии.

Отметим, что приведённые расчетные данные отражают общий уровень долговой нагрузки экономики. Ситуация в отдельных сегментах кредитного рынка может различаться, что требует дифференцированного расчёта уровня кредитной активности в каждом из них.

Кредитный гэп — это лишь один из многих инструментов оценки аккумуляции кредитных рисков в экономике, который необходимо использовать в комплексе с другими индикаторами. Применение данного показателя заведомо не учитывает потенциальные структурные сдвиги в экономике, что говорит о допущении «ложных» сигналов индикатора. *Ещё одной немаловажной проблемой является выбор значения гладкости тренда (априорный параметр λ), что влияет на компоненту временного ряда. Стандартное значение данного параметра не является аксиомой и может определяться на основе анализа кредитных циклов индивидуально для каждой страны.*

Таким образом, соблюдение адекватного баланса кредитных ресурсов позволяет исключает «токсичное» влияние долговой нагрузки на стабильное функционирование экономики. Сегодня одной из основных задач экономической мысли является поиск границ кредита, в рамках которых кредит сохраняет свои сущностные свойства и положительно влияет на экономическую конъюнктуру. На сегодняшний день существует ряд подходов и инструментов, позволяющих определить несоблюдение границ кредита в экономике. Однако и они не лишены недостатков. Эффективное решение данной задачи, на наш взгляд, лежит не только в прикладной области анализа кредита, но и в изучении существующих и разработки новых теоретических аспектов кредита, которые позволят сформировать ёмкие количественные и качественные индикаторы границ кредита. Это позволит в будущем поддерживать эффективное взаимодействие участников кредитного рынка и сократить системные риски, что станет отправной точкой динамичного роста экономики.

Список использованных источников:

1. Лаврушин, О.И. Кредитная экспансия и управление кредитом: учебное пособие / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева, Ларионова И.В. и др. — г. Москва.: КноРус, 2013. — 264 с.
2. Валенцева, Н.И. Теоретические основы экономических границ кредита и развития потребительского кредитования / Н. И. Валенцева // Банковские услуги. — 2011. — №1. — С. 2-11.
3. Валенцева, Н.И. Теоретические и методические основы границ кредитной деятельности коммерческих банков / Н. И. Валенцева // Банковские услуги. — 2018. — №2. — С. 2 – 11.
4. Ларионова, И.В. К вопросу о сущности кредита, его границах и внутренней силе развитии / И. В. Ларионова// Финансовые рынка и банки. — 2021. — №11. — С. 60-62.
5. Костерина, Т. М. Методологические основы анализа кредита границ кредита / Т. М. Костерина, Т. А. Панова // Финансы и кредит. — 2015. — №32. — С. 26-38.
6. Ненахова, Е.С. Кредитная экспансия коммерческих банков в современной экономике: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Ненахова Елена Сергеевна; Финансовый ун-т при Правительстве РФ — Москва, 2012. — 24 с.
7. Бураков, Д.В. Управление цикличностью движения кредита: монография / Д.В Бураков. — г. Москва.: КноРус, 2021. — 288 с.
8. Донец, С. Индикаторы долговой нагрузки / С. Донец, А. Пономаренко // Деньги и кредит. — 2017. — №4. — С. 5-13.
9. Гусева, М. Оценки равновесной структуры кредитования для России / М. Гусева // Деньги и кредит. — 2022. — №4. — С. 34-51.
10. Бауэр, П. Расчёт кредитного разрыва в экономике Республики Беларусь для определения стадии кредитного цикл (часть 1) / П. Бауэр // Банковский вестник. — 2023. — №5. — С. 27-37.
11. BIS: Отношение кредит к ВВП [Электронный источник] — Режим доступа: https://data.bis.org/topics/CREDIT_GAPS (дата обращение 18.03.2024 г.)
12. Basel Committee on Banking Supervision Guidance for national authorities operating the countercyclical capital buffer [Электронный источник] — Режим доступа: https://www.bis.org/publ/bcbs187.pdf (дата обращение 18.03.2024 г.)

Лобачёв Р.В.,
аспирант 1 курса специальности «5.2.4. Финансы»
Научный руководитель: ***Парусимова Н.И****., д.э.н., профессор,*
ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *Рассматриваются важные функции банковского сектора в современной экономике. Описываются ключевые аспекты деятельности банков, такие как обеспечение финансовой стабильности, предоставление платежных услуг, ликвидности, а также консультирование клиентов. Подчеркивается значимость банков для функционирования экономики и обеспечения доступа к финансовым ресурсам.*

Исследование роли банковского сектора в современной экономике имеет особое значение в контексте функционирования системы финансовых посредников. На рынке финансового посредничества банковский сектор выступает классическим посредником по трансформации сбережений в инвестиции, посредством эффективного размещения капитала. В данной статье будет проведен анализ роли российских и казахстанских банков в условиях новых вызовов времени.

Классикой посреднической деятельности банков является посредничество в депозитах и кредитах. В результате этого посредничества за 2023 год общая сумма денежных средств, аккумулируемых банками Казахстана составляла 31,4 трлн. ₸. Российскими банками за аналогичный период аккумулировано 266,78 трлн. ₽

Денежные сбережения граждан и предприятий, привлеченные банками, с одной стороны, способствовали абсорбции денежного предложения на денежном рынке, а с другой, стали источником удовлетворения спроса на рынке инвестиций и потребительского кредита.

Посредничество банков обеспечивает минимизацию риска асимметричности информации и ложного выбора, что повышает уровень доверия **в финансовом секторе экономики.** Развитие банковского посредничества на разных сегментах финансового рынка обеспечивает банки информацией о финансовом состоянии их клиентов и, позволяет им выстраивать долгосрочные отношения с надежными клиентами. Этот аспект социального доверия играет ключевую роль в устойчивом развитии современной экономики в условиях новых вызовов времени.

Одна из важнейших миссий современных банков - осуществление посредничества в платежах и снабжение ликвидностью участников денежного рынка. Используя новые технологии, они осуществляют переводы, обслуживают расчеты и обеспечивают работу пластиковых карт, вследствие чего получают комиссионный доход.

Например, чистый комиссионный доход АО «Народный Банк Казахстана за 2023 год составляет 100,356 млн. ₸. Чистый комиссионный доход ПАО Сбербанк за 2023 год составляет 716 млрд. ₽.

Кроме того, банки играют ключевую роль в развитии рынка капитала и инвестиций, участвуя в формировании инвестиционных портфелей и управлении активами. Банки оказывают услуги потенциальным клиентам по управлению инвестициями, помогая им диверсифицировать портфель, минимизировать риски и достичь финансовых целей.

В условиях структурной трансформации современной экономики актуализируется повышение роли банков в финансировании крупных проектов, таких как строительство инфраструктуры, энергетические проекты, транспортные развитие и другие. Выступая в роли кредиторов и инвесторов, помогая привлекать крупные инвестиции в различные отрасли экономики они будут способствовать созданию новой стоимости и росту экономики.

Одним из примеров вышеуказанного финансирования крупных проектов является финансирование АО «Банк Развития Казахстана» в 2020 г. в адрес ТОО «Hyundai Trans Kazakhstan» на сумму 17 млрд ₸ (при общей стоимости проекта 31,8 млрд ₸) с целью реализации проекта по строительству завода по производству легковых автомобилей Hyundai.

Примером финансирования крупных проектов в России является финансирование Sberbank CIB в 2014 г. посредством синдицированного кредита объемом 750 млн. $ в адрес группы Еврохим на строительство Усольского калийного комбината в Пермском крае.

Как можно заметить из вышеописанного, банковский сектор играет стратегическую роль в современной экономике, обеспечивая стабильность финансового рынка и облегчая процессы обращения денежных потоков. Анализ основных направлений деятельности российских и казахстанских банков позволяет понять их влияние на развитие современной экономики и создание благоприятных условий для инвестиций и предпринимательства.

Банковский сектор является неотъемлемой частью современной экономики, выполняя ряд ключевых направлений деятельности, которые способствуют развитию бизнеса, финансовой стабильности

и экономическому росту. Понимание важности деятельности банков позволяет эффективнее использовать их услуги и взаимодействовать с реальным сектором экономики.

Таким образом, роль банков в современной экономике чрезвычайно важна и разнообразна. Банки играют ключевую роль в трансформации сбережений в инвестиции, организации расчетов и платежей на новой технологической основе, поддержке бизнеса и обеспечении финансовой стабильности. Активизация этого потенциала в условиях перехода к цифровой экономике и с учетом новых вызовов времени повысит вклад банковского сектора в создание новой стоимости, обеспечит экономический рост и эффективное функционирование системы финансового посредничества.

Список использованных источников:

1. Рубцов Б.Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики // Коллективная монография «Финансовые институты и экономическое развитие» - М.: ИМЭМО РАН. – 2006, с. 3–6.
2. О состоянии банковского сектора Казахстана: [сайт]. URL: http://gov.kz/memleket/entities/ardfm/press/news/details/646925?lang=ru&ysclid=lu7rmesmq7308417329
3. Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц: [сайт]. URL: https://cbr.ru/vfs/statistics/BankSector/Borrowings/02_01_Funds_all.xlsx
4. Консолидированная финансовая отчетность АО «Банк Развития Казахстана» за 2023 год: с.1.
5. Результаты работы ПАО Сбербанк за 2023 год: [сайт]. URL: https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/groupresults/2023
6. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Transaction Publishers, 1982, 244 p.
7. Банк Развития Казахстана. Проекты, одобренные к финансированию: [сайт]. URL: https://www.kdb.kz/projects/on-financing/
8. Кредит Sberbank CIB $750 млн на строительство Усольского калийного комбината: [сайт]. URL: https://www.kommersant.ru/doc/2564397?ysclid=lu9m2tk451959654960

Дәулет А.А.
магистрант 1 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Алина Г. Б****., к.э.н., ассоциированный профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье освещены особенности и преимущества конкуренции в банковском секторе, и рассмотрено ее влияние на потребителей. При проведении исследования автором изучены банковские продукты, ориентированные на удовлетворение потребностей населения, уделено внимание взаимодействию банков с клиентами, а также конкурентным преимуществам банков. В целом проведенный анализ позволил сделать вывод, что необходимо развивать банковскую конкуренцию, способствующую эффективному управлению менеджмента и устойчивому развитию стратегии банков.

Значение конкуренции в банковской отрасли важно для ее развития. Современная банковская индустрия переживает период существенных изменений, вызванных технологическими достижениями, процессами глобализации и дерегулирования. В такой динамичной среде конкуренция играет ключевую роль в продвижении отрасли вперед. Она выступает как катализатор инноваций, повышения эффективности и, в конечном счете, обеспечения более широкого доступа к финансовым услугам для потребителей.

Особенностью банковской конкуренции:

1) Высокая роль доверия является ключевым параметром для

использования банковских продуктов. При выборе банков клиенты часто ориентируются на отечественных банков, либо на банки связанные с специализацией или религиозного эффекта. В сравнение с другими БВУ Отбасы банк в основном специализируется на программах жилишнего характера такие как «Нурлы Жер», «Шаңырақ», «Свой дом» и «Жаңа Баспана».

2) Товар или услуга, а именно деньги предоставляемый банками для

потребств физических и юридических лиц. 500 000 тг на 1 год полученные в виде займа от Береке банк потребует переплату в размере 55 804 тг при 20%, тогда как от Каспи банка не потребуется переплата.

3) Регуляция со стороны государства, это обязательная часть для сохранения вкладов и устойчивого развития банковского сектора. начале 2022 года вступили в силу законодательные изменения, предусматривающие увеличение гарантии по сберегательным вкладам с 15 до 20 млн тенге. На сегодня размер гарантии по депозитам в Казахстане один из самых высоких среди других стран СНГ. Если посмотреть отношение размера гарантии к ВВП на душу населения, то по сберегательным депозитам в тенге он превышает ВВП на душу населения в 4,5 раза, а по другим видам вкладов в нацвалюте – в более чем 2 раза. При этом, согласно международным рекомендациям, размер гарантии должен находиться в пределах 1-2 ВВП на душу населения.
4) Информационная асимметрия:

Банки обладают большим объемом информации о своих клиентах, чем клиенты о банках. Это может привести к тому, что банки будут использовать свое информационное преимущество в своих интересах. Анализирую огромные данные банки могут спроектировать свои стратегическое развитие для более высокой эффективности будущем. Возможность неактуальности некоторых новых продуктов обуславливается ее необходимостью в будущем. ы. Например, еще в конце 2014 г. казахстанский Kaspi Bank запустил «Каспи Магазин» который прижился на отечественном рынке. Далее Kaspi Bank активно стал работать с автопроизводителями и продавцами во всех регионах Казахстана (Б)

Преимуществами банковской конкуренции является:

1) Инновация- конкуренция стимулирует банки к разработке новых технологий, продуктов и услуг для привлечения, расширения и удержания клиентов. Это проявляется в росте онлайн-банкинга, мобильного банкинга, платформ однорангового кредитования и даже роботов-консультантов. Одними из примеров считается разработка и усовершенствование приложений мобильного банкинга, такие как kaspi, halyk, jusan и т.д. с большим количеством возможностей взаимодействия с клиентами и покупателям через сервис банкинга. Через приложение мобильного банка Каспи можно получить доступ к личным документам, к примеру удостоверение личности, паспорта о вакцинации и т.д.

2) Эффективность- конкурентный рынок заставляет банки оптимизировать свою деятельность, снижать затраты и повышать общую производительность. Это приводит к таким преимуществам для клиентов, как более низкие процентные ставки, более быстрые транзакции и более удобный банковский опыт. Оптимизация процедуры открытия счета в банке, погашения задолженностей и принятие решений по ключевым вопросам поспособствовало увеличению клиентов банка, так же стоит отметить использование ИИ для расширения области обслуживания, такие как ИИ анализирующий платёжеспособность региона и целесообразность открытия филиала от Береке банк.

3) Доступность- конкуренция побуждает банки разрабатывать продукты и услуги, которые обслуживают ранее недостаточно обслуживаемые слои населения. Это может включать инициативы по микрофинансированию, мобильные кошельки и другие инновационные решения, которые сделают финансовые услуги доступными для более широкой аудитории. В современном мире использование банковских карт стало неотъемлемой частью повседневной жизни и чем легче и удобнее ими пользоваться, тем больше людей будут привлечены.

4) Финансовая стабильность- конкурентоспособная банковская система способствует созданию более устойчивой среды. Банки, конкурируя между собой вынуждены диверсифицировать риски. Все это способствует более стабильной финансовой системе. В государстве с сильной банковской конкуренции снижается риск банкротсва банков, более адаптированные банки приспосабливаются к находящиеся среде, а также регулированию законодательства, влияющее на всю финансовую систему в целом.

Результаты деятельности банковского сектора РК показаны на рисунке 1.

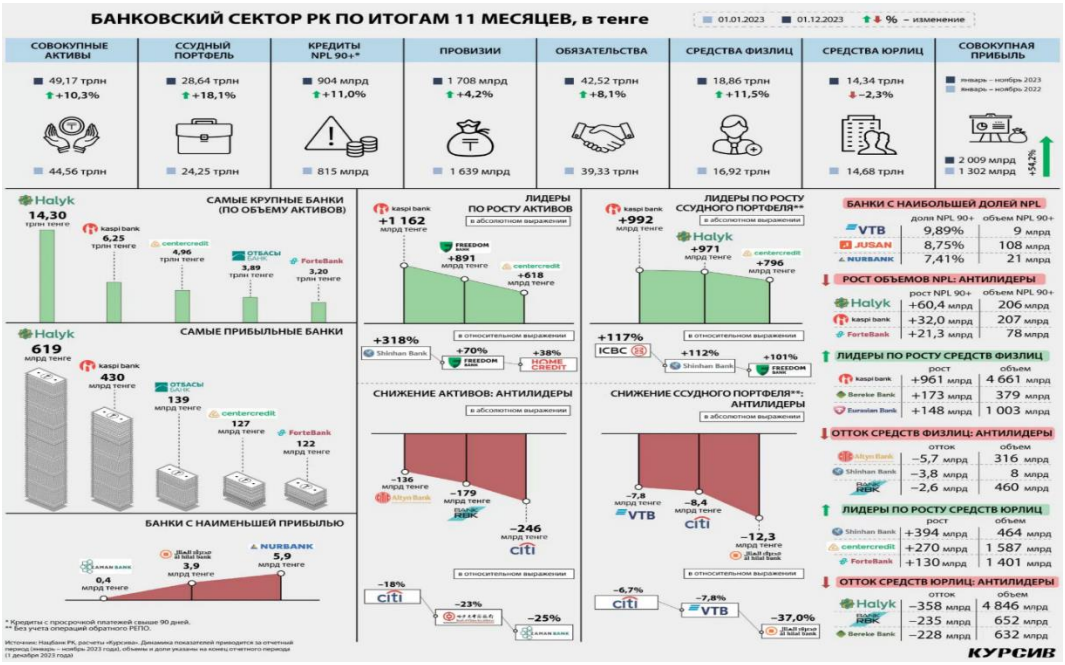


Рисунок 1- Итоги банковского сектора РК

Согласно данным Национального банка, в ноябре 2023 года совокупный объем кредитования сектора (включая межбанковские займы и обратные РЕПО) увеличился на 2,18%, что составляет 611 миллиардов тенге. Этот прирост является третьим по скорости в текущем году (декабрьская отчетность еще не опубликована), превзойденный только приростом в сентябре (+3,16%) и апреле (+2,22%).

Согласно анализу издания “Курсив”, Kaspi продемонстрировал наилучшую динамику кредитования (без учета обратных РЕПО) в ноябре, увеличив свой портфель на 274 миллиарда тенге за месяц, что составляет 44,2% от общего прироста сектора. За ним следует Халык (+97 миллиардов), а также БЦК (+69 миллиардов), Алтын (+45 миллиардов), Bank RBK (+36 миллиардов) и Jusan (+35 миллиардов). Однако у трех игроков в ноябре произошло снижение портфеля: Forte (–12 миллиардов), Нурбанк (–3 миллиарда) и ВТБ (–1,3 миллиарда).

В ноябре совокупный объем просроченных кредитов в секторе сократился на 18 миллиардов тенге или на 1,9%. Это улучшение было достигнуто усилиями четырех игроков. Особенно заметный вклад внес Bereke, где объем неработающих займов (основной долг) снизился за месяц на 18 миллиардов тенге (до 77 миллиардов на 1 декабря). Вероятно, руководство бывшего Сбера проводит реорганизацию ссудного портфеля в рамках подготовки банка к продаже. Евразийский банк также урегулировал проблемные займы на сумму 8,4 миллиарда тенге, сократив объем неплатежей (NPL) до 71,5 миллиарда. Наконец, у Jusan и Bank RBK необслуживаемый портфель уменьшился на 2,5 миллиарда тенге (до 108 миллиардов) и 2,1 миллиарда тенге (до 29 миллиардов) соответственно. Однако Kaspi продемонстрировал худшую динамику NPL в ноябре, увеличив свой портфель просроченных займов на 4,8 миллиарда тенге, до 207 миллиардов.

В ноябре совокупный объем клиентских средств формировался на фоне укрепления тенге к доллару на 2,5% (с 469,7 до 458,0 тенге за доллар). Следовательно, снижение остатков на банковских счетах в этом месяце не всегда свидетельствует о физических оттоках, а может быть просто следствием отрицательной курсовой переоценки. Так или иначе, номинально в ноябре совокупные средства физических лиц в банках увеличились на 104 миллиарда тенге, что составляет 0,55%.

Если рассматривать по отдельным игрокам, то Kaspi наибольше привлек депозиты от населения (+69 миллиардов тенге). У Халык банка увеличение составило на 33 миллиарда, БЦК – на 21 миллиард, Bereke – на 19 миллиардов, Отбасы – на 13 миллиардов, Хоум Кредит – на 10 миллиардов. У остальных банков розничные средства либо выросли символически, либо номинально просели. Худшую динамику в ноябре продемонстрировали Евразийский банк (–21 миллиард) и Bank RBK (–20 миллиардов).

Чистая прибыль банковского сектора за 11 месяцев выросла год к году на 54%, что составляет 706 миллиардов тенге (точно до 2 трлн). При более корректном сравнении (без учета Сбера и ВТБ, которые в 2022 году фиксировали форс-мажорные убытки), остальные 19 игроков улучшили совокупный финансовый результат на 29,5%, или на 448 миллиардов тенге (до 1,97 трлн). Однако только два игрока недополучили прибыль по сравнению с 2022 годом: у Хоум Кредита она просела на 35%, а у БЦК – на 8,4%.

Конкуренция в банковской сфере – это не просто борьба за клиентов, а мощный двигатель, стимулирующий развитие всей системы, делающий финансовые услуги доступными и выгодными для всех, в т.ч. для потребителей:

1) снижение затрат: конкурентные процентные ставки: банки борются за клиентов, предлагая более выгодные условия по кредитам и сбережениям.(3)

Таблица 1- Процентные ставки БВУ

Вклады банков 2 000 000 ₸ на 6 месяцев	Эффективная ставка
Халык Банк Вклад «Максимальный»	18,27%
Банк ЦентрКредит Вклад «Рахмет»	14,49%
Bereke Bank Вклад «Лови выгоду»	16%
Примечание- составлена автором по данным предложений по депозитам от сайтов банков	

Таким образом, конкуренция стимулирует снижение платы за обслуживание счетов и денежные переводы.

2) Возможность выбора широкого спектра финансовых продуктов и услуг: от традиционных до инновационных. Банки при обслуживании клиентов могут принимать персональные решения: предоставить варианты, идеально соответствующие его индивидуальным потребностям и целям. Клиентам которые в рамках своей деятельности часто выезжают зарубеж, предлагается использовать карту банка, имеющего партнерские соглашения с зарубежными банками, при этом получать выгоду в виде кэшбэка. К примеру используя карту Bereke Bank в категориях АЗС и Такси – 10%, 30% при покупке билетов в кино, в то время как через карту Freedom Bank можно получить скидку 20% при покупке любых билетов через сайт Ticketon. Через

3) Улучшение обслуживания, включающее:

- быстрое реагирование банков, стремящихся оперативно решать вопросы клиентов;
-профессиональное и компетентное обслуживание клиентов работниками банков; к примеру Банк Хоум Кредит с помощью ИИ персонализирует предложения банковских продуктов в зависимости от предпочтений клиента. А результаты использования ИИ в чат-ботах и войсботах показали, что 91% клиентов не обращаются в колл-центр банка в течение суток после консультации с ботом. ИИ также помогает анализировать качество работы операторов контакт-центра и телемаркетинга.)
- использование современных технологий, удобных интерфейсов.

Список использованных источников:

1. А Статья «Системы искусственного интеллекта в банковской сфере» Шермухамедов Б.А. ЖУРНАЛ Россия: тенденции и перспективы развития 2021
2. Б Статья «Конкуренция в банковском секторе казахстана и решение проблем» Хамитхан Н. Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. 2019
3. 3 https://www.vbr.kz/banki/deposity/2/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F

Булычева Е. В.,
соискатель
Научный руководитель: ***Парусимова Н. И.,*** *д.э.н., профессор,*
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

СОЦИАЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *До настоящего времени экономистами не дано четкого понимания, что представляют собой социальные банковские продукты и как они классифицируются. В данной статье мы провели анализ литературы по теме социальных банковских продуктов и предложили свое понимание социального банковского продукта и его классификации.*

На современном этапе развития банковского дела очень активно продвигается социальная ориентация деятельности банков. Банками запускаются все больше социальных продуктов. В научной литературе есть множество работ описывающих социальные продукты, но пока четкого определения им дано не было.

Например, Котова О. В. определяет социальные банковские продукты - как банковские продукты, которые предоставляются наиболее уязвимой категории населения (пенсионеры, инвалиды, учащиеся, люди с невысоким уровнем дохода, нуждающиеся в социальной поддержке государства) [1, 2].

С данным определением можно согласиться только частично, так как Котова О.В. выделила, что потребителями социальных банковских продуктов являются только физические лица, но ведь клиентами банков являются и юридические лица, и некоторые отрасли тоже нуждаются в социальной поддержке.

Микрюков А. В. дает определение социально значимому продукту, согласно которому – это социально – направленные инвестиции, которые дают возможность совместить желание получить прибыль с желанием получить положительный социальный эффект от инвестиций [3].

Данное определение тоже нельзя считать полным и точным, так как не совсем понятно про какие именно социально-направленные инвестиции говорит автор.

Другие экономисты не давали определения социального банковского продукта, а лишь выделяли его характеристики и особенности.

Так, к примеру, в качестве характерной особенности социального банковского продукта выделяется целевое предназначение банковского продукта, которое должно быть достигнуто с его введением и предоставлением клиенту. Конкретных целей предоставления социальных продуктов в экономической литературе не описывается, дается лишь ориентация на решение социальных или социально-экономических задач общества. В частности: улучшение социальной сферы, то есть преодоление бедности граждан, повышение качества жизни, повышение уровня доверия клиентов и лояльности властей [4].

Следовательно, обобщая выше сказанное, можно сформулировать следующее определение социального банковского продукта – банковский продукт для всех групп клиентов банков, целью которого является получение положительного социального эффекта для общества.

Социальный эффект может выражаться по разному:

1) социальный эффект может быть прямым – то есть в улучшении благосостояния населения (например, помощь населению имеющие невысокие доходы в приобретении жилья, автомобиля, оплате за обучение и т.д.);

2) социальный эффект может быть косвенным, то есть банк делая более доступными и по льготной цене ресурсы для социально-значимых отраслей экономики, позволяет увеличивать количество производимых товаров и делает их более доступными для большей части населения;

3) так же как положительный социальный эффект можно выделить то, что банки предоставляя кредиты на льготных условиях организациям позволяют не только улучшать экономическое состояние организации, но и сохранять и увеличивать рабочие места, что несомненно положительным образом отражается на благосостоянии населения;

4) положительным социальным эффектом можно считать и улучшение экологической обстановки. Например, банки выдавая льготные кредиты на обновление или установку очистных сооружений положительным образом влияют на экологическую обстановку, а так же положительным образом могут повлиять на экологическую обстановку отказав в кредитовании проектов, которые отрицательно могут повлиять на нее.

Предоставляемые социальные банковские продукты можно подразделить на две большие группы: депозитные и кредитные.

Депозитными социальным продуктам являются депозитные продукты банка предоставляемые отдельным социальным категориям, по которым плата за их использование установлена ниже среднерыночных значений либо предусмотрены льготы за их использование. К таким социальным банковским продуктам можно отнести: социальные карты на выплату пенсий, оплату за школу, детский сад, социальные транспортные карты и т.д.

Отличительной особенностью социальных депозитных банковских продуктов будет в том, что плата за обслуживание таких счетов будет либо ниже среднерыночных значений или вообще не взымается плата по ним. Выдаются такие продукты только определенным социальным категориям.

В качестве преимуществ социальных депозитных банковских продуктов можно выделить:

1) низкая стоимость таких продуктов для клиентов, а зачастую они предоставляются бесплатно;

2) централизация денежных потоков бюджетных средств, что упрощает контроль за движением бюджетных средств;

3) получение льгот и бонусов за использование некоторых депозитных социальных банковских продуктов.

Самый широкий ассортимент представляют группа кредитных социальных банковских продуктов. Эти продукты можно группировать по видам заемщиков: кредиты физическим и юридическим лицам. В свою очередь кредиты физическим лицам можно сгруппировать по следующим видам заемщиков: кредиты пенсионерам, многодетным семьям, сотрудникам бюджетных организаций и т.д. А кредиты юридических лиц можно подразделить на: кредиты среднему и малому предпринимательству и кредиты крупным юридическим лицам. Так же кредиты юридическим лицам можно подразделить по экономическим сферам деятельности организаций и по целевому предназначению кредитов [5].

Социальные кредитные продукты физическим лицам можно сгруппировать в зависимости от целей, на которые берется кредит: ипотечный кредит, автокредитование, кредит на обучение и т.д.

Спецификой социальных кредитных банковских продуктов будет в том, что условия по ним будут более лояльные, чем среднерыночные и предоставляются они только определенным категориям граждан.

Лояльные условия по социальным кредитным продуктам обеспечиваются либо за счет государственной поддержки либо за счет какой-либо организации (то есть организация из собственных средств погашает часть процентов банку по кредитам своих сотрудников).

В качестве преимуществ социальных кредитных банковских продуктов можно выделить:

1) снижение стоимости таких продуктов по сравнению со среднерыночной;

2) социальные кредитные банковские продукты направленны на достижение положительного социального эффекта;

3) социальные кредитные банковские продукты носят более выраженный целевой характер, что способствует более точному перераспределению ресурсов банка.

Группировку социальных банковских продуктов можно представить в виде схемы (рисунок 1).

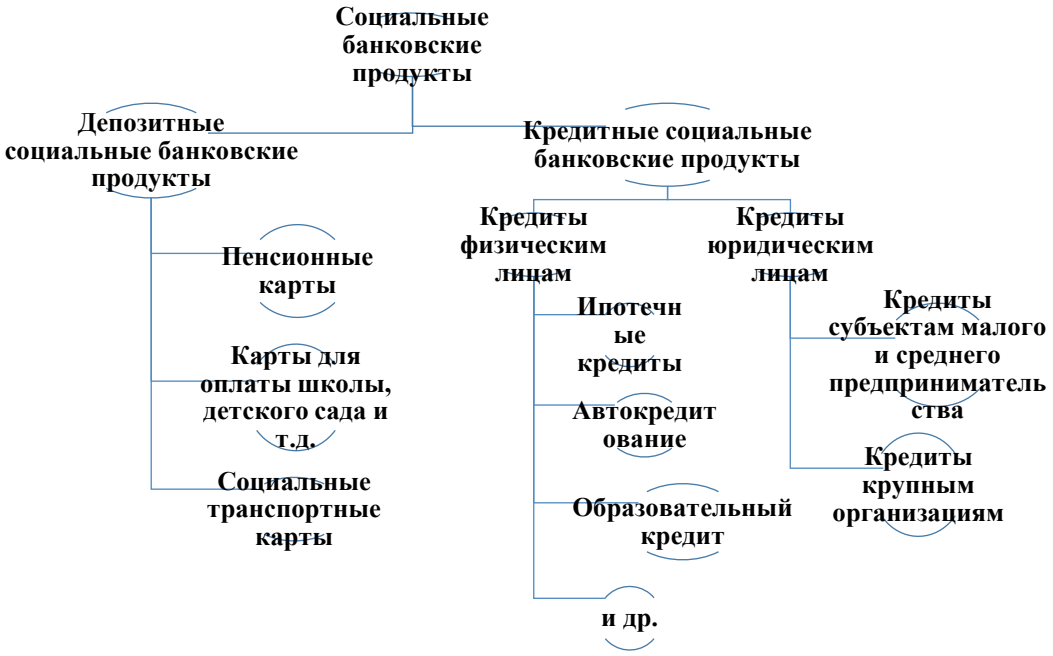


Рисунок 1 – Классификация социальных банковских продуктов

Как видим, на данный момент времени имеется уже достаточно большое количество социальных банковских продуктов. Увеличению ассортимента социальных банковских продуктов поспособствовали нестабильная макроэкономическая ситуация и мировой тренд на улучшение экологической обстановки.

На наш взгляд ассортимент социальных банковских продуктов будет расширяться. Будут появляться новые продукты все больше направленные на улучшение экологической обстановки. Социальные продукты, направленные на повышение благосостояния населения, в ближайшей перспективе сохранят свою актуальность, и будут набирать обороты. Под влиянием макроэкономической обстановки они будут трансформироваться, но так же будут пользоваться популярностью.

Таким образом, банки предоставляют социальные продукты как депозитного характера, так и кредитного характера. Для банка важно иметь в своем арсенале продукты как депозитного характера, так и кредитного характера. Вероятность того, что клиенты, имеющие депозитный продукт в определенном банке возьмет кредит в этом же банке, больше по следующим причинам:

1) клиент уже знаком с деятельностью банка, а значит больше доверия;

2) банк как пользователям депозитных социальных продуктов может предоставить клиентам льготы на получение кредита.

Для банка тоже будет выгодно выдать кредит клиенту, который уже пользуется депозитными социальными продуктами банка, так как:

1) наличие стабильного дохода у некоторых категорий пользователей социальными депозитными продуктами (например - пенсионеры);

2) банк видит движение средств по счетам у своего клиента, а значит может сделать более полный анализ по платежеспособности.

Список используемой литературы:

1 Котова О. В. Социально ориентированные банковские продукты и услуги / О. В. Котова // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы II Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург, 2019. - С. 160–167

2 Котова О. В. Ипотечное кредитование как социально ориентированный банковский продукт / О. В. Котова, М. Д. Суфиярова // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург, 2020. - С. 102–107

3 Микрюков А. В. Банковский продукт как индикатор социальной ответственности российских банков / А. В. Микрюков // Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. Екатеринбург, 2020. - С. 122–134

4 Серебренникова А. И. К вопросу о сущности социальных банковских продуктов: основные характеристики / А. И. Серебренникова // Банковское дело, 2023. - № 10. – С. 62-67

5 Серебренникова А. И. К вопросу о сущности социальных банковских продуктов: подходы и классификации / А. И. Серебренникова // Банковское дело, 2024. - № 2. – С. 62-669.

Yousofi Wahida, Ibrahim Khail Mohammad
2nd year student, Kazakh British Technical University
Scientific Supervisor: Karshalova A.D. PHD Associate Professor

TECHNOLOGY TRENDS IN MANAGERIAL ACCOUNTING

Abstract: *In order to improve organizational effectiveness and decision-making frameworks, this article explores the integration and coordination of emerging technology developments in the field of management accounting. Finance specialists may get a deeper understanding of financial systems, streamline operational operations, and enhance strategic foresight by strategically using advancements in artificial intelligence, data analytics, automation, and blockchain technology. Important tactics include developing professional skill sets, protecting data integrity, fostering multidisciplinary collaboration, and developing adaptability to deal with technological advancements. Proactively embracing these technological developments gives businesses the ability to stay relevant in the market, drive innovation, and achieve sustainable growth in a digitally transformed world.*

Introduction. The intersection of technology and strategic decision-making has emerged as a pivotal point for innovation and flexibility in the dynamic field of management accounting. This study explores how automation, blockchain technology, data analytics, and artificial intelligence (AI) are revolutionizing the field of management accounting. The introduction of these technologies signals a paradigm change in the processing and security of financial data as well as the improvement of organizational effectiveness and strategic decision-making capacities. The integration of these technological breakthroughs offers management accounting both unmatched benefits and tremendous problems, as the digital economy demands quick adaptation and innovation.The aim of this study is to describe how these technologies affect the foundation of managerial accounting, assessing how they improve organizational effectiveness, the security of financial information, and the wider consequences for innovation and strategic decision-making in companies. This paper seeks to offer a thorough understanding of these technologies' potential to reshape managerial accounting by navigating through their complex dynamics and providing organizations with the tools they need to succeed in a digitally centric business environment.

Techniques Section Goal. This research aims to examine how emerging technologies, particularly automation, blockchain, and data analytics, artificial intelligence (AI), and affect management accounting. Our goal is to comprehend the ways in which these technologies impact financial data security, organizational effectiveness, creativity, and adaptability as well as strategic decision-making.
We use a mixed-methods research design in our methodological approach, integrating qualitative insights from case studies and expert interviews with quantitative analysis of industry data. A thorough grasp of technological changes in management accounting is made possible by this dual approach.
Data Gathering. Academic databases and industry publications will be the sources of quantitative data. Adoption rates of blockchain and artificial intelligence (AI) in accounting, time and cost reductions gained from increased efficiency, and instances of financial data breaches both before and after deployment are some examples of specific measures of cutting-edge security protocols.
Semi-structured interviews with management accountants who have supervised the integration of these technologies and with developers who specialize in blockchain, AI, and data analytics applications for accounting will be used to gather qualitative data. We'll also look at case studies of businesses that have effectively used these technologies.

Examination. Statistical tools will be used to evaluate quantitative data in order to find trends, correlations, and effect metrics. Thematic analysis will be utilized to identify common themes from qualitative data concerning the advantages, obstacles, and strategic results of technology adoption in management accounting.

Resources and Examples of Applications .AI and data analytics: IBM's Watson, for instance, provides AI-driven insights for financial data analysis, assisting businesses in forecasting future trends and arriving at well-informed judgments. Watson Finance from IBM
Blockchain & Automation: RippleNet provides blockchain-based international payment solutions that are safe, quick, and affordable. This shows that blockchain technology has applications beyond cryptocurrencies, such as transaction verification and audit trails in management accounting. Solutions for RippleNet
Case Study Platform: The Harvard Business Review offers a number of case studies on businesses that have used these technologies, including real-world illustrations of both difficulties and achievements. Harvard Business Review: Operations and Technology

In-Depth Examination. Artificial Intelligence and Data Analytics
AI-powered advanced data analytics can sort through enormous volumes of financial data at previously unheard-of speeds, giving management accountants access to previously unavailable insights. This technology identifies patterns and irregularities in financial data to support risk assessment, decision-making, and predictive modeling. Resource Example: Scalable data analysis solutions are provided by Google Cloud's AI and machine learning services, which can process and analyze financial datasets to find patterns and insights. AI & ML on Google Cloud
Automation & Blockchain. The danger of fraud and mistakes is greatly reduced by the transparency and security that blockchain technology brings to financial transactions. Its use in management accounting expedites the audit process and improves the accuracy of financial data the means of unchangeable transaction records. Resource Example: To ensure accuracy and security in financial transactions, Ethereum provides a decentralized platform that can be used to develop smart contracts and automated transactions. Ethereum
Making Strategic Decisions & Increasing Organizational Performance
Adding automation, blockchain, and artificial intelligence to management accounting procedures greatly improves organizational efficiency and helps with strategic decision-making. These technologies save human labor and related expenses by providing real-time information and automated workflows that enable faster and more informed decision-making.
Source for Case Studies: The MIT Sloan Management Review disseminates case studies and essays about how businesses in a variety of sectors are using technology to enhance operational effectiveness and decision-making. MIT Sloan

Implementing the Approach. Access to the newest platforms and software for data analysis and visualization is necessary for the application of this technique. Working together with academic institutions and technology companies can yield useful information and ideas on how to use these tools in practical settings.
Moral Thoughts. It is essential to follow ethical norms while performing research that uses technology for data collecting and analysis. This entails being open and honest about the limitations of the technology under discussion as well as guaranteeing the security and confidentiality of financial data.

Results:

Time Conserving .40% Less Time Needed for Financial Data Analysis: The capacity of AI to quickly handle and analyze massive amounts of financial data is responsible for this notable reduction in the amount of time spent on data analysis. AI systems can operate continuously without becoming tired, unlike human processing, which enables continuous analysis. The ability to save time results in quicker decision-making cycles, which helps management accountants react quickly to changes in the market and financial information.
Lowering of Expenses. Savings of about thirty percent: Artificial intelligence (AI) technologies automate repetitive and time-consuming operations, reducing the need for human input and consequently labor costs and mistakes. These savings are put back into the company's key areas, including innovation or hiring more people with specialized knowledge in more complex analytical assignments.
Accuracy of Decision-Making and Forecasting. 25% Increase in Forecasting Accuracy: AI systems are able to identify patterns and trends in previous data that human analysts might miss. This feature improves forecasting models, resulting in more precise projections of sales patterns, budgeting requirements, and financial results. Enhanced forecasting precision helps firms better position themselves for upcoming financial opportunities and difficulties.
Evaluation of Risk. 35 percent Enhancement of Risk Assessment Proficiency: AI's sophisticated analytics can more precisely detect possible hazards, from credit risks to operational risks, by sorting through enormous databases. Organizations may preserve their financial health by using proactive ways to minimize risks by better identifying and analyzing them.
Strategic Decision-Making with an Impact on the Organization: 80% of Managerial Accountants Responded with Increased Capacity In order to Make Strategic Decisions: This resounding majority highlights how AI may offer more insightful and useful information. Accountants and executives may use these data to make well-informed strategic decisions about pricing strategies, market entry, and cost structure optimization.
50% Innovation Rate Growth in the Innovation Rate: The use of AI in management accounting creates opportunities for new financial services and solutions while also streamlining current operations. This rate of

innovation points to a change in finance management toward a more dynamic, innovative strategy powered by AI capabilities and data-led insights.

Conclusion. Managerial accounting is on the verge of a revolution in the aftermath of revolutionary developments in automation, blockchain, data analytics, and artificial intelligence. The field of financial data analysis, forecasting accuracy, risk assessment, and transaction security has all changed as a result of the integration of various technologies. This transformation ushers in a new era of strategic decision-making and organizational efficiency, going beyond simple operational gains.
Managerial accountants now have access to a previously unheard-of degree of accuracy and insight because of the development of AI and data analytics, which has allowed for a 25% increase in forecasting accuracy and a 35% boost in risk assessment skills. These developments not only support the process of making strategic decisions, but they also highlight how important technology is to preserve the intellectual underpinnings of management accounting.
Additionally, blockchain technology has greatly improved. Furthermore, blockchain technology has strengthened the security of financial data and streamlined the audit process, greatly enhancing the integrity and transparency of financial transactions. This, together with the efficiency attained through automation, has led to significant savings in the time and expense of processing financial data, indicating the significant influence of technology integration on management accounting.
Managerial accountants have reacted and engaged with great flexibility to these technology advancements; eighty percent of them claim being better able to make strategic decisions. This change not only shows the growth of the profession but also emphasizes how important technology is to advance innovative company tactics, keeping a competitive advantage, and promoting forward-thinking corporate plans unmistakable: to aggressively welcome these technological developments. Businesses may fully utilize the potential of these technologies by making investments in professional development, encouraging a culture of innovation, and retaining agility in technology integration. Adopting a proactive approach is crucial for effectively managing the intricacies of a digitally altered terrain, guaranteeing steady expansion, and spearheading inventive advancements. This revolutionary voyage heralds not just an evolution but also a renaissance in management accounting, paving the way for a time when business excellence is driven by the convergence of technology and strategic insight.

References:

1. Anderson, J., & Thompson, L. (2023). The Impact of Artificial Intelligence on Managerial Accounting: A New Era of Precision. Journal of Financial Technology, 11(2), 142-158.
2. Baker, S. M., & Patel, D. R. (2022). Blockchain in Managerial Accounting: Enhancing Security and Transparency. Accounting Innovations, 7(4), 334-350.
3. Carter, A. B., & Nguyen, P. Q. (2023). Data Analytics in Forecasting: Transforming Decision-Making in Managerial Accounting. International Journal of Business Analytics, 9(1), 75-93.
4. Davis, E. F., & Kumar, V. (2024). Automation in Accounting: A Catalyst for Efficiency. Journal of Accounting and Automation, 5(3), 205-222.
5. Edwards, R. L., & Zhou, X. (2022). Risk Assessment in the Age of Artificial Intelligence: Opportunities and Challenges. Risk Management Review, 14(2), 112-130.
6. Foster, G., & Lee, H. J. (2023). Organizational Performance and Strategic Decision-Making in the Digital Age. Journal of Management Accounting Research, 17(1), 198-216.
7. Greene, J. H. (2024). Adapting to Technological Change: Strategies for Managerial Accountants. Accounting Education, 31(2), 123-139.
8. Patel, S., & Gomez, E. (2022). Innovations in Managerial Accounting: The Role of Technology. Technology and Accounting Journal, 12(4), 400-425.
9. Roberts, N. A., & Chang, W. (2023). The Future of Managerial Accounting: Navigating Technological Advancements. Strategic Finance, 105(6), 48-54.
10. Singh, A., & Morrison, E. R. (2022). Enhancing Financial Data Security Through Blockchain Technology. Journal of Financial Information Security, 8(3), 250-267.

Алимбекова А., Морозова М.,
студенты 1 курса ОП «Учёт и аудит»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К****.,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Аннотация. *Базовым фактором в развитии предпринимательства играет финансовая среда, в которой банки играют особую роль. Между тем, объёмы кредитования предпринимателей в Казахстане снижаются, что связано с рядом факторов. В статье проведен анализ банковских услуг для предпринимателей, выявлены проблемы и разработаны рекомендации, направленные на их решение.*

Вне зависимости от размера предприятия, для устойчивого развития необходимо соответствующее финансовое обеспечение. Между тем, большинство субъектов малого и среднего предпринимательства сталкиваются с проблемой недоступности кредитов для развития.

В Казахстане коммерческие банки ориентированы в большей степени на крупный и средний бизнес. Сдерживающим фактором кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства является отсутствие залогового обеспечения и кредитной истории. У многих предприятий имеются трудности с формированием финансовой отчётности, на основе которой банки оценивают кредитоспособность заёмщиков. Особенно это касается предпринимателей, ведущих свой бизнес в отдалённых регионах, где эти трудности еще более существенны. Так, рыночная стоимость их имущества даже не принимается банками в качестве залога [1].

По данным статистики, в Казахстане количество субъектов МСП, которым было отказано в кредитовании, составляет 36,6%. Этот же показатель в Кыргызстане составляет 7,8%, Российской Федерации – 17,3%, Таджикистане – 13,7%, в Узбекистане – 13,9% [2].

По данным Национального банка РК, в Казахстане 17,2% предприятий имеют непогашенный заем или кредитную линию (в числе которых доля малых и средних предприятий составляет соответственно 12,0% и 27,6% средних).

О недостаточности финансовых институтов в сравнении с отдельными странами свидетельствуют и данные ниже следующей таблицы.

Страны	2017	2018	2019	2020	2021
Узбекистан	43,1	31,1	28,1	38,5	36,4
Российская Федерация	34	32,9	30,1	29,2	26,3
Кыргызская республика	7,9	8,3	8,4	8,2	8,1
Казахстан	3,3	2,9	2,9	2,8	2,5
Польша	32,9	31,1	31	29,3	29,7
Япония	33,9	34,1	34,1	34	34

Таблица 1 - Среднее количество отделений коммерческих банков на 100 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства *П р и м е ч а н и е: составлено на основе данных МВФ, обзор финансового доступа [3]

ТОО «Baker Tilly Qazaqstan Advisory» построило рейтинг банков второго уровня РК на основе балльной системы расчета. Основным источником информации являются данные Нацбанка РК, kase.kz и официальных сайтов банков. Баллы начислялись по 12 показателям, которые, в свою очередь, были ранжированы по «весам» в общей оценке. В рейтинге рассматривается период с 1 января по 31 декабря 2022 года. Баллы присваивались по показателям: «Стабильность» (надежность и доверие): это активы – 15 баллов, депозиты – 10 баллов, собственный капитал – 15; «Эффективность»: изменение активов – 3, изменение вкладов – 3; изменение капитала – 3, изменение портфеля – 3, изменение NPL – 3; «Рентабельность»: ROA – 8 баллов, ROE – 8, показатель чистой прибыли – 8; оценка рейтинговых агентств: рейтинги S&P, Fitch, Moody's – 21 балл.

Согласно данному подходу, АО «Каспий банк» в рейтинге занял 1 место по сумме баллов [4].

Рассмотрим виды услуг, пользующихся наибольшим спросом у предпринимателей.

Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам доступна к оформлению бизнес-карта Каспи Банка, которую можно использовать для доступа к текущему счету 24/7. Она также подходит для снятия наличных с банкоматов, для оплаты товаров и услуг, в том числе через интернет. Большая часть услуг по бизнес-карте бесплатная.

Индивидуальным предпринимателям банк выдает беззалоговые кредиты по специальной программе «Для ИП» суммой от 20 тыс. до 2 млн тенге. Предложение актуально для заемщиков, официально зарегистрированных в Комитете государственных доходов. Переплата по кредиту рассчитывается индивидуально в зависимости от суммы и срока действия договора (от 1 мес. до 4-х лет).

Еще одна действующая программа кредитования – «Бизнес Кредит». Оформление без залога, денежные средства можно направить на любые бизнес-цели. Предложение актуально для клиентов, соответствующих следующим критериям:

1) являются пользователями приложения Kaspi Pay с правом первой подписки;

2) в течение последних 3-х месяцев осуществлялись регулярные продажи на сумму не менее 500 тыс. тенге.

Сумма кредита по программе «Бизнес» – не более 20% от суммы продаж за последние 3 мес. и может составлять от 200 тыс. до 1 млрд тенге.

Совместно с Министерством финансов и Комитетом государственных доходов создан новый уникальный сервис "Kaspi Касса". Это бесплатный сервис в мобильном приложении Kaspi Pay, который формирует фискальные чеки после приёма оплаты через Kaspi POS, POS-терминал другого банка и наличными. С помощью нового сервиса "Kaspi Касса" можно принимать оплату QR, наличными, картой или удалённую оплату.

Онлайн-чеки по всем видам денежных расчётов формируются и отправляются в Комитет государственных доходов автоматически, и всё это бесплатно. Предпринимателям это упрощает работу и экономит расходы. Комитету государственных доходов помогает бороться с "серой" экономикой и повышать доходы бюджета. Плюсом является оплата только по факту продажи.

В то же время проведенный анализ выявил наличие проблем в обслуживании Каспий банка.

1) Высокие комиссии. Такие комиссии могут доходить до 20%. Сумма зависит от товара, на низко маржинальные товары от 5%, на более маржинальные до 20%. И в условиях кризиса, финансовой неопределенности, такая комиссия зачастую съедает всю прибыль, и не оставляет финансов для развития бизнеса.

Для решения проблемы высокой комиссии мы рекомендуем принять следующие меры:

1. Разработать гибкую систему комиссий, которая будет учитывать объем и активность операций клиента, чтобы предприниматели с меньшим оборотом не платили за услуги, которые им не нужны.

2. Создать специальные пакеты услуг для предпринимателей, включающие в себя необходимые банковские продукты и услуги по более выгодным условиям.

3. Обучить сотрудников банка работе с предпринимателями, чтобы они могли помогать клиентам выбирать оптимальные услуги и снижать комиссии.

4. Провести опрос среди предпринимателей, чтобы выявить их потребности и ожидания от банковских услуг, и на основе этой информации адаптировать тарифы и условия обслуживания.

2) Доставка. Хоть и доставка силами Kaspi действительно сильно повышает продажи, увеличивает количество потенциальных клиентов, оплачивать ее придется предпринимателю. Доставка в принципе, не дорогая, но нет возможности перенести затраты на клиента. То есть, либо Вы должны заложить доставку в стоимость товара, или понизить свои доходы, оплачивая ее из своего кармана.

Более того, у Kaspi довольно серьезные требования к упаковке, товар надо паковать самим. Упаковка занимает время, и стоит довольно дорого, коробки, скотч, пузырчатая пленка и т.д.

Для решения проблемы связанной с доставкой и упаковкой товаров для предпринимателей, работающих с Каспи Банком, можно предложить следующие рекомендации:

1. Пересмотреть условия сотрудничества с Kaspi: Предприниматели могут попытаться переговорить с Kaspi о возможности включения стоимости доставки в стоимость товара или о получении компенсации за упаковку товаров. Возможно, банк согласится на какие-то изменения в условиях сотрудничества.

2. Оптимизировать процесс упаковки: Предприниматели могут искать способы оптимизации процесса упаковки товаров, чтобы сократить затраты на упаковочные материалы и время на упаковку. Можно использовать более дешевые материалы или автоматизировать процесс упаковки.

3. Рассмотреть возможность повышения цен на товары: Если предприниматели не могут перенести затраты на клиента или понизить свои доходы, они могут рассмотреть возможность повышения цен на товары, чтобы компенсировать затраты на доставку и упаковку.

3. Конкуренция. В Kaspi Магазине тысячи продавцов которые начали выставлять свои товары и зарабатывать деньги. Практически в любой сфере, практически на каждый товар уже есть несколько продавцов, которые будут всеми силами делать так, чтобы клиент выбрал именно их, а не Вас.

В Kaspi Магазине запрещено создавать новые карточки товаров, Вы имеете право привязываться только к уже существующим карточкам, к которым помимо Вас уже привязаны другие продавцы, еще и которые соревнуются с Вами по цене.

Для решения проблемы конкуренции с другими продавцами в Kaspi Магазине и ограничения на создание новых карточек товаров, предприниматели могут принять следующие меры:

1. Уникальное предложение: Предприниматели могут выделиться на фоне конкурентов, предлагая уникальные товары или услуги, которые не представлены другими продавцами. Это может быть специализированный ассортимент, эксклюзивные товары или особые условия продаж.

2. Маркетинговые мероприятия: Предприниматели могут проводить маркетинговые акции, скидки, специальные предложения для привлечения клиентов. Также стоит использовать социальные сети и другие каналы продвижения для привлечения внимания к своему бренду.

3. Сотрудничество с Kaspi: Предприниматели могут обратиться к Kaspi с запросом на сотрудничество или поддержку. Возможно, банк готов предложить дополнительные условия или рекламу для продвижения их товаров.

Реализация названных рекомендаций позволит улучшить банковское обслуживание предпринимателей, что в целом будет способствовать активизации предпринимательской деятельности в Казахстане.

Список используемой литературы:

1. Рубенкова Н.Б. Финансовое обеспечение субъектов предпринимательской деятельности в РК и пути их решения. – Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. № 2, 2017 г. С.62
2. Данылкив К.П. Пути адаптации зарубежного опыта использования финансово-кредитных инструментов инновационного развития малых предприятий в условиях национальной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения 16 (250) – 2015 С.16-23
3. Enterprise Surveys, Всемирный банк https://www.enterprisesurveys.org/en/enterprise-research (Дата обращения: 02.02.2023г.)
4. https://forbes.kz/ranking/reyting_bankov_kazahstana_%E2%80%93_2023

Байгулова Д.Т.,
студентка 3 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Тойжигитова Ж.А.****, к.э.н.,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности интернет-страхования как одного из перспективных каналов продвижения страховых услуг. Интернет сегодня расширяет рамки традиционного маркетингового мышления, происходит трансформация традиционных взглядов страховщика на страхователя как на объект воздействия, переводя его в категорию партнеров. Однако онлайн сегмент рынка страхования сегодня до конца не сформирован и не охвачен, отмечены недостатки этого сегмента и предложены направления его дальнейшего развития.*

Страховой рынок Казахстана официально вступил в цифровую эпоху с 1 января 2019 года.

Интернет — новая технология в общем комплексе маркетинга организации. По численности аудитории Интернет сравним с традиционными СМИ. Результаты исследований показывают, что использование интернет-технологий в маркетинге может принести реальную экономию и прибыль, что связано с большими выгодами и удобствами, которые получают как потребители, так и организации.

В развитых странах перспективным каналом продвижения страхового продукта стали услуги интернет-страхования. По оценкам американской компании Pricewaterhouse - Coopers, страховые премии в США (где принят закон об электронной подписи), собранные через Интернет, достигают сегодня 5—10% от всей суммы страховых премий; в Европе этот показатель равен 3—5%. [1, с. 186]

В США основной объем страховых операций ведется через электронную страховую биржу «Квайтс-Митком», представляющую 42 вида страховых продуктов более чем двадцати пяти американских страховщиков. Из них основная доля приходится на продукты по краткосрочному страхованию жизни. Большим спросом пользуются страховые продукты по автомобильному страхованию. Интернет — эффективная технология прямых продаж страховых продуктов (без участия посредника), что снижает их стоимость в среднем на 20-25%.

Интернет-канал маркетинговых коммуникаций — это часть «новых СМИ», а термин «новые СМИ» используется в целях разграничения традиционных способов доставки информации потребителям и способов, основанных на использовании новейших цифровых технологий.

Интернет расширяет рамки традиционного маркетингового мышления. В реализациях Сети происходит трансформация традиционных взглядов страховщика на страхователя как на объект воздействия, переводя его в категорию партнеров. Потребитель в условиях онлайнового предпринимательства вносит гораздо больший вклад в создание страхового продукта, чем в рамках реального рынка. [2, с. 133]

На сегодняшний день рынок предлагает несколько функционально различающихся моделей возможного соотношения глобальной компьютерной сети Интернет и страхования. Для страховой организации основной целью создания собственного сайта или размещения информации о себе на сайтах партнеров является увеличение продаж страховых продуктов. По типам присутствия страховщиков в Интернете можно выделить несколько моделей:

- модель информативного присутствия страховой организации в Интернете,
- модель виртуального офиса страховой организации,
- модель страхового портала,
- модель страхового аукциона.

На наш взгляд, большинство казахстанских страховых компаний на сегодняшний день присутствуют в интернете в соответствии с первой и второй моделью, но и здесь имеются свои недостатки.

В целом, большинство страховых компаний покупают платную рекламу, но сосредоточились всего на трех направлениях:

- 40% рекламы – услуги автострахования,
- 30% - медицинское,
- 12% - различные виды услуг для выезжающих заграницу,
- остальная доля приходится на общую рекламу и другие продукты (рисунок 1).

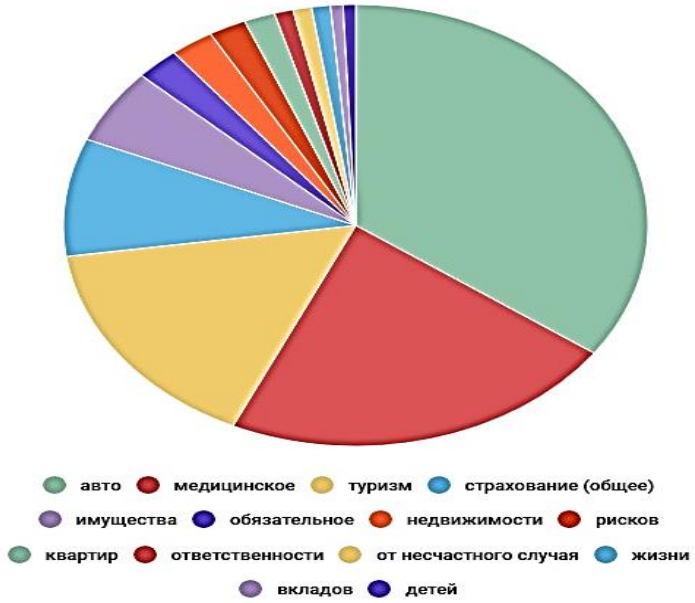


Рисунок 1 - Реклама страховых услуг

Графическую и медийную рекламу страховые компании используют реже. Изначально сайты страховых компаний выполняли лишь информационные функции. Сейчас на большинстве из них можно воспользоваться калькулятором, просчитать стоимость подходящего полиса, отправить заявку и заключить договор страхования.

В качестве недостатков можно отметить следующее: неудобная структура и навигация сайтов, скорость работы, дизайн и оформление страниц услуг, отсутствует интерактивная карта филиалов для региональных посетителей, сложные и многоитерационные формы заказа услуг, отсутствие подсказок, сложные и непонятные калькуляторы или их отсутствие и другое. [3]

Таким образом, онлайн сегмент рынка страхования сегодня до конца не сформирован и не охвачен. Страховые компании не ведут системной и целенаправленной активности на захват и работу с целевой аудиторией, нет ярко выраженного лидера, отсутствует комплексный подход к digital маркетингу.

В качестве рекомендаций для дальнейшего развития интернет - страхования в Казахстане можно отметить следующие направления:

- страховым компаниям необходимо тщательно проработать свою целевую аудиторию. От портрета целевой аудитории будут зависеть стратегия и методы ее привлечения, а также выбор наиболее эффективных каналов и инструментов, которые дадут самый эффективный результат в последствии;
- проанализировать свои услуги в разрезе всего рынка, насколько они полезны потребителю, и сравнить со своими ближайшими конкурентами. Необходимо тщательно проработать и выделить главные отличия от конкурентов и конкурентные преимущества, с разработкой отдельных USP (уникальные торговые предложения) специально для интернет-клиентов;

- изучить и проанализировать свои сайты, оценить возможности для привлечения клиентов (содержание, польза, удобство, функционал, структура и т.д.). Для этих целей рекомендуем привлечь профильных специалистов (например, заказав комплексный аудит сайта);
- закончив сбор и обработку полученных данных, а также подготовку ресурса, необходимо приступать к планированию и реализации маркетинговых стратегий. В зависимости от планов, задач и имеющихся ресурсов, можно заниматься этими задачами как внутри организации, так и с помощью сторонних агентств или специалистов;
- необходимо дальнейшее развитие цифровизации страховой отрасли, и обеспечение возможности для населения получать полный спектр страховых услуг в режиме онлайн без посещения офисов страховых организаций.

Таким образом, страховая организация, которая ставит своей целью использовать Интернет как новые технологии продаж страховых продуктов, должна выбрать соответствующую модель своего присутствия в сети и эффективно использовать все преимущества интернет-страхования в отличие от традиционных каналов продаж.

Список используемой литературы:

1. Г.С. Сейткасимов, С.К. Жалбинова. Страховой менеджмент и маркетинг: учебное пособие. – Астана: КазУЭФМТ, 2013.- 225 с.
2. Маркетинг услуг: учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.П. Дашкова. — М.: Дашков и К°, 2014. — 252 с.
3. Как продвигать страховые услуги и продукты в Казахстане / https://smartum.kz/news/prodvizhenie-strakhovykh-uslug-i-produktov-v-kazakhstane/2019 (дата обращения 12.03.2023).

Байлин Ә. А.
студент 1 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Джумабекова А.Т.,*** *к.э.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В исследовании представлена структура казахстанского финансового сектора и проанализированы потоки финансовых ресурсов, определены основные участники этого рынка. Основное внимание уделено анализу тенденций его развития и влияния экономических факторов на эти тенденции. Целью исследования является формирование прогноза по дальнейшему развитию мирового финансового рынка.*

В период глобализации ведущее положение для развития экономических отношений и их дальнейшее совершенствование принадлежит финансовому сектору. Казахстанский финансовый сектор в результате очередной циклической волны кризисных явлений переходит в новую фазу своего развития, которая требует пересмотра мировой финансовой системы, сформированной в первой половине двадцатого века.

В современных условиях направления развития финансового сектора должны учитывать изменения, происходящие в глобальном масштабе. На фоне усиления интеграционных процессов разрабатываются согласованные унифицированные подходы к регулированию национальных финансовых рынков и её финансовый рынок не остаются в стороне от мировых тенденций. Происходит активное внедрение лучшей международной практики и стандартов регулирования.

Финансовый сектор, это место, где происходит объединение капиталов и бизнеса, как мы это видим сейчас в современном рынке. Каждый элемент финансового сектора выполняет свои функции, но их совокупность определяет, какие области получат приоритетное внимание для вложения финансовых ресурсов.

Финансовый сектор Республики Казахстан характеризуется банкоцентричной моделью. Основная доля активов финансовой системы сконцентрирована в банковском секторе. На банковский сектор приходится порядка 78% активов финансовой системы, 8% - Банк развития Казахстана, оставшиеся 14% - остальные секторы финансового рынка. (Рисунок 1).

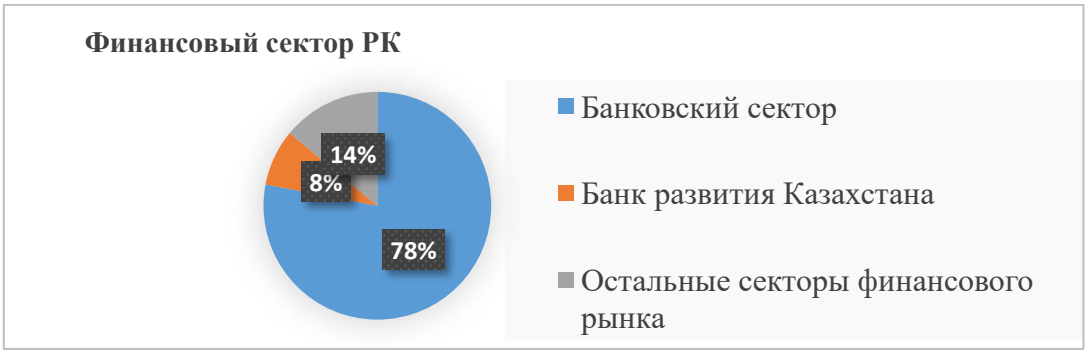


Рисунок 1 - Структура активов финансовых институтов, % (без учета государственных пенсионных фондов)

Совокупные активы банковского сектора на 1 февраля 2024г. составили 51.061 млрд. тенге, незначительно уменьшившись за январь 2024 года на 0,7% в основном за счет снижения ссудного портфеля на 1,5% (Рисунок 2).

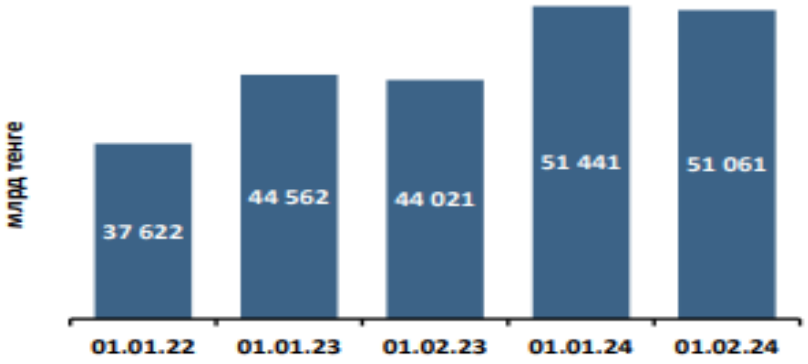


Рисунок 2 – Активы банков

Банки второго уровня имеют высоколиквидные активы на сумму 15.336 млрд 30,0% от совокупных активов, которые увеличились за январь 2024 года на 1,8%. Наличие достаточного запаса ликвидности позволяет банкам обслуживать свои обязательства в полном объеме.

Обязательства банковского сектора за январь 2024 года уменьшились на 1,4% тенге в основном за счет уменьшения вкладов физических лиц на 2,5%. Снижение вкладов клиентов банков носит сезонный характер, а также связано с переоценкой валютных вкладов на фоне укрепления тенге к доллару США на 1,5%. Структура обязательств банковского сектора в основном представлена вкладами клиентов, составляющими 78,7% совокупных обязательств банков.

По итогам января 2024 года чистая прибыль банков составила 198 млрд тенге, что на 17,1% больше по сравнению с соответствующим периодом 2023 года.

Рентабельность банковских активов (ROA) на 01.02.2024г. составила 4,7%, рентабельность капитала (ROE) – 35,9%

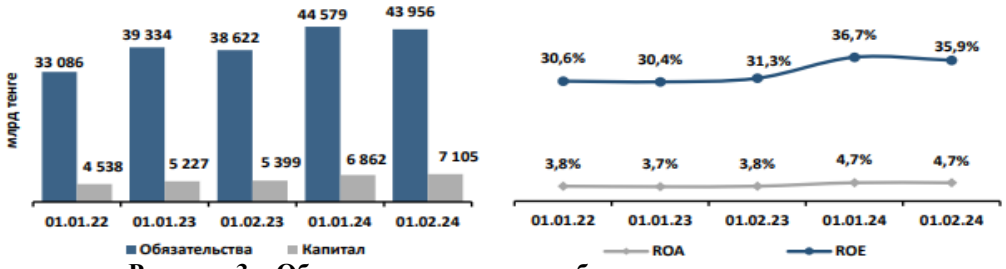


Рисунок 3 – Обязательства, капитал банков и показатели доходности.

За январь 2024 года активы страховых (перестраховочных) организаций увеличились на 4,4% до 2 604 млрд тенге. Увеличение активов происходит в основном в результате роста доходов по страховой деятельности.

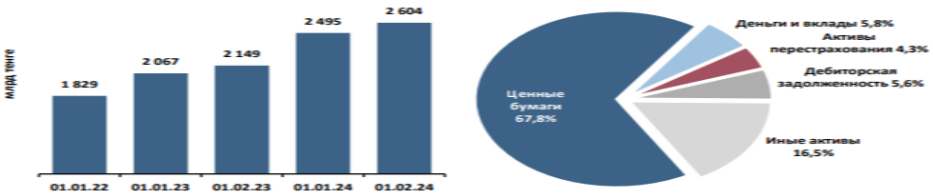


Рисунок 4 – Активы страховых организаций и их структура.

В структуре активов наибольшую долю занимают ценные бумаги – 67,8% от совокупных активов в размере 1.766 млрд тенге, сумма которых увеличилась за январь 2024 года на 0,8% или 14,4 млрд тенге (Рисунок 4).

Денежные средства и вклады, размещенные в банках второго уровня, увеличились за январь 2024 года на 9,6% до 152 млрд тенге. Активы перестрахования увеличились на 24,4% до 111 млрд тенге. Страховая дебиторская задолженность увеличилась на 38,2% до 145 млрд тенге.

Обязательства страховых (перестраховочных) организаций за январь 2024 года увеличились на 5,8% до 1.684 млрд тенге. Увеличение обязательств связано с ростом страховых резервов. В структуре обязательств наибольшую долю занимают страховые резервы – 85,2% от совокупных обязательств в размере 1.434 млрд тенге. За январь 2024 года страховые резервы увеличились на 5,7% или 77,7 млрд тенге (Рисунок 5).

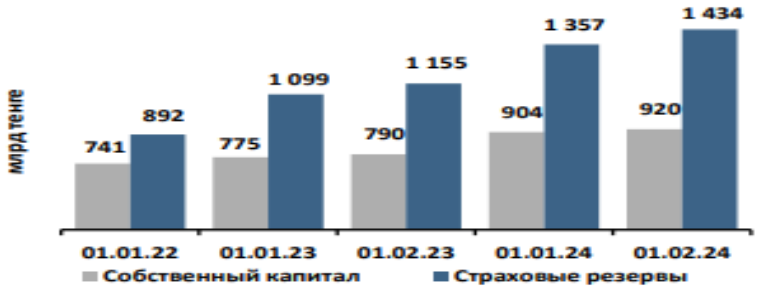


Рисунок 5 – Резервы и капитал страховых организаций.

Собственный капитал страховых (перестраховочных) организаций увеличился за январь 2024 года на 1,7% до 920 млрд тенге в основном за счет прибыли, полученной от страховой деятельности (Рисунок 5).

Чистая прибыль страхового сектора, в основном полученная за счет доходов от страховой и инвестиционной деятельности, за январь 2024 года составила 14,6 млрд тенге (Рисунок 6).

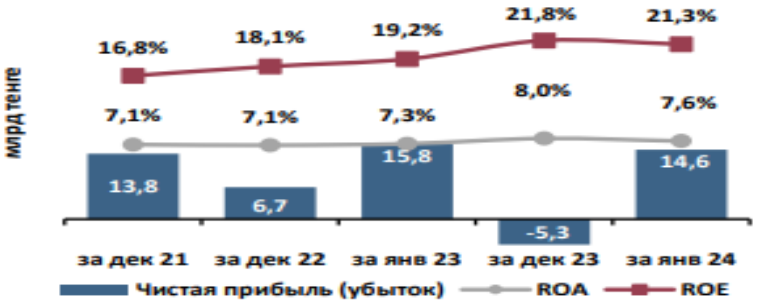


Рисунок 6 – Доходность страхового сектора

Капитализация рынка акций за январь 2024 года снизилась на 1,0% или же -255,9 млрд тенге до 26,5 трлн тенге в основном за счет корректировки цен акций индексных компаний (Рисунок 7).

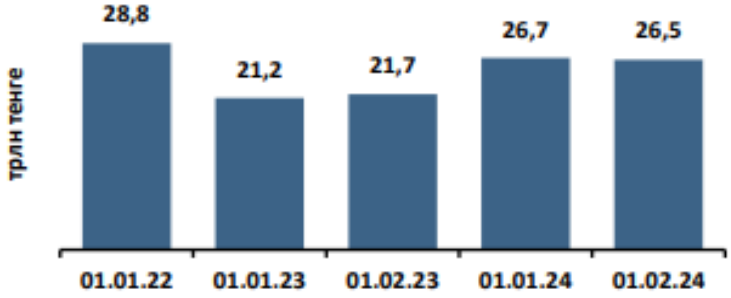


Рисунок 7 – Капитализация рынка акций

Индекс KASE на 01.02.2024г. составил 4.258,7 пунктов, увеличившись за январь 2024 года на 1,7%.

Объем торгов акциями в январе 2024 года составил 13,8 млрд тенге, уменьшившись относительно предыдущего месяца на 31,8% или 6,4 млрд тенге в основном за счет снижения объема торгов акциями (Рисунок 8).

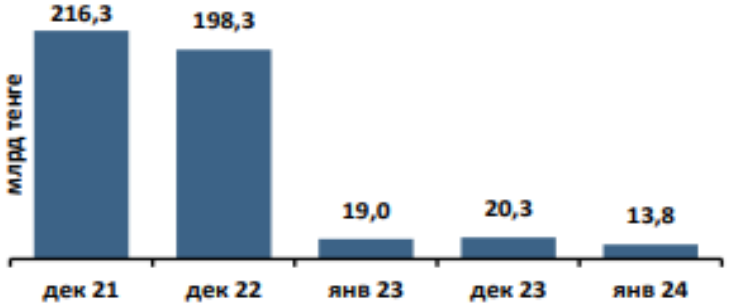


Рисунок 8 – Объем торгов на рынке акций.

По состоянию на 01.02.2024г. в торговых списках KASE находились акции 100 наименований 85 казахстанских эмитентов, из них акции 2 наименований 2 эмитентов допущены к обращению в секторе «Нелистинговые ценные бумаги».

В секторе «KASE Global» по состоянию на 01.02.2024г. находились 45 наименований акций и 11 ETF 53 иностранных эмитентов. Совокупный объем сделок, заключенных в секторе «KASE Global», в январе 2024 года составил 2,2 млрд тенге, увеличившись за месяц на 8,4% или 175,1 млрд тенге.

Объем торгуемого на KASE корпоративного долга за январь 2024 года уменьшился на 1,2% или 162,9 млрд тенге и составил 13,3 трлн тенге (Рисунок 9).

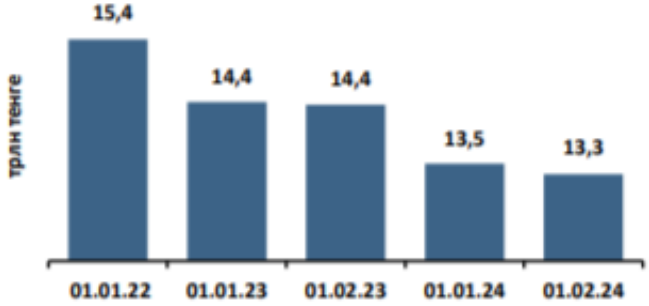


Рисунок 9 – Облигации в обращении.

Объем торгов корпоративными облигациями на KASE в январе 2024 года увеличился по сравнению с предыдущим месяцем в 2,6 раза до 511,9 млрд тенге (Рисунок 10).

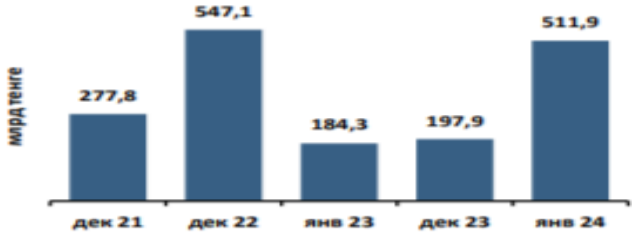


Рисунок 10 – Объем торгов на рынке корпоративных облигаций.

По состоянию на 01.01.2024г. небанковский сектор Республики Казахстан представлен 2 ипотечными организациями и 3 организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций (далее – ООООВБО).

Совокупные активы ипотечных организаций за 4 квартал 2023 года увеличились на 0,3% или 4,0 млрд тенге до 1 478 млрд тенге (Рисунок 11).

Рисунок 11 – Активы и ссудный портфель ипотечных организаций.

Ссудный портфель ипотечных организаций за 4 квартал 2023 года увеличился на 7,9% или 39,1 млрд тенге до 535 млрд тенге в результате закрытия операций «Обратное РЕПО» (Таблица 1).

Наименование показателя	01.10.2023		01.01.2024		Прирост, %
	млрд тенге	в % к итогу	млрд тенге	в % к итогу	
Ссудный портфель (основной долг) в т.ч.:	**496**	**100,0%**	**535**	**100,0%**	**7,9%**
Долгосрочные займы, предоставленные клиентам	154	31,1%	158	29,5%	2,3%
Финансовый лизинг клиентам	142	28,7%	139	25,9%	-2,3%
Просроченная задолженность клиентов по займам	0,2	0,0%	0,151	0,0%	-24,6%
Операции Обратное РЕПО с ценными бумагами	179	36,1%	219	40,8%	22,1%
Справочно: Провизии по МСФО	*2,0*	*0,4%*	*2,3*	*0,4%*	*15,0%*

Таблица 1 – Структура ссудного портфеля ипотечных организаций.

Активы организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность за 4 квартал 2023 года уменьшились на 0,4% до 2.549 млрд тенге (Рисунок 12). В структуре ООМФД наибольшая доля активов приходится на микрофинансовые организации – 54,4%, кредитные товарищества – 33,2%, ломбарды – 12,4%.

На 01.01.2024г. в совокупных активах микрофинансового сектора наибольший удельный вес занимают выданные микрокредиты – 82,8% или 2.111 млрд тенге (за вычетом резервов на обесценение). Микрокредиты за вычетом резервов на обесценение, предоставленные микрофинансовыми организациями, составили 79,7% от активов, кредитными товариществами – 94,4%, ломбардами – 65,4%.

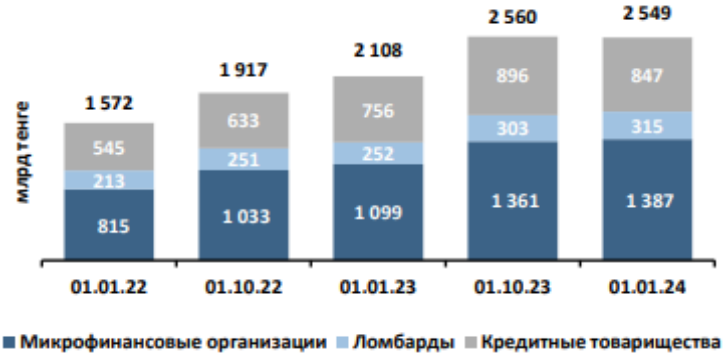


Рисунок 12 – Динамика активов организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность.

Совокупные обязательства ООМФД уменьшились за 4 квартал 2023 года на 2,3% до 1 681 млрд тенге в результате погашений привлеченных займов (за 2023 год рост на 12,9%) (Рисунок 13).

Основную долю совокупных обязательств составляют полученные займы – 77,0% или 1 295 млрд тенге. Совокупные обязательства МФО на 01.01.2024г. составили 984 млрд тенге или 58,6% от совокупных обязательств ООМФД, кредитных товариществ и ломбардов – 567 млрд тенге или 33,8% и 129 млрд тенге или 7,7%, соответственно.

Рисунок 13 – Динамика обязательств ООМФД.

Анализируя все имеющиеся данные, можно заметить, что наши макроэкономические показатели не находятся на столь высоком уровне, но они постепенно растут, также очень важным показателем является инфляция, но мы не можем ориентироваться на статистические данные поскольку они не соответствуют фактическим. Были проанализированы изменения основных совокупных частей ВВП, которые в общем показали положительную динамику.

Проблемы развития финансового сектора Республики Казахстан:

1.Зависимость от сырьевых ресурсов: Это создает уязвимость к колебаниям цен на эти товары на мировых рынках и ограничивает диверсификацию экономики. Поэтому наиболее важным является развитие и поддержка нашего предпринимательства и бизнеса.

2. Недостаток диверсификации экономики: При сосредоточении на сырьевом секторе другие отрасли, такие как производство, сельское хозяйство и услуги, могут оставаться недоразвитыми. Это увеличивает уязвимость экономики перед внешними шоками и ограничивает потенциал для создания рабочих мест и повышения уровня жизни. Инвестиции в инфраструктуру, такую как дороги, орошение, хранилища и системы полива, поможет повысить эффективность производства и сократить потери продукции. Предоставление финансовой и технической поддержки малым сельскохозяйственным предприятиям и кооперативам поможет им увеличить свою конкурентоспособность и ресурсы для развития.

3. Отсутствие конкурентоспособности в некоторых отраслях экономики может затруднять их развитие и ограничивать доступ к мировым рынкам. Создание условий для развития малого и среднего бизнеса, таких как доступ к финансированию, обучение и консультации, поможет стимулировать предпринимательскую активность и создание новых рабочих мест.

4. Проблемы с коррупцией и чрезмерной бюрократией могут затруднять бизнес-среду и инвестиции, что отрицательно сказывается на экономическом росте и развитии. Разработка и внедрение строгих антикоррупционных и антибюрократических законов, а также их последовательное исполнение и наказание нарушителей являются важными шагами в борьбе с этими проблемами. Обеспечение открытости и доступности информации о деятельности государственных органов, бюджете и принимаемых решениях помогает снизить вероятность коррупции и бюрократии. Публичные отчеты, открытые тендеры и другие механизмы гарантируют прозрачность процессов.

5. Неравномерное региональное развитие: Некоторые регионы Казахстана, особенно удаленные и менее обеспеченные, сталкиваются с неравномерным доступом к инфраструктуре, образованию и здравоохранению, что может усиливать социальные неравенства и обострять экономические проблемы. Разработка и реализация региональных стратегий и программ развития, основанных на учете специфики и потенциала каждого региона, с участием всех заинтересованных сторон, поможет снизить разрывы в развитии между регионами.

Функционирование мировых финансовых рынков обусловлено сложным экономическим механизмом, в котором различные составляющие взаимодействуют между собой. Развитие мирового финансового рынка стимулируется как внешними, так и внутренними факторами, такими как государственная политика, рост международных институциональных инвесторов, усиление роли международных инвестиционных и страховых компаний, а также изменения в ценовой динамике, спросе и предложении.

В дальнейшем развитии мирового финансового рынка будут оказывать влияние ценовая динамика энергоносителей, таких как нефть. Курс доллара также играет важную роль на мировом финансовом рынке, и его стабильность способствует стабильности финансового сектора. Кроме того, ставка рефинансирования центральных банков различных стран влияет на инфляцию, стабильность национальных валют и потоки финансовых ресурсов.

Современный этап развития мировой финансовой системы подчинен тенденциям глобализации и изменяющейся геоэкономической обстановке.

Для того чтобы финансовый сектор экономика мог противостоять такому влиянию, в ней должна быть заложена основа для самостоятельного капиталообразования, что придаст дополнительный стимул для регулирования и качественного управления рисками. На данном этапе необходимо сформировать

систему, способную обеспечить мобилизацию финансовых капиталов и сконцентрировать их на приоритетных направлениях экономики.

Список используемой литературы:

1. Financial Markets and Corporate Strategy 2019: book / David Hillier, Mark Grinblatt, and Sheridan Titman - School of Economics, London, 2019г. - 784с.

2. Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. URL https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000954

Байсариев К.Б.
«Қаржы кафедрасының» 1 курс магистранты
Ғылыми жетекші: ***Лукпанова Ж.О.***
э.ғ.к, қауымдастық профессоры
Астана қ. «Esil university» мекемесі

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ ҚАРЖЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕЛІ

Аңдатпа. *Инвестициялық жобаларды дамыту елдің экономикалық саясатындағы басты стратегиялық міндеттердің бірі болып табылады. Мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты мәні өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласында бәсекеге қабілетті және экспортқа бағдарланған тауарлар өндіру болып табылады, олар өз кезегінде негізгі капиталға инвестициялардың өсуі, ЖІӨ-нің өсуі, халықты жұмыспен қамту көрсеткішінің ұлғаюы, тұтынушылық сұраныстың артуы сияқты макроэкономикалық көрсеткіштердің артуына ықпал етеді. ішкі және сыртқы тауар айналымының ұлғаюы елдер, сондай-ақ қазақстандық тауарларды өндіру деңгейін арттыруға бағытталған импортты алмастыру, тауарларды, жұмыстарды және көрсетілетін қызметтерді тұтынудың жалпы көлеміндегі жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер. Міндет-2050 жылға қарай бұл кәсіпорындардың елдің ЖІӨ-ге қосқан үлесі 50% -. құрауы.*

Кешенді қаржылық экономикалық модель инвестицияларды тартудың ең оңтайлы әдісін таңдау мақсатында жобаның негізгі қаржылық көрсеткіштерін талдау және есептеу үшін әзірленді. Әзірленген қаржылық модель тек талдау мен есептеулерді жүргізуге ғана емес, сонымен қатар қаржылық есеп пен есептілікті жүргізуге де жарамды. Болжалды деректер инвестицияланған қаражатты жоғалтпай стратегиялық шешімді дұрыс және уақтылы қабылдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, модель кәсіпорынның болашақ қаржылық жағдайына еліктеуге, ақша ағындарының нақты көрінісін көруге, кассалық алшақтықтардың пайда болуына жол бермейді.

1 суретте осы жұмыста қабылданған қаржылық экономикалық модель құрастырудың ұсынылған алгоритмі келтірілген.

Модельдеудің бірінші кезеңі бастапқы ақпаратты жинау және талдау арқылы ұсынылады. Кәсіпорын (қаржылық, өндірістік, маркетингтік), салалық қызмет, жұмыс ерекшелігі, болжаудың уақытша параметрлері, қаржылық есептілік стандарттарын, макроэкономикалық көрсеткіштерді, коммуналдық қызметтер тарифтерін, ақша бірлігін, валюта бағамын анықтау туралы мәліметтер. Ақпаратты жинау көздері кәсіпорынның құрылтай құжаттары, қаржылық есептілік, ҚР Ұлттық Банкінің сайты, коммуналдық қызметтердің сайттары, ҚР ҰЭМ ҚК, қаржылық есептілік стандарттары, кәсіпорынның соңғы есепті кезеңдегі декларациялары сияқты ресми ақпарат көздері бола алады.

Инвестициялық шығындар күрделі шығындарға (күрделі жөндеуге, реконструкциялауға, коммуникация жүргізуге арналған шығындар), жабдықтарды, технологияларды, зияткерлік меншікті сатып алуға арналған шығындарға, сондай-ақ қажетті айналым капиталына сәйкес топтастырылады. Инвестициялық жобаны іске асыру кестесін ескере отырып, инвестициялық және операциялық кезеңнің жоспары құрылады, онда кәсіпорынның жүктелу дәрежесі және толық өндірістік қуатқа шығу кезеңі көрсетіледі.

Сату жоспарын құрмас бұрын, инвестициялық жобаның мақсаттарын, белгілі бір уақыт аралығында қанша пайда алу жоспарланғанын анықтау қажет. Заттай түрдегі өнім өндіру көлемін және баға саясатын ескере отырып, жобаның кіріс бөлігінің есептеулері жүргізіледі. Қарастырылып отырған жобада кәсіпорынның 2020 жылдың басындағы өнім өндірісінің ағымдағы жүктемесі 50% деңгейінде болды. 2021 жылға қарай кәсіпорын Өндірістік қуаттылықты арттырып, жүктеменің 70% - на шығуды жоспарлап отыр. Кәсіпорын 2022 жылға қарай толық қуатына жетеді, дайын өнімді сатудан түскен түсім

912 485 мың теңгені құрайды. Есептеулерде "бастапқы деректер" бөлімінде таңдалған өнім бағасының өсу индексін ескеру қажет.

1-сурет. ҚЭМ құру алгоритмі Ескерту: автор жасаған

Жобаның шығыс бөлігі өзгермелі және тұрақты шығындардан тұрады.

Айнымалы шығындар-өндіріс көлемімен байланысы бар шығындар өндірілетін өнімнің өзіндік құнын сипаттайды. Николаева О. мен Шишова Т. анықтағандай, ауыспалы шығындар (өзгермелі шығындар)өндіріс көлемінің өзгеруіне (іскерлік белсенділік деңгейі) тікелей пропорционалды түрде өзгереді, ал бірлік үшін есептелген өнім тұрақты шаманы білдіреді[1]. Біздің мысалда ауыспалы шығындар шикізат пен қосалқы материалдарды сатып алу шығындары, өндірістік персоналдың шығындары, сондай-ақ өнімді сату шығындары болады. Соңғысына орау материалының, тасымалдаудың, электр энергиясының және газдың шығындары жатады.

Айнымалы шығындардан айырмашылығы, тұрақтылар өнім өндірісіне тәуелді емес. Тұрақты шығындар (fixed costs)іскерлік белсенділік деңгейі өзгерген кезде өзгермейді, олар салыстырмалы түрде тұрақты, бірақ өндіріс деңгейі өзгерген кезде бірлікке есептелген [1]. Жоба бойынша тұрақты шығындарға әкімшілік шығыстар (әкімшілік-басқару персоналының жалақысын төлеу жөніндегі шығыстар, байланыс шығыстары, жөндеу жөніндегі шығыстар, іссапар шығыстары) жатады.

Жобаның кіріс және шығыс бөлігі бойынша деректерді талдау негізінде болжамды пайда мен залал туралы есеп әзірленді. Сонымен қатар, біздің жағдайда (өндіріс саласы) пайданың екі түрін есептеу болатынын есте ұстаған жөн:

1)жалпы пайда-өндіріс процесінің кірістілігі;

2) бизнестен түсетін пайда-өндірілетін өнімнің рентабельділігі.

Оның басылымында Хайдукова, Д. А. Жалпы пайда термині кіріс пен өнімнің өзіндік құны арасындағы операциялық айырмашылықтан қол жеткізілген қаржылық нәтиже ретінде анықталады [2]. Бланк И. А. пайда кәсіпкерлік субъектілерінің жиынтық кіріс пен жиынтық шығыстар арасындағы айырма ретінде айқындалатын қызмет нәтижелерінен таза табысы ретінде айқындады [3].

Пайда мен залал туралы есеп келесідей болады: Өндіріс көлемі-өзіндік құн = жалпы пайда (10)

Жалпы пайда-бизнес шығындары = бизнестен түскен пайда (11)

Өнімнің өзіндік құны, олар ауыспалы шығындар, тек жұмсалған шикізат пен материалдардың құнын, сондай-ақ өндіріс персоналының өнім бірлігіне жұмсалған еңбек шығындарын қамтиды. Кейбір жағдайларда өнімнің бірлігіне қанша материал жұмсалатынын есептеу қиын, бұл жағдайда шығыны мен құнын есептеуге болатын негізгі материалдардың шығындарын қосу ұсынылады. Ал басқа шығындар бизнес шығындарына жатқызылады.

Бизнес бойынша шығыстарға (тұрақты шығыстарға) көлік шығыстарына байланысты шығыстар, кедендік шығыстар, үй-жайларды, техниканы жалға алу, Әкімшілік-басқару персоналының еңбегіне ақы төлеу қоры және өндірісті ұйымдастыруға байланысты өзге де шығыстар жатады.

Қалыптасқан апиын бизнестің нақты уақыт кезеңіндегі дамуын көрсетеді, керісінше, талдау жүргізілген күні Бизнестің деректері суретке түсірілген баланстан айырмашылығы. Жобада апиын жасау кезінде кірістерді есептеу кезінде "кассалық әдіс", шығыстарды есептеу кезінде "есептеу әдісі" қолданылады.

DDS операциялық, инвестициялық және қаржылық қызметтен барлық ақша ағындарын құрайды. Барлық кіріс және шығыс ақша ағындарын анық көрсетеді, бизнестің дамуына әсер ететіндерді бөлуге көмектеседі. Кредиторларға төлеудің барлық мерзімдерін және дебиторлық берешек бойынша түсімдерді салыстыра отырып, деректерді салыстыруға және кассалық алшақтықтардың пайда болуын болдырмауға мүмкіндік беретін маңызды қаржылық есептердің бірі. Жоба үшін таза ақша ағыны барлық операциялық шығыстар, айналым капиталына инвестициялар және күрделі шығындар шегерілгеннен кейін қалыптасады, бұл ретте қарыз бойынша пайыздарды және борыштық қызмет көрсетудің өзге де түрлерін төлеуге азаймайды. Акционерлер (инвесторлар) үшін таза ақша ағыны барлық операциялық шығыстарды,

айналым қаражаттарына инвестицияларды, күрделі шығындарды, сондай-ақ борыштық міндеттемелер бойынша таза төлемдерді шегергенде есептеледі. Бұл ретте дивидендтердің ең жоғары мөлшерін көрсете отырып, компанияның меншікті капиталына инвесторларға қолжетімді ақша ағыны бөлінеді.

Тиімділікті талдау үшін негізгі қаржылық-экономикалық көрсеткіштердің есебі жүргізілді, мысалы:

NPV (таза табыс)

IRR мөлшерлемесі (ішкі кірістілік мөлшерлемесі)

P (жоба инвестициясының рентабельділігі)

Pi (жоба инвестициясының кірістілік индексі)

Pb (жобаның қарапайым өтелу мерзімі)

Dpb сомасы (жобаның дисконтталған өтелу мерзімі)

NPV нөлге тең, бұл жобаны жүзеге асыру кезіндегі ақша ағындары тек бастапқы инвестицияларды өтеуге және тек сол капиталға кірісті қамтамасыз етуге қабілетті екенін білдіреді. Оң мәні Npv жоба кіріс әкелетінін және мән неғұрлым жоғары болса, инвестиция тұрғысынан жобаның тартымдылығы соғұрлым жоғары болатынын көрсетеді. Теріс NPV мәнімен жобаны одан әрі іске асыру үшін қабылдауға болмайды.

IRR көрсеткішінің экономикалық мәні дисконтталған таза кіріс нөлге тең болатын кірістілік деңгейін көрсету болып табылады. Бұл жағдайда алынған көрсеткіш капиталдың орташа өлшенген қабылданған құнымен салыстырылады. Осылайша, бұл көрсеткіш инвестициялардың басқа балама әдістерімен салыстырғанда жобаның кірістілігін имитациялайды. Бұл көрсеткішті инвестициялық жобалардың тиімділігін талдауды бағалау үшін пайдалануға болады, сонымен қатар біршама тиімді жобаны таңдауға мүмкіндік береді.

Келтірілген қаржылық есептеулер, оның тиімділік көрсеткіштері және болжамды ақша ағындарын талдау жобаның салынған ақшаны қайтару тұрғысынан тиімді екендігін көрсетеді. Жоба 1 291 792 532 теңгедегі таза келтірілген кірісті (NPV) қамтамасыз етеді, бұл ретте дисконтталған өтелу кезеңі 1,8 жылды құрайды. Рентабельділіктің ішкі нормасы дисконттау мөлшерлемесінен асып түседі және баламалы инвестициялық опциялармен салыстырғанда оған салынған инвестициялардың жоғары кірістілігі туралы айтады.

Осылайша, қаржылық модельдеу әдісін қолдану іске асыру процесінде қабылданатын стратегиялық шешімдердің икемділігін есепке алу нәтижесінде кәсіпорындардың кірістілігін арттырады деген қорытынды жасауға болады. Бұл өз кезегінде жобаға инвестициялардың тиімділігі мен орындылығын арттырады

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Асилова А.С. Инвестицияны қаржыландыру және несиелеу. Оқулық. Экономика баспасы, – 2014.
2. «Шетелдік инвестициялар туралы» 24.12.1994 жылғы Қазақстан Республикасының Заңы
3«Шетелдік инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы» 27.10.1997 жылғы Қазақстан Республикасының Заңы

Балабекова М.Ө.
студентка 4 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Мисник О.В.****, м.э.н., старший преподаватель,*
Учреждение «Esil University»*, г. Астана*

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ПРАКТИКА ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. *В настоящее время сложившаяся экономическая и экологическая ситуация требуют пересмотра подходов ведения экономики. Для решения данных проблем вводится «зеленая» экономика. В данной статье описывается опыт внедрения «зеленой» экономики в странах мира. Рассмотрены методы и инструменты финансирования «зеленой» экономики со стороны государства и финансового сектора. На основе международного опыта обозначены рекомендации по переходу к новой экономической системе.*

Концентрация экономического развития стран на добывающие производства и экспорт сырьевых товаров, свидетельствует о необходимости перехода к экономике нового формата. В значительной части отраслей наблюдается высокий уровень энергоемкости и загрязнения, а также низкая энергоэффективность. Для решения данных проблем государства осуществляют переход к «зеленой»

экономике. Концепция «зеленой» экономики подразумевает эффективное использование ресурсов и продвижение новых технологий для обеспечения устойчивого роста [1].

На рисунке 1 изображены характерные особенности «зеленой» экономики.

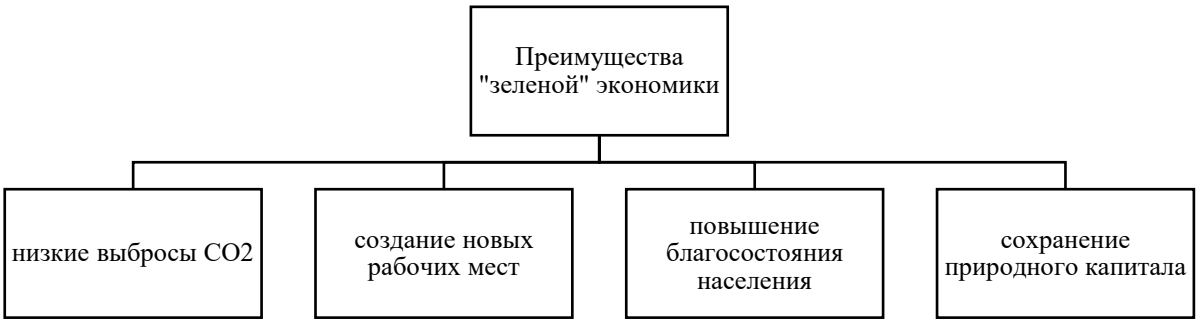


Рисунок 1 – Принципы «зеленых» облигаций
***Источник*: собственная разработка автора на основании данных [2].**

Во всем мире мобилизация средств, необходимых для финансирования устойчивого «зеленого» экономического роста, требует реорганизации основных частей финансовой системы, а также определения и установления новых международных стандартов инвестирования.

Страны, в которых развитие «зеленого» финансирования является приоритетом государственной политики, формулируют национальные планы действий или «дорожные карты» для экологизации экономики и финансового сектора. Такие планы содержат меры по содействию финансовому сектору в финансировании «зеленых» проектов. Национальные планы действий помогают проводить согласованную работу между регуляторами в финансовом секторе и отраслевыми министерствами. Китай, Франция и Бразилия являются примерами стран, которые разработали национальную стратегию по экологизации своих финансовых систем.

Создание «зеленой» финансовой системы возможно только при помощи решительных действий со стороны регуляторов финансового рынка. Финансовые регуляторы имеют большое значение в развитии «зеленого» финансирования посредством формулирования руководящих принципов, касающихся «зеленых» финансовых инструментов, или регулирования и включения критериев оценки и управления экологическими и социальными рисками и «зеленых» финансовых продуктов, предоставления информационных систем, а также повышения уровня осведомленности и наращивания потенциала участников рынка.

Органами финансового контроля также издаются руководящие принципы и правила по выпуску «зеленых» продуктов, таких как «зеленые» облигации или «зеленые» кредиты. Были запущены стандарты эмиссии «зеленых» облигаций с целью повышения прозрачности и унификации рынка, а также предоставлен доступ к информации для инвесторов. Эти руководящие принципы в целом соответствуют принципам «зеленых» облигаций Международной ассоциации рынков капитала (ICMI).

Фондовые рынки разрабатывают «зеленые» индексы, чтобы направить ресурсы в сторону компаний, осуществляющих охрану окружающей среды. Развитие индексов «зеленых» акций и облигаций может мобилизовать больше частного капитала в «зеленые» отрасли, поскольку они способствуют притоку «зеленых» инвестиций со стороны институциональных инвесторов.

Подход Франции к развитию «зеленого» финансирования основан на обязательном раскрытии информации, связанной с изменениями климата, официальных маркировках «зеленых» финансовых продуктов и поддержке инвестиций и эмиссий в государственном финансовом секторе.

Требования раскрытия информации. Франция стала первой страной, которая ввела обязательное предоставление подробной отчетности об изменяющей климат деятельности на законодательном уровне. Благодаря закону были усилены требования обязательного раскрытия информации о выбросах углерода, предъявляемые зарегистрированным на фондовой бирже компаниям. Закон Франции «О переходе к использованию возобновляемых источников энергии» также предусматривает предоставление отчетности о воздействии изменений климата на деятельность и активы организации.

Требования раскрытия информации в соответствии с Законом Франции «О переходе к использованию возобновляемых источников энергии»: регулярная проверка банков и кредитных организаций, включая проверку их деятельности и её влияния на климат. Годовые отчеты компаний, зарегистрированных на фондовой бирже, должны раскрывать информацию о финансовых рисках, связанных с последствиями изменения климата, мерах по их снижению, воздействии деятельности компании на окружающую среду.

Одной из первых стран, применивших в своей политике меры по защите окружающей среды и управлению климатическими рисками, является Бразилия. Меры по охране окружающей среды давно были включены в политическую повестку дня страны, с учетом ее биоразнообразия и экологических проблем.

Политика Бразилии по экологизации финансового сектора основывается на поддержке рыночно ориентированных инициатив к принятию нормативных требований. Руководящие принципы «зеленого» банкинга были приняты в 2008 году пятью бразильскими государственными банками, а затем и коммерческими в 2009 году. Банки должны оценить достаточность капитала для покрытия различных рисков, в том числе связанных с нанесением ущерба окружающей среде, путем проведения стресс-тестирования. Банки, которые подлежат проведению оценки достаточности капитала, также обязаны представлять ежегодный отчет, отражая в нем методы оценки и расчета рисков, исследование последствий для обеспечения достаточности капитала и рассмотрение подверженности социальному и экологическому ущербу, вызванному деятельностью организации.

Резолюция, принятая Центральным банком в 2014 году, установила руководящие принципы для финансовых организаций по созданию и осуществлению политики социальной и экологической ответственности, заменяя добровольные руководящие принципы. Политика должна предусматривать стратегии управления в отношении управления любыми социальными и экологическими рисками. Банки должны включать принципы оценки экологических рисков в свои руководящие принципы оценки рисков, оценивать возможное негативное воздействие новых финансовых продуктов и услуг на окружающую среду, а также в течение 5 лет собирать данные о фактических финансовых потерях в связи с нанесением ущерба окружающей среде.

Экологическая политика Китая является одним из двух основных направлений государственной политики. В 1995 году органы государственной власти установили необходимость контроля и ограничения экономического развития в определенных регионах в целях сохранения окружающей среды.

В 2015 год был создан Комитет по «зеленому» финансированию Китайского сообщества по банковскому делу и финансам. Сообщество возглавляется Центральным банком Китая и включает группу из финансового сектора Китая, включающего регулирующих органов первого уровня, банков, распорядителей активами и страховщиков.

Для развития «зеленого» финансирования Центральный банк Китая разработал информационные системы, необязательные руководящие принципы и новые «зеленые» финансовые продукты. Министерством окружающей среды была разработана информация об экологических показателях деятельности компаний, а комиссией по регулированию банковской деятельности осуществлялся контроль деятельности банков в области воздействия на окружающую среду. Центральный банк создал государственную базу данных кредитных историй для раскрытия информации о кредитах, административных штрафах и данных о соблюдении компаниями экологических норм.

Финансовая система Китая преимущественно является государственной. Финансовые институты развития играли активную роль, являясь крупнейшими организациями, предоставляющими «зеленые» кредиты в стране в конце 2015 года. Тем не менее, руководящие принципы, введенные в 2016 году, призывают побуждать финансовые организации выдавать больше «зеленых» кредитов и намерены выяснить, как использовать государственное финансирование для поддержания роста «зеленых» кредитов с помощью субсидий в виде процентных выплат, последующего кредитования и кредитных гарантий.

Китай располагает активным рынком «зеленых» облигаций и является одним из крупнейших эмитентов. В 2018 году Центральный банк выпустил новые руководящие принципы, касающиеся регулирования деятельности сертифицирующих организаций и создания систем контроля качества посредством как внутренних, так и внешних процедур [3].

Обобщив зарубежный опыт финансирования «зеленой» экономики, можно выделить следующие характерные черты: создание национальных планов действий для экологизации экономики и финансового сектора. Работа по осуществлению таких планов содействует финансированию «зеленых» проектов; создание «зеленых» финансовых систем; руководящие принципы по выпуску «зеленых» облигаций и «зеленых» кредитов; разработка «зеленых» индексов.

Список используемой литературы:

1. Зеленая экономика: реалии и перспективы в Казахстане, WorldBank. Август 2018. [Электронный ресурс] https://ecounion.kz/wp-content/uploads/2020/03/зеленая-экономика-отчет-2018-казахстан.pdf

2. Towards a Green Economy: Ways to Sustainable Development and Poverty Eradication: A Summary Report for Government Representatives. 2020. [Электронный ресурс] http://old.ecocongress.info/5_congr/docs/doklad.pdf.

3. «Зеленое финансирование» в России: создание возможностей для «зеленых» инвестиций, Всемирный банк. 2018. [Электронный ресурс] https://new.nfa.ru/upload/iblock/7ba/225eafabfda2818289ebf586526c1db0.pdf

Бежкенова А.,
магистрант 2 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К****.,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *Инвестиции являются одним из базовых факторов развития экономики. Между тем, сегодня в республике инвестиционная активность предприятий сократилась в силу негативных макроэкономических условий, снижения доступа предприятий к внешним источникам финансирования. Оценка инвестиционных процессов должна осуществляться с учётом особенностей конкретной отрасли. В этой связи, проблемы снижения инвестиционной деятельности, как и направления и методы её активизации, предполагают тщательный анализ всех факторов внутренней и внешней среды предприятия. В статье представлены результаты анализа инвестиционной деятельности АО «КазТрансОйл», намечены направления её улучшения.*

Проблемы инвестирования традиционно находятся в центре внимания и относятся к числу приоритетных направлений исследования экономической науки. Достижение стратегических целей развития обуславливает необходимость модернизации национальной экономики, повышение её конкурентоспособности. Вопросы мобилизации и рационального использования инвестиционных ресурсов занимают центральное место в воспроизводственном процессе, поскольку понятия накопления и инвестиции, экономический рост тесно взаимосвязаны.

Актуальной становится задача разработки концептуальных положений и перспективных направлений развития инвестиционных инструментов. Требуют пересмотра традиционные методики оценки эффективности инвестиций с целью наиболее полного учёта всех факторов, присущих рыночной экономике: времени, риска, неопределённости. Ждут целостного решения вопросы совершенствования экономического механизма оживления инвестиционной деятельности.

Одним из факторов, определяющих успех инвестиционной деятельности предприятий республики, является финансовое обеспечение инвестиций. Сегодня большинство предприятий республики испытывают трудности с поиском источников финансирования инвестиций в основной капитал. В этой связи, особую актуальность приобретают вопросы диверсификации форм и методов финансирования инвестиций, поиска альтернативных способов финансирования.

Основной целью инвестиционной деятельности является обеспечение реализации наиболее эффективных форм вложения капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Реализация инвестиционного процесса связана с поиском решений в области определения возможных источников финансирования инвестиций, способов их мобилизации, повышения эффективности использования. Сложность инвестиционного процесса вызвана долгосрочным отвлечением капитала из текущей деятельности, длительностью и разнообразием этапов, действий многих участников данного процесса, предполагает особые подходы к управлению ими [1].

Казахстану необходимо определиться с направлениями и факторами, отличающими его от других стран, конкурирующих за получение инвестиций, путем разработки индивидуального подхода к секторам экономики и отраслей, конкретизации плана экономического развития в зависимости от размеров привлечения прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, необходимы качественно новые инструменты активизации внутренних инвестиционных процессов на уровне предприятий республики.

Проблематика разработки и реализации инвестиционной политики требует учёта многочисленных факторов внешней среды. Прежде всего, следует учитывать отраслевые особенности, форму собственности, размеры предприятия, его организационно-правовую форму хозяйствования. Специфика отрасли является определяющей для организации и управления финансово-инвестиционной деятельности предприятия.

АО «КазТрансОйл» реализует активную инвестиционную деятельность. Основные инвестиционные проекты, реализованные в течение последних 3 лет, представлены в таблице 1.

Наименование проектов	«Реконструкция и расширение магистрального водовода «Астрахань – Мангышлак» -1 очередь»	«Строительство водовода УКПГ «Кашаган»	«Вторая очередь второго этапа строительства нефтепровода Казахстан-Китай»

Цель проекта	Увеличение пропускной способности и обновление изношенного оборудования	Обеспечение водой планируемого к строительству завода по переработке попутного газа на месторождении Кашаган	Увеличение производительности до 20 млн. тонн нефти в год»
Срок реализации	2021-2023	2020-2023	2020-2023
Стоимость	111 млрд.тенге	1,8 млрд.тенге	
Источник финансирования	Заёмные средства	Собственные средства	Собственные средства участников проекта
этапы	8 июля 2022 года СД КМГ одобрил переход проекта на этап «Реализация»5 октября 2022 года заключен договор на строительство Общий прогресс строительно-монтажных работ составляет 95%	31 августа 2023 года подписан акт ввода в эксплуатацию	На сегодняшний день цель Проекта достигнута. Завершены работы по объектам технологического назначения Проекта.

Таблица 1 – Инвестиционные проекты АО «КазТрансОйл»
***П р и м е ч а н и е: По данным АО «КазТрансОйл»**

Как видно из представленных данных, на сегодняшний день два основных инвестиционных проекта завершены. Проект «Вторая очередь второго этапа строительства нефтепровода Казахстан-Китай» состоит из 4 подпроектов:

- проект Казахстан-Китай (объекта КТО) –завершен
- НПС 8,10 НП Атасу-Алашанькоу –завершен
- проект Реверса НП «Кенкияк-Атырау» –реализуется
- проект СИКН на ГНПС Кенкияк и ГНПС Кумколь –завершен.

Участниками проекта являются АО «КазТрансОйл», ТОО «СЗТК «МунайТас», ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод».

Ниже представлены цифровые данные, характеризующие действующие инвестиционные проекты компании.

Наименование показателей	2022	9 мес 2022 года	9 мес 2023 года
Общая стоимость	44 527	26 565	117 347
АО «КазТрансОйл»	38 604	22 114	42 073
Инвестиции в новые проекты	0	0	0
Инвестиции для поддержания текущего уровня	38 602	22 114	42 073
Инвестиции административного характера	2	0	0
Группа компаний БНТ и PTL	2 354	1 714	1 189
Инвестиции в новые проекты	0	0	0
Инвестиции для поддержания текущего уровня	2 354	1 714	1187
Инвестиции административного характера	0	0	2
ТОО «ККТ»	912	133	825
Инвестиции в новые проекты	0	0	0
Инвестиции для поддержания текущего уровня	796	133	820
Инвестиции административного характера	116	0	5
ТОО «СЗТК Мунай-Тас»	1 815	967	255
Инвестиции в новые проекты	1098	959	249
Инвестиции для поддержания текущего уровня	718	6	1
Инвестиции административного характера	2	2	5
Магистральный водовод	2 178	2 178	73 543
Инвестиции в новые проекты	171	171	73 101
Инвестиции для поддержания текущего уровня	2006	2006	442
Инвестиции административного характера	0	0	0

Таблица 2 – Основные показатели инвестиционных проектов АО «КазТрансОйл»
***П р и м е ч а н и е: По данным АО «КазТрансОйл»**

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что реализуемые в настоящее время инвестиционные проекты направлены преимущественно на поддержание текущего состояния основных фондов предприятия. Очевидно, что в условиях постпандемийного периода инвестиционная активность компании снизилась. Частично это обусловлено недостатком источников финансирования инвестиций, нежеланием брать на себя риск, связанный с привлечением займов в качестве методов финансирования инвестиционной деятельности.

Промышленные предприятия могут восполнять свои финансовые средства с помощью таких инструментов, как амортизация, выпуск акций, вклады акционеров, нераспределенная прибыль. В настоящее время собственных средств предприятий недостаточно для ускоренной технологической модернизации, и поэтому они должны выходить на фондовые рынки за дополнительными финансовыми ресурсами для инвестиций. Одним из инструментов увеличения акционерного капитала компаний является выпуск акций, производимый через специализированные фондовые биржи. В Казахстане на данный момент функционирует фондовая биржа KASE. Фондовый рынок, выступая составной частью финансовой системы государства, оказывает значительное воздействие на всю экономику, являясь основным механизмом перераспределения капиталов между различными секторами и хозяйствующими субъектами. На сегодняшний день развитие фондового рынка в Казахстане остается на низком уровне. Это обуславливается небольшим количеством эмитентов на бирже [2].

Для стимулирования инвестиций необходимы внесения изменений в бюджетное, концессионное законодательство, а также государственно-частного партнерства. Гарантия полной защиты прав инвесторов и стабильности заключенных контрактов даст стимул росту инвестиционных возможностей предприятий, совершенствованию механизмов работы с иностранными инвесторами.

Основными направлениями государства по формированию инвестиционного климата в постпандемический период должны стать:

- разработка и изменение стратегии инвестиционного развития в зависимости от каждого этапа развития страны;
- обеспечение механизмов для эффективного формирования и развития инвестиционных процессов предприятий промышленности, компенсация инвестиционных рисков предприятиям, страхование экономических рисков;
- создание условий для иностранных инвесторов к свободному и равному доступу к экономическим факторам, рынкам и инновационной инфраструктуре и др. [3]

Наряду с этим, на наш взгляд, казахстанским предприятиям следует разрабатывать внутренние документы, которые четко регламентировали бы особенность, последовательность разработки и реализации инвестиционной политики, ответственность участников инвестиционного процесса. Несмотря на значительные инвестиционные льготы и преференции, которые предоставляются в Казахстане, следует актуализировать их с учётом современных реалий.

Список используемой литературы:

1. Чараева М. В. Реальные инвестиции: учебное пособие для студентов вузов / М. В. Чараева. Москва : ИНФРА-М, 2019. 265 с.
2. Кучукова Н. К., Талимова Л. А. Финансово-экономическое развитие Казахстана: реализация инвестиционных возможностей // Финансовый журнал. 2019. № 6. С. 108–125. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-6-108-125.
3. Избасарова Л.Б., Кадырбергенова А.К., Жаксыгалиев С.Е. Экономическая эффективность инновационно-инвестиционной деятельности и факторы, ее определяющие. – Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. №1, 2022. С.31-39

Джуманов С.Р.,
студент 3 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Тойжигитова Ж.А.****, к.э.н.,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

КИБЕРСТРАХОВАНИЕ КАК НОВЫЙ ВИД УСЛУГИ КАЗАХСТАНСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

Аннотация. *В данной работе рассмотрены необходимость страхования, сущность, объекты, виды рисков киберстрахования, а также факторы, влияющие на стоимость страховой услуги. Определены трудности внедрения киберстрахования в Казахстане, решение которых необходимо в ближайшем будущем.*

С развитием технологий обработки и хранения данных преступления в сфере информационной безопасности становятся одной из самых серьезных угроз. Киберпреступления включают распространение вредоносных программ, взлом паролей, кражу номеров и паролей банковских карт, в том числе корпоративных, мошенничество с платёжными системами и другое.

Полностью исключить вероятность киберпреступлений нельзя, но, на наш взгляд, можно переложить данные риски на страховую компанию.

Необходимость киберстрахования сегодня обусловлено тем, что технологические вызовы – использование Big Data и искусственного интеллекта, блокчейна и IoT, облачные решения и социальные сети, развитие онлайн-сервисов, e-commerce, рост электронных транзакций – постепенно начали формировать спрос на инновационные страховые продукты. Также рост стимулируется за счет постоянных хакерских атак на различные компании, утечки персональных данных, DDoS-атак, заражения вирусами.

По данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), согласно которым глобальные потери от киберпреступлений, совершаемых против государственных организаций, коммерческих предприятий и отдельных граждан, составляют 600 млрд. долларов в год.

Объектом страхования здесь могут выступать имущественные интересы физических и юридических лиц, связанные с риском неполучения доходов, возникновения непредвиденных расходов, убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами или изменений условий деятельности по независящим от страхователя обстоятельствам.

Основные виды угроз, покрываемые страховым полисом:

1) Риски утечки корпоративных и личных данных. Утечка данных в большинстве случаев связана с непониманием сотрудников возможных последствий при нарушении правил информационной безопасности;

2) Перерыв в производстве. Атака на серверы может вывести из строя целые подразделения. В результате перерыва в рабочем процессе компания теряет прибыль. Эти потери компенсируют по полису;

3) Расходы на экспертизу (юридические, технические, судебные расходы, необходимые для того, чтобы оценить, была ли атака, каков масштаб ее воздействия);

4) Репутационные риски;

5) Потеря и восстановление компьютерных данных;

6) Ответственность за несоблюдение законов, касающихся конфиденциальности информации;

7) Штрафы и санкции против компании;

8) Расходы на рекламные кампании, направленные на восстановление репутации компании. [1, с. 77]

Таким страховым продуктом целесообразно пользоваться:

- государственным органам;
- организациям финансового сектора экономики;
- предприятиям с опасным производством;
- крупным онлайн магазинам;
- удостоверяющим и расчетным центрам;
- гражданам для защиты своих аккаунтов в социальных сетях, электронных кошельков, банковских карт.

Истоки киберстрахования часто связывают с именем Стивена Хааса, который в 1997 году вместе с компанией American International Group, Inc (AIG) написал первый документ о «политике ответственности за безопасность в интернете». Похожий документ был разработан в 2000 году страховой компанией Lloyd's of London.

В 2018 году средний ущерб от преступления в киберсфере в США оценивался в 27,37 миллиона долларов. В других странах оценки значительно ниже. Так, в Японии средний ущерб составил 13,57 миллиона долларов, в Германии – 13,12 миллиона, в Великобритании – 11,46 миллиона. Менее 10

миллионов долларов составил средний ущерб от кибератаки во Франции, Сингапуре и Канаде. [2, с. 118-119]

Среди мировых страховщиков это растущий сегмент, программы киберстрахования предлагают порядка 100 компаний. По оценкам экспертов, мировой рынок киберстрахования вырастет до 20 млрд. долларов к 2025 году.

Заключить договор киберстрахования сейчас стало сложнее, чем раньше. Страховые компании запрашивают высокие страховые взносы за полисы с более жесткими требованиями. Это связано с повышенной вероятностью возникновения страховых случаев из-за доступности дополнительных данных в интернете. Несколько факторов, которые страховые компании также учитывают при определении стоимости киберстрахования:

- любая потенциальная подверженность рискам;
- общий уровень риска кибербезопасности компании;
- история компании и досье ее клиентов;
- демографические данные клиентов;
- условия полиса, как и в большинстве планов страхования;

Страховые суммы рассчитывают индивидуально для каждого страхователя. Например, иностранные страховые компании при потерях от компьютерных преступлений в 1 млн. долларов готовы компенсировать среднему и мелкому бизнесу 2-3 тыс. долл., крупным финансовым компаниям — до 100 тыс. В расчете учитывают:

- стоимость информационных ресурсов;
- надежность средств защиты информации;
- статистику атак по отрасли;
- предполагаемые убытков от остановки деятельности в результате преступления.

Что касается процесса осуществления добровольного киберстрахования, немаловажную роль в этом процессе играет перестрахование. Специфические риски требуют наличия экспертов в области урегулирования киберинцидентов, поэтому их расчеты производятся совместно с крупнейшими зарубежными партнерами, которые имеют огромный опыт в этой области.

Внедрение сегодня данного страхового продукта в Казахстане может столкнуться со следующими трудностями, которые необходимо решить в ближайшем будущем:

- отсутствие законодательства в этом вопросе;
- проблемы с построением и оценкой модели риска;
- дефицит компетенций в IT страховании;
- недостаток специалистов по определению и урегулированию страховых случаев;
- дорогостоящий андеррайтинг (оценка рисков).

Согласно данным Международному рейтингу киберготовности Казахстан в 2019-2020 годы занимал 31 место, 2018-2019 годы – 40 место, 2017-2018 годы – 83 место.

С 25 июля 2020 года Закон «О защите персональных данных» дополнен статьей 23-1 "Добровольное киберстрахование". Целью этого вида страхования является возмещение имущественного вреда, причиненного субъекту, собственнику и (или) оператору, третьему лицу, в соответствии с законодательством Казахстана.

Казахстанские страховщики пока еще в начале пути по созданию таких продуктов. При этом особое внимание на киберстрахование обратили в 2020 году, во время начала пандемии коронавируса**,** когда практически весь мир ушел на удаленную работу, и компаниям пришлось срочно перестраивать свои бизнес-процессы. У предпринимателей появилось понимание, что киберстрахование может выступить новым инструментом риск - менеджмента по защите информационных рисков любого бизнеса. Основной спрос на данный вид страхования возникает у крупных компаний с выделенными специалистами по информационным технологиям и информационной безопасности, с собственной системой управления рисками и внутренним аудитом. Хотя есть компании среднего размера, которые подыскивают так называемые и "коробочные" варианты.

В будущем в Казахстане планируют полноценно развить данный вид страховой деятельности, а также определить уполномоченный орган, который будет отвечать за защиту персональных данных. Развитие киберстрахования может стать драйвером роста казахстанской страховой отрасли и повысить ее репутацию.

Список используемой литературы:

1. Мамаева Л.Н., Ларионов В.И. Кибер-страхование как способ обеспечения информационной безопасности // Экономическая безопасность и качество – 2018.- №1 (30).- С. 76-79.

2. Волкова Т.А. Страхование информационных рисков (Киберстрахование) // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. - № 7 (33). – Том 1. – С. 117-122. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/strahovanie-informatsionnyh-riskov-kiberstrahovanie /viewer.

3.

Джусупова Б. Б.
студенты 3 курса ОП «Финансы»
*Научный руководитель**: Мисник О. В.,** м.э.н., старший преподаватель,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

Аннотация. *В данной статье рассматривается роль прогрессивного налогообложения как инструмента снижения социального неравенства. Через изучение опыта других стран и анализа данных о распределении богатства в Казахстане, обсуждаются возможности и перспективы внедрения прогрессивной шкалы в налогообложение доходов населения.*

В современном мире проблема социального неравенства остаётся одной из самых актуальных и важных для общественного развития. В большинстве стран, включая Казахстан, неравенство доходов оказывает серьёзное воздействие на экономическое благополучие и социальную стабильность. При этом, как показывает мировой опыт, одним из эффективных инструментов борьбы с этой проблемой является прогрессивное налогообложение доходов населения.

Прогрессивная система налогообложения предусматривает, что процент налога увеличивается с увеличением уровня дохода. Это означает, что люди с более высокими доходами платят больший процент своего дохода в качестве налога, чем те, у кого доходы ниже.

В первую очередь, прогрессивный налог используется как инструмент регулирования социального неравенства в стране, которое измеряется коэффициентом GINI. Видно, что с 2001 по 2009 годы наметилась некая динамика к более справедливому распределению доходов страны. Затем наступает затишье, и все - дальше кривая уже, скорее, прямая. В экономике и социологии это означает застой и остановку социальных лифтов. По данным Всемирного банка, в 2001 году этот показатель был на уровне 0,36, в 2010-м – уже 0,28, а в 2017-м – 0,275. Судя по этим цифрам, экономическое неравенство в стране становится слабее. Дополнительные данные указывают на высокую концентрацию национального богатства в Казахстане среди ограниченного числа граждан (рисунок 1).

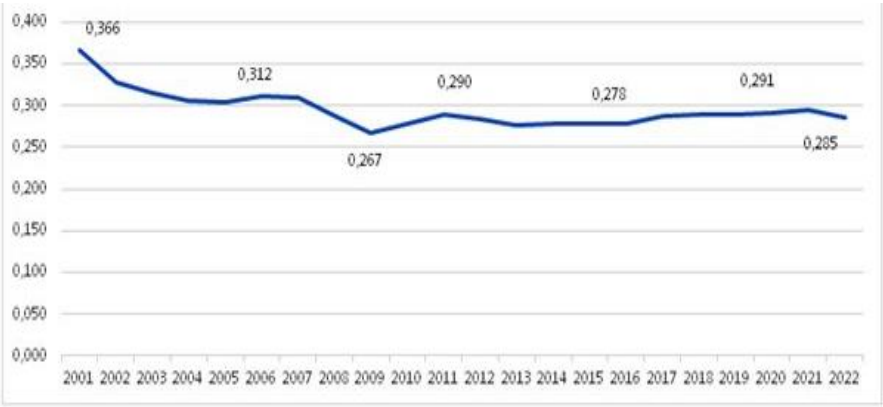


Рисунок 1 - Коэффициент GINI по 10 процентным группам в РК за 2001-2022 года
Примечание – рисунок составлен автором на основе источника [1]

Согласно исследованию KPMG «Private equity market in Kazakhstan», только 162 человека обладают состоянием, превышающим 50 миллионов долларов, что составляет около 55% общего богатства страны. В то же время 96,6% граждан обладают менее чем 10 тысячами долларов на каждого [2, с. 18]. Эти данные подчёркивают значительные различия в распределении богатства и подчёркивают наличие высокой степени экономического неравенства в стране (рисунок 2).

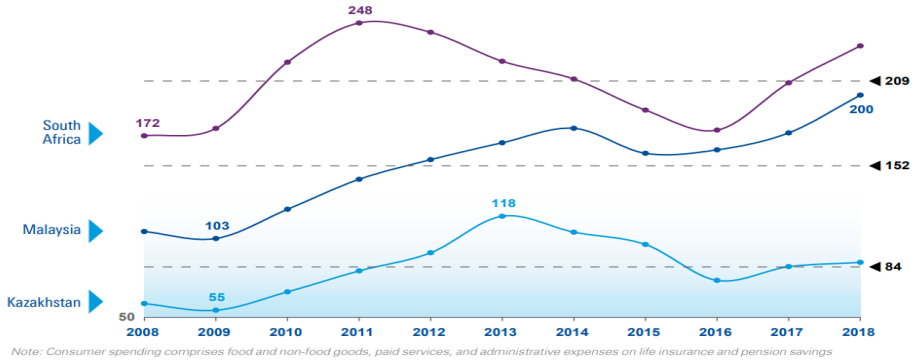


Рисунок 2 - Рисунок 4. Динамика объема потребительских расходов, млрд долларов США
Примечание - Скриншот из исследования KPMG «Private equity market in Kazakhstan» [2, с. 18].

Согласно проведенному исследованию аналитиков за 2023 год, население Астаны и Алматы можно разделить на шесть групп по уровню их доходов:

- наименее обеспеченные – получают от 70 до 200 тыс. тенге в месяц после всех налогов и социальных отчислений - 49 %;

-низкообеспеченные – доход составляет от 201 до 400 тыс. тенге - 33 %;

-нижний средний класс – зарабатывают "чистыми" от 401 до 700 тыс. тенге в месяц- 12 %;

-средний класс – зарплата составляет от 701 тыс. до 1,2 млн тенге- 4%;

-преуспевающие – их доход равен от 1,2 до 2 млн тенге- 1,5 %;

-обеспеченные – зарабатывают более 2 млн тенге в месяц - 0,5% [3]

Исследования показывают, что даже в крупных городах, таких как Алматы и Астана более 90% трудоустроенных граждан не достигают уровня среднего класса, который считается ключевым элементом обеспечения социально-экономической стабильности в стране. В то время как в мегаполисе Алматы 51% трудоустроенных граждан зарабатывают менее, чем им необходимо для покрытия базовых потребностей, в столице этот процент составляет 13%, что указывает на значительное неравенство между этими двумя городами. Усиливает эти процессы введённая в Казахстане плоская шкала налогообложения доходов, которая фактически приводит к уравниванию всех граждан. Однако, поскольку налоговая ставка составляет 10% для лиц с высокими доходами, это может быть посильным для них. В то время как люди с средним и низким уровнем дохода теряют значительную часть своих заработанных денег из-за этой ставки налога.

В связи с этим, одним из инструментов преодоления такого дисбаланса может стать прогрессивная шкала налогообложения доходов населения. Более того, международная практика подтверждает, что прогрессивная шкала налогообложения действительно является одним из эффективных способов снижения неравенства. Это обусловлено рядом преимуществ.

Во-первых, прогрессивное налогообложение помогает смягчить разрыв между богатыми и бедными. Богатые граждане обычно имеют больший доступ к различным возможностям для минимизации своих налоговых обязательств, таким как использование налоговых лазеек или офшорных схем. Прогрессивная структура налогообложения снижает возможность для таких практик, поскольку богатые плательщики налогов не могут избегать налоговых обязательств настолько эффективно, как это делают при более плоской системе налогообложения.

Во-вторых, прогрессивное налогообложение может обеспечить больше средств для государственных программ социальной поддержки. Предоставление финансовых средств на различные программы помощи и поддержки бедным слоям населения способствует уменьшению социального неравенства. Это может включать в себя программы образования, здравоохранения, социального обеспечения и жилищной поддержки.

В -третьих, прогрессивное налогообложение может стимулировать экономический рост и увеличение производства благ и услуг. Поскольку бедные люди обычно тратят большую часть своих доходов на потребление, увеличение их покупательной способности через социальные программы может стимулировать спрос на товары и услуги, что, в свою очередь, может способствовать созданию новых рабочих мест и увеличению доходов для бедных слоев населения.

В тоже время, внедрение прогрессивной системы налогообложения требует тщательного планирования и анализа. Необходимо учитывать различные факторы, такие как экономическая конъюнктура, социальные потребности и политические реалии. Исследователи подчёркивают, что для того, чтобы прогрессивное налогообложение действительно приносило результаты и преимущества государству, необходимо ввести запрет на перевод богатств в налоговые убежища, а также устранить возможности для уклонения от уплаты налогов, внедрив более эффективное финансовое регулирование.

Кроме того, важно обеспечить прозрачность и эффективное использование собранных налоговых средств для реализации социальных программ и проектов.

В заключение следует отметить, что прогрессивное налогообложение доходов населения представляет собой мощный инструмент борьбы с социальным неравенством во всем мире. Внедрение такой системы в Казахстане могло бы привести к значительному снижению социального неравенства и способствовать более справедливому распределению богатства в обществе, обеспечению дополнительных средств для социальной поддержки.

Список используемой литературы:

1. О дифференциации доходов населения в Республике Казахстан в 2020 году [Электронный ресурс]. URL:https://www.gov.kz/memleket/entities/stat/press/news/details/195306?lang=ru. Дата доступа: 26.04.2021 [1]
2. Исследования KPMG «Private equity market in Kazakhstan» [Электронный ресурс].URL:https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kz/pdf/2019/09/KPMG-Private-Equity-Market-in-Kazakhstan-ENG-2019.pdf [2]
3. Какую зарплату получает средний класс в мегаполисах Казахстана, рассказали аналитики [Электронный ресурс]. URL:https://www.nur.kz/nurfin/economy/2035807-kakuyu-zarplatu-poluchaet-srednіy-klass-v-megapolisah-kazahstana-rasskazali-analitiki/. Дата доступа 11.09.2023 [3]

Джусупова Б.Б.
студент 3 курса специальности ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Алина Г.Б.*** *к.э.н., ассоциированный профессор*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИСЛАМСКАЯ ИПОТЕКА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. *Исламская ипотека, представляющая альтернативные финансовые решения для жилищного кредитования, должна соответствовать принципам ислама. Ипотека представляет собой важный элемент развития финансовой системы Казахстана и других стран. В данной статье рассматривается опыт внедрения исламской ипотеки в Казахстане, а также перспективы ее развития в зарубежных странах.*

Исламская ипотека, основанная на принципах шариата, становится все более популярной в различных странах, включая Казахстан. Этот инструмент финансирования открывает новые возможности для мусульманских заемщиков, преодолевая финансовые и культурные барьеры.

Исламский подход к финансам и торговле обеспечивает прибыль предприятиям и помощь людям при крупных покупках, но он накладывает ограничения на деловую практику для защиты уязвимых людей от эксплуатации и помочь построить здоровое общество.

Исламское жилищное финансирование представляет собой этически и справедливо структурированную инвестицию, где обе стороны делят прибыль и убытки, вместо традиционных отношений кредитора и заемщика. Это не ограничено определенной верой, а направлено на всех, кто стремится к более прозрачной и этичной финансовой системе. Исламское финансирование жилья идеально подходит как для мусульманских, так и для немусульманских семей, желающих приобрести дом в соответствии с их ценностями [1, с 28].

Исламская ипотека предлагает три основных типа финансирования: иджара (аренда с последующим выкупом), мушарака (совместное владение и распределение доходов) и мурабаха (торговля на длительный срок).

В Казахстане, наряду с традиционными ипотечными кредитами, становится все более популярной исламская ипотека, предоставляемая пока только одним исламским банком - Al Hilal Bank. Этот банк был создан в соответствии с соглашением между Правительством Республики Казахстан и ОАЭ. Исламская ипотека предлагает заемщикам уникальную возможность использовать калькулятор Мурабаха, который позволяет производить расчеты без учета процентов [2].

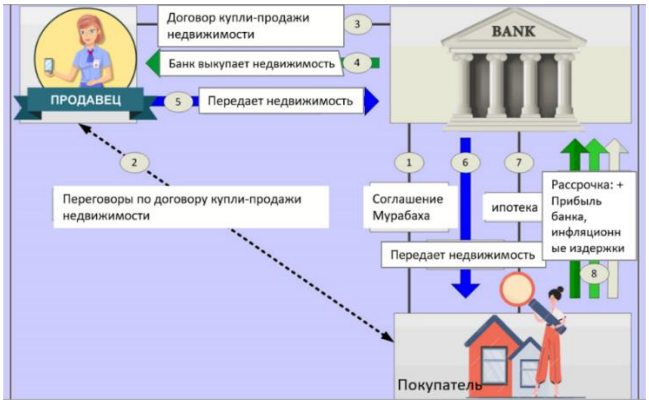


Рисунок 1 – Инструмент исламской ипотеки Мурабаха
Примечание – составлено автором.

В конце 2018 года исламский банк Al Hilal объявил о запуске первой в Казахстане исламской ипотеки для жителей Алматы, Астаны и Шымкента. Но на данный момент исламская ипотека приостановлена. К сожалению, исламская ипотека не набирает обороты из-за отсутствия знаний об исламском финансировании у большей части населения, предвзятое отношение, нехватка квалифицированных специалистов.

В Великобритании исламская ипотека доступна через два основных вида контрактов: мурабаха и иджара. Изначально метод мурабаха не подпадал под регулирование в Великобритании и использовался крайне редко. Однако, с октября 2004 года метод мурабаха был включен в регулируемые виды ипотечного финансирования и подпадает под контроль Финансового надзора на равных условиях с традиционной ипотекой.

Наиболее распространенными видами контрактов для исламской ипотеки в Великобритании стали иджара и уменьшающаяся мушарака. До 2007 года данные контракты не регулировались в Великобритании, но впоследствии они были включены в регулируемые виды деятельности в связи с ростом интереса к этим продуктам и необходимостью защиты прав потребителей. Законодательные изменения, внесенные в 2007 году, основывались на принципе пропорциональности требований к исламским финансовым институтам в соответствии с ожидаемой пользой для потребителей [3].

В Соединенных Штатах существуют три основных типа исламских моделей жилищного финансирования:

- Мушарака: В наиболее распространенной версии, известной как «уменьшающаяся мушарака» или «метод уменьшения баланса», где покупатель постепенно выкупает долю финансиста в собственности, выплачивая комиссию за использование оставшейся части;

-Иджара,

-Мурабаха.

Последние две модели имеют свои недостатки: в случае иджара покупатель не получает преимущества владения домом до полного погашения долга, а модель мурабаха создает для покупателя обязательства, похожие на долг. «Уменьшающаяся мушарака» признана лучшим вариантом учеными в области исламских финансов и широко применяется в США, включая компанию Guidance Residential, основанную в 2002 году [4].

В США исламская ипотека теперь с 2024 года предлагается в следующих штатах: Аризона, Калифорния, Колорадо, Флорида, Джорджия, Иллинойс, Индиана, Мичиган, Миннесота, Миссури, Северная Каролина, Огайо, Орегон, Техас, Юта, Вирджиния и Висконсин.

Ипотечные компании в США, соответствующие нормам шариата:

- Guidance Residential Руководство по жилищному строительству: Один из ведущих поставщиков исламского финансирования жилья в США.

- Исламский финансовый университет (UIF): Предлагает различные финансовые решения, соответствующие нормам шариата, включая финансирование жилья.

- La Riba: Предоставляет продукты для финансирования жилья, соответствующие исламским принципам.- Devon Bank: Базирующийся в Чикаго, предлагает ряд продуктов исламского финансирования, включая ипотеку.

Рисунок 2 – Финансовый инструмент Мушарака

В этой модели покупатель дома получает выгоду от владения и проживания в доме задолго до того, как он закончит покупку доли Guidance Residential в объекте недвижимости, поэтому он платит Guidance комиссию за использование доли Guidance в собственности.

Одним из преимуществ этой модели является то, что Guidance Residential, будучи совладельцами недвижимости, разделяет с клиентом риски, связанные с владением жильем. И комиссии ограничены, без скрытых расходов, которые присущи традиционной ипотеке.

Исламская ипотека уже получила широкое признание и успешно функционирует во многих странах мира. Опыт этих стран демонстрирует, что развитие данного сектора требует комплексного подхода со стороны государства, банков, религиозных организаций и общества в целом. Полученные уроки и опыт могут быть важными для Казахстана в его стремлении к дальнейшему развитию исламской ипотеки, которые зависят от мер, принимаемых государством, а также от активности игроков на рынке и потребительского спроса.

Список используемого литературы:

1. Алина Г.Б., Оразбаева А.Г. Развитие исламского банкинга в Казахстане: тенденции, проблемы, перспективы // Международная научно- практическая конференция «Развитие и взаимодействие реального и финансового секторов экономики в условиях цифровой трансформации» ОГУ РФ.-24-25.11.2021 г.-С.27-33. [1]
2. Как работает исламская ипотека и в чем ее преимущество? [Электронный ресурс].URL:https://nurzher.kz/tpost/rs4bi1dft1-kak-rabotaet-islamskaya-ipoteka-i-v-chem. [2]
3. Зарубежный опыт. [Электронный ресурс].URL:https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/228541515.pdf [3]
4. What Is an Islamic Mortgage and How Does It Work? [Электронный ресурс].URL:https://www.guidanceresidential.com/resources/faith-based-financing/what-is-an-islamic-mortgage-and-how-does-it-work/ [4]

Джусупова Б. Б., Байгулова Д. Т.
студенты 3 курса ОП «Финансы»
*Научный руководитель**: Джумабекова А. Т. к.э.н., доцент,***
Учреждение «Esil University», г. Астана

РИСКИ ЭМИССИИ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РК

Аннотация. *Цифровые валюты, выпущенные центральными банками, представляют собой потенциально новую форму официальных денег, которая может предложить альтернативное и доступное средство платежа, а также улучшить скорость, прозрачность и стоимость внутренних и международных расчетов. Данная статья анализирует перспективы введения цифровых валют центральными банками в Казахстане.*

Эмиссия электронного тенге центральным банком, несомненно, окажет значительное и многоаспектное воздействие на все субъекты национальной экономики и стабильность финансовой системы страны.

Реализация эмиссии цифрового тенге представляет значительные вызовы для обеспечения финансовой стабильности и управления рисками. Возможны ошибки в управлении платежной системой и технические сбои, что может подорвать доверие к банковской системе и центральному банку. Для успешной реализации проекта требуются значительные инвестиции в инфраструктуру и обеспечение информационной безопасности.

Цифровой тенге, как новая форма денег, будет эмитироваться Национальным Банком Республики Казахстан. Его внедрение не предполагает замены наличных или безналичных денег, а будет использоваться параллельно с ними. Это позволит развивать Национальную платежную систему и снизить зависимость от наличных денег благодаря использованию передовых технологий.

На данный момент Национальный Банк РК проводит всестороннее исследование преимуществ и рисков цифровых валют, определяя задачи, решаемые центральным банком, методы эмиссии и распространения, используемые технологии, а также влияние на денежно-кредитную политику, финансовую стабильность и рынок платежных услуг. Планируется реализовать пилотный проект по розничной цифровой валюте и провести ряд исследований о влиянии цифрового тенге [1, 7 с].

Вызовы и риски цифровой валюты:

- Безопасность: Одним из основных вызовов при внедрении цифровой валюты является обеспечение ее безопасности. Необходимо разработать надежные технологические решения для защиты от кибератак и мошенничества.

- Регулирование: как и в случае с традиционными валютами, цифровая валюта требует эффективного регулирования со стороны правительства, чтобы предотвратить незаконные операции и обеспечить соблюдение финансовых нормативов.

- Спрос и предложение на валютные обмены: хотя цифровые валюты могут упростить определенные аспекты международной торговли, они не решат фундаментальные проблемы, связанные с экономическими преимуществами разных стран. Для стран с ограниченной торговлей с внешним миром и с низким спросом на их валюту могут возникнуть трудности в конвертации цифровых валют в местную валюту для проведения международных торговых операций.

- Последствия для прямых иностранных инвестиций (ПИИ): Возникают вопросы о том, как цифровые валюты будут рассматриваться в контексте существующих инвестиционных договоров между странами и какие защиты они будут предоставлять для инвесторов. Недостаток ясности в этой области может затруднить инвестиции и создать юридическую неопределенность как для государств, так и для инвесторов, что может отпугнуть потенциальные инвестиции и замедлить экономический рост.

Основные виды рисков, угрожающих субъектам платежной системы в случае эмиссии цифрового тенге, приведены в таблице 1.

Субъект	**Виды рисков**
Пользователи	-Кибернетический -Операционный
Коммерческие Банки	-Ликвидности -Потери комиссионных доходов -Потери от процентов по депозитам -Потери независимости решений
Центральный банк	-Реализации денежно-кредитной политики -Стабильности финансовой системы -Репутационный
Примечание: составлено авторами	

Таблица 1 – Виды рисков субъектов казахстанской платежной системы при эмиссии цифрового тенге.

Преимущества цифровой валюты для Казахстана:

- Улучшение эффективности платежных систем: Внедрение цифровой валюты может ускорить процесс расчетов и снизить затраты на их проведение.

- Повышение доступности финансовых услуг: Цифровая валюта может стать доступной для всех граждан, включая тех, кто не имеет доступа к традиционным банковским услугам. Рост проникновения безналичных платежей (возможность проведения платежей при отсутствующем интернете);

- Укрепление финансовой стабильности: Цифровая валюта, подкрепленная реальными активами, может уменьшить риски финансовых кризисов и обеспечить более стабильную денежно-кредитную политику.

- Повышение конкуренции на финансовом рынке (за счёт создания новых финансовых продуктов). Казахстанцы смогут открывать не больше одного кошелька в одном коммерческом банке. Но кошельков у потребителя может быть несколько, если он решить открыть их в нескольких банках. Это усилит конкуренцию между финансовыми институтами, что по логике должно улучшать сервис, расширять продуктовую линейку.

-Увеличение эффективности использования платежей со стороны государства (возможность целевого использования соцпособий или разовых платежей, например, на покупку школьной формы) [2].

Внедрение цифровой валюты открывает новые возможности для развития финансовой системы Казахстана и стимулирует инновации в области технологий. Правительство страны сотрудничает с международными организациями и другими государствами, чтобы обменяться опытом и лучшими практиками в этой области.

Некоторые страны уже внедрили цифровые валюты, включая Нигерию, Багамские острова и Ямайку. В Китае уже существует 260 млн электронных кошельков, а пилотный проект по внедрению цифровой рупии в Индии имеет более 1,6 млн пользователей. Центробанк Швейцарии также планирует провести пилотный проект по тестированию оптовой цифровой валюты между финансовыми учреждениями.

Возможное внедрение цифрового юаня может уменьшить роль американской валюты в международной финансовой системе и торговле, укрепляя китайский юань. Согласно экспертам Carnegie India, США тесно контролируют мировые платежные пути, особенно через систему SWIFT, что позволяет им влиять на торговых партнеров и контролировать международные торговые потоки [3].

По данным Банка международных расчетов (BIS), цифровая валюта центрального банка могут снизить затраты на эти трансграничные транзакции, устранив необходимость в операторах денежных переводов.

По итогам 2023 года в Казахстане объём безналичных карточных транзакций в стране составил 142,6 трлн тенге (+39%), впервые превысив показатель ВВП (~120% к ВВП). На этом фоне доля безналичных операций по стране увеличилась с 82,5% до 86,2% [4].

Рисунок 2 – Безналичные транзакции на территории РК
Примечание – составлено по источнику [4]

Платежные карты в Казахстане будут интегрированы с платформой цифрового тенге, что позволит использовать его в качестве платежного средства в любой стране при помощи Apple Pay, Samsung Pay и других систем. Масштабирование платформы запланировано на 2024 год, пока что она работает в «ограниченной среде» [5].

Внедрение цифровой валюты в Казахстане представляет собой важный этап в модернизации финансовой системы страны. Однако для успешного осуществления этого проекта необходимо активное управление рисками и максимизация возможностей, чтобы обеспечить устойчивое и эффективное функционирование цифровой валюты в будущем.

Список используемой литературы:

1. Цифровой тенге. [Электронный ресурс] URL: https://nationalbank.kz/ru/page/Digital-Tenge [1]
2. Цифровой тенге: что это, зачем его вводят и как он пригодится казахстанцам. [Электронный ресурс] URL: https://informburo.kz/stati/cifrovoi-tenge-cto-eto-zacem-ego-vvodyat-i-kak-on-prigoditsya-kazaxstancam. Дата доступа 18.08.2023 [2]
3. Виртуальная валюта: зачем мир переходит на цифровые деньги. [Электронный ресурс] URL: https://www.inform.kz/ru/virtualnaya-valyuta-zachem-mir-perehodit-na-tsifrovie-dengi-6eea4a. Дата доступа 12.10.2023 [3]

4. В Казахстане растет доля безналичных платежей. [Электронный ресурс] URL: https://bluescreen.kz/v-kazakhstanie-rastiet-dolia-bieznalichnykh-platiezhiei/ Дата доступа 20.11.2023 [4]
5. Казахстан запустил в пилотном режиме цифровой тенге. [Электронный ресурс] URL: https://www.forbes.ru/finansy/500463-kazahstan-zapustil-v-pilotnom-rezime-cifrovoj-tenge [5]

Дилимбетова Ф.Б.
студент 4 курса ОП «Финансы»
*Научный руководитель: **Алина Г.Б.**,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА В НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. *Управление структурой капитала является одним из важнейших аспектов финансового менеджмента, так как от него зависит стоимость компании, ее финансовая устойчивость и конкурентоспособность. В условиях рыночной экономики выбор оптимальной структуры капитала становится особенно важной задачей, так как он позволяет компании минимизировать расходы на заемный капитал, повысить рентабельность собственного капитала и максимизировать рыночную стоимость компании. В статье рассматривается управление структурой капитала на примере АО «НК «ҚТЖ». Дается краткая характеристика капиталу, а также был использован метод на основе расчета эффекта финансового левериджа.*

Управление структурой капитала является одной из ключевых и сложных задач в финансовом управлении предприятиям. Эффективность управления структурой капитала существенно влияет на финансовую стабильность компании, наличие достаточных финансовых ресурсов для текущей деятельности и расширенного развития. Оптимальный состав капитала обеспечивает эффективное функционирование организации, обеспечивает ее финансовую независимость, способствует увеличению прибыльности, снижает финансовые риски и повышает ее конкурентоспособность и рыночную ценность.

Капитал – это жизненная сила любой компании, представляющая собой совокупность всех видов активов, используемых для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг. Он является основой для создания стоимости и получения прибыли. В экономической литературе выделяют четыре основных вида капитала, играющих различные роли в деятельности компании, которые представлены ниже на рисунке 1:

Рисунок 1 – Виды капитала
Примечание: Составлено автором на основании источника [1].

В соответствии с рисунком 1, капитал подразделяется на 4 вида:

1. Производственный капитал - это материальные активы, непосредственно задействованные в процессе производства: здания, оборудование, сырье, материалы. Он обеспечивает физическое преобразование ресурсов в готовую продукцию или услуги.
2. Финансовый капитал - это денежные средства и финансовые инструменты, используемые для приобретения производственных активов и поддержания текущей деятельности. К нему относятся наличные деньги, инвестиции в ценные бумаги, депозиты, кредитные линии. Финансовый капитал обеспечивает финансовую ликвидность и гибкость компании.

3. Инвестиционный капитал - это долгосрочные вложения в активы, приносящие доход, например, инвестиции в дочерние предприятия, недвижимость, инновационные проекты. Он способствует расширению деятельности компании и получению прибыли в будущем.

4. Оборотный капитал - это средства, задействованные в текущем операционном цикле компании. Он включает запасы сырья и готовой продукции, дебиторскую задолженность, кредиторскую задолженность и денежные средства в расчетах. Оборотный капитал обеспечивает бесперебойность производственного процесса и своевременное выполнение финансовых обязательств.

Источники финансирования представляют собой различные источники, из которых компании могут получать средства для финансирования своей деятельности, реализации инвестиционных проектов или покрытия текущих расходов. Ниже на рисунке 2 указаны основные источники финансирования любого предприятия.

Рисунок 2 – Источники финансирования капитала
Примечание: Составлено автором на основании источника [2].

В соответствии с рисунком 2, мы выделяем 3 источника финансирования, это:

1. Собственный капитал - средства, которые принадлежат самой компании и ее владельцам (акционерам). Он формируется за счет уставного капитала (взносов учредителей), а также нераспределенной прибыли, оставшейся после выплаты налогов и дивидендов. Собственный капитал не требует возврата и не имеет фиксированной стоимости, но его объемы ограничены и привлечение дополнительных средств может быть дорогостоящим, особенно при выпуске новых акций.

2. Заемный капитал - средства, привлеченные компанией на возвратной основе под определенный процент. К нему относятся банковские кредиты, облигации, займы. Заемный капитал более доступен, чем собственный, и его привлечение может снизить стоимость капитала компании. Однако он требует возврата с процентами, увеличивая финансовые риски и расходы на обслуживание долга.

3. Привлеченный капитал – это средства, полученные со стороны, и не принадлежащие компании. К нему относятся инвестиции от внешних инвесторов или государственные субсидии и поддержка. Привлеченный капитал играет важную роль в финансировании деятельности компании и позволяет ей расширять бизнес, реализовывать инвестиционные проекты и реагировать на изменения на рынке.

Для краткого анализа управления структурой капитала в пример компании мы берем АО «НК «ҚТЖ». Акционерное общество «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» является транспортно-логистическим холдингом, оператором магистральной железнодорожной сети Республики Казахстан, Национальный железнодорожный перевозчик грузов и пассажиров. Единственным акционером АО «НК «ҚТЖ» является АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» (Фонд), учредителем и единственным акционером которого является Правительство Республики Казахстан.

Как правило, ни одна компания не обходится только самофинансированием. Большинство из них в большей и меньшей степени прибегают к использованию заёмного капитала. Таким образом, для оценки эффективности заёмного капитала в деятельности предприятий используется ряд моделей и методов. Наиболее известным является метод на основе расчёта эффекта финансового левериджа (рычага).

Финансовый леверидж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Он представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал [3]. Ниже представлена формула ЭФЛ:

$$ЭФЛ = (1-Снп) * (КВРА-ПК) * ЗК/СК \quad (1),$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала, %;

Снп – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

КВРА – коэффициент валовой рентабельности активов (отношение валового дохода к ср. стоимости активов);

ПК – средний размер процентов за кредит, уплачиваемых предприятием за использование заемного капитала;

ЗК – средняя сумма используемого предприятием заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала предприятия.

По данной формуле расчёты представлены в таблице 1.

Наименование показателей	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Налоговый коректор	0,8	0,8	0,8
Валовый доход	287 946	347 639	277 232
Активы	3 367 197	3 604 134	3 995 922
КВРа	0,1	0,1	0,1
ПК	0,08	0,08	0,09
Долгосрочные займы	1 398 515	1 361 403	1 430 825
Краткосрочные займы	171 664	215 809	256 506
Заемный капитал	1 570 179	1 577 212	1 687 331
Собственный капитал	1 138 605	1 272 442	1 462 692
КВРа-ПК	0,01	0,02	0,01
Плечо рычага	1,38	1,24	1,15
ЭФЛ	0,006	0,016	0,009
Примечание: Рассчитано автором по данным финансовой отчётности предприятия [4,5].			

Таблица 1 - Эффект финансового левериджа АО «НК «ҚТЖ» за 2020-2022 годы (в млн.тенге)

По данным таблицы 1, мы можем сказать, что эффект финансового левериджа – это положительное число, таким образом мы можем сделать вывод, что компания правильно использует заемные средства.

Соотношение между собственным, заемным и привлеченным капиталом формирует структуру капитала компании. Эта структура имеет существенное значение для оценки стоимости компании, ее финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности на рынке. Понимание сущности капитала и разнообразия его источников финансирования является фундаментальным элементом для успешного управления структурой капитала. Эффективное управление структурой капитала позволяет компании оптимизировать использование ресурсов, максимизировать прибыль и минимизировать финансовые риски. Таким образом, включение привлеченного капитала в анализ структуры капитала компании расширяет ее финансовые возможности и способствует достижению ее стратегических целей в долгосрочной перспективе.

Список используемой литературы:

1. Туманов Д.В., Тарасова А.Ю., Ермоленко М.О., Быков В.А., Бартенев В.А. Управление структурой капитала и денежными потоками организации – Ярославль: ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС», 2020, - 198с.

2. Остякова А.А. Сущность капитала предприятия и источники его формирования//Интернет-ресурс: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kapitala-predpriyatiya-i-istochniki-ego-formirovaniya/pdf

3. Берстембаева Р.К. Финансовое оздоровление компаний – Нур-Султан: ТОО Мастер По, 2019. – 242 с.

4. Финансовая отчетность АО «НК «ҚТЖ» за 2021 год https://www.railways.kz/media/filer_public/7a/f5/7af5bffc-8261-43d9-b616-9b7250a22a40/29042022_otdelnaia_finansovaia_otchetnost_ao_nk_ktzh_za_2021_g.pdf

5. Финансовая отчетность АО «НК «ҚТЖ» за 2022 год https://www.railways.kz/media/filer_public/8a/7e/8a7e9718-b949-41bc-b42c-88c40bd82584/ce5c1add-57b1-414e-9012-cb1f695146ab.pdf

А.В. Кривицкая
студентка 3 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г.****, старший преподаватель,*
Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ГРОДНЕНСКОГО ФИЛИАЛА РУП «БЕЛПОЧТА»

«Белпочта» РМК Гродно филиалының ақша ағынының балансының көрсеткіштері талданған.
Проанализированы показатели сбалансированности денежного потока Гродненского филиала РУП «Белпочта».

Международной системе финансовой отчетности (МСФО) по бухгалтерскому учету, по отчету о движении денежных средств, дается следующее определение понятия денежного потока: «Денежные потоки – это приходы и выбытие денежных средств и их эквивалентов» [1, с. 112].

Эффективное управление денежными потоками организации - это обеспечение финансового равновесия в процессе развития организации путем сбалансирования объемов поступления и расходования денежных средств и их синхронизации во времени.

Показатели сбалансированности денежного потока раскрывают соответствие притока и оттока денежных средств, характеризуют темпы наращивания чистого денежного потока, а также эффективность операций по поступлению и выбытию денежных средств. К показателям данной группы относят коэффициенты достаточности денежных средств и покрытия оттока денежных средств, которые характеризуют способность организации рассчитываться по обязательствам за счет поступления денежных средств. Платежеспособность, определяемая на начало и конец периода, рассматривается как результат накопления денежных ресурсов для исполнения обязательств, что позволяет выявить жизнеспособность организации.

Оценка сбалансированности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг. может быть произведена по данным таблицы 1.

Анализ таблицы 1 показал следующее. Чистый денежный поток по текущей деятельности в 2022 г. в Гродненском филиале РУП «Белпочта» составил 426 тыс. руб., что на 1 тыс. руб. меньше 2021 г.

Таблица 1 – Сбалансированность денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Движение денежных средств по текущей деятельности					
Положительный денежный поток	2173	2242	2331	69	89
Отрицательный денежный поток	1654	1815	1905	161	90
Чистый денежный поток по текущей деятельности	519	427	426	-92	-1
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности				0	0
Положительный денежный поток	0	2	2	2	0
Отрицательный денежный поток	323	187	0	-136	-187
Чистый денежный поток по инвестиционной деятельности	-323	-185	2	138	187
Движение денежных средств по финансовой деятельности				0	0
Положительный денежный поток	1316	1020	1193	-296	173
Отрицательный денежный поток	1498	1462	1458	-36	-4
Чистый денежный поток по финансовой деятельности	-182	-269	-438	-87	-169
Итого положительный денежный поток	3489	3264	3526	-225	262
Итого отрицательный денежный поток	3475	3464	3363	-11	-101
Результат движения денежных средств	14	-27	-10	-41	17

Источник: собственная разработка на основании данных Гродненского филиала РУП «Белпочта»

По инвестиционной деятельности как в 2020 г., так и в 2021 г. положительный денежный поток не превышает отрицательный, в динамике увеличение чистого денежного потока по инвестиционной деятельности в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составило 187 тыс. руб. По финансовой деятельности денежные потоки также несбалансированны. Отрицательный денежный поток увеличился на 87 тыс. руб. в 2021 г. по сравнению с 2020 г. и на 169 тыс. руб. в 2022 г. по сравнению с 2021 г.

Данная несбалансированность привела к отрицательному результату движения денежных средств в Гродненском филиале РУП «Белпочта»: в 2022 г. – 10 тыс. руб., что на 17 тыс. руб. меньше, чем в 2021 г.

В целях оценки сбалансированности денежных потоков произведем расчет соответствующих показателей. Показатели сбалансированности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг. отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели сбалансированности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
Остаток денежных средств на начало периода	25	37	10	12	-27
Остаток денежных средств на конец периода	37	10	0	-27	-10
Поступило денежных средств	3489	3264	3353	-225	89
Выбыло денежных средств	3475	3464	3363	-11	-101
Чистый денежный поток	14	-27	-10	-41	17
Остатки краткосрочных обязательств	1736	2010	2167	274	157
Показатели сбалансированности денежного потока:					
Коэффициент прилива денежного потока	0,38	-2,7	-	-3,08	-2,7
Коэффициент оседания денежного потока	0,004	-0,008	-0,002	-0,012	0,006
Коэффициент достаточности (сбалансированности) денежных средств	1,00	0,94	1,00	-0,06	0,06
Коэффициент покрытия оттока денежных средств	1,01	0,95	1,05	-0,06	0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,005	0,0	-0,015	-0,005

Источник: собственная разработка на основании данных Гродненского филиала РУП «Белпочта»

Анализ данных таблицы 2 показал следующее. Коэффициенты достаточности денежных средств и покрытия оттока денежных средств характеризуют способность организации рассчитываться по обязательствам за счет поступления денежных средств. В Гродненском филиале РУП «Белпочта» в 2022 г. по сравнению с 2020 г. коэффициент сбалансированности денежных потоков увеличился на 0,06, коэффициент покрытия оттока также увеличился на 0,1, данная динамика свидетельствует о повышении способности организации рассчитываться по обязательствам.

Коэффициент прилива и оседания денежного потока характеризуют соответствие притока и оттока денежных средств. В филиале в 2022 г. по сравнению с 2021 г. коэффициент прилива денежных средств снизился на 2,07, что свидетельствует о снижении чистого денежного потока, приходящегося на 1 руб. остатка денежных средств на конец периода, что является негативной тенденцией.

Снижение коэффициента абсолютной ликвидности денежного потока на 0,005 и низкое его значение также является отрицательной динамикой для организации.

В целях углубления анализа необходимо изучить эффективность использования денежных потоков организации.

Динамика показателей рентабельности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг. отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Показатели эффективности использования и рентабельности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1	2	3	4	5	6
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	291	179	146	-112	-33
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	8775,5	9279	9457,5	503,5	178,5
Среднегодовая стоимость капитала, тыс. р.	2863,5	3098,5	3261	235	162,5
Поступило денежных средств	3489	3264	3353	-225	89
Выбыло денежных средств (отрицательный денежный поток	3475	3464	3363	-11	-101
Чистый денежный поток	14	-27	-10	-41	17
Показатели рентабельности, рассчитанные на основе чистого денежного потока:					
Рентабельность активов, %	0,16	-0,29	-0,11	-0,45	0,18
Рентабельность собственного капитала, %	0,49	-0,87	-0,31	-1,36	0,56
Показатели рентабельности денежных средств:				0	0
Рентабельность притока денежных средств, %	8,34	5,48	4,14	-2,86	-1,34
Рентабельность оттока денежных средств, %	8,37	5,17	4,34	-3,2	-0,83

Источник: собственная разработка на основании данных Гродненского филиала РУП «Белпочта»

Анализ данных таблицы 3 подтверждает снижение эффективности денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» за 2020-2022 гг. Показатели рентабельности, рассчитанные на основе чистого денежного потока за 2021-2022 гг. имеют отрицательное значение.

Таким образом, можно отметить неэффективность использования денежных потоков Гродненского филиала РУП «Белпочта» в динамике 2020-2022 гг.

Список используемых источников:

1. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 366 с.

Есендиярова Д.К.,
студент 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Лукпанова Ж.О.****.,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. *На современном этапе развития отечественной экономики ключевым фактором успеха любой организации является контроль над имеющимися в её распоряжении активами. Для этого руководству компании необходимо владеть информацией о нынешней и прогнозной рыночной стоимости активов, о средней отдаче по аналогичным активам и прочей совокупностью технологической информации. Актуальность темы дипломной работы определена тем, что только обладая подобной информацией в полном объёме, можно эффективно управлять имущественным комплексом предприятия, под которым понимается совокупность таких действий, как модернизация, реконструкция, ликвидация, покупка, продажа активов в случае прогнозируемого негативного изменения их стоимости и*

недостаточной их отдачей. Эту информацию можно получить, произведя оценку имеющихся активов как материальных, так и нематериальных, с помощью независимых оценщиков, использующих в своей деятельности новейшие методы стоимостного анализа активов.

Оценка рыночной стоимости компании является важным инструментом для инвесторов, управляющих, финансовых аналитиков и других участников рынка.

Актуальность обусловлена тем, что по мере дальнейшего развития экономики возрастает конкуренция на рынках и перед собственниками компаний встает вопрос о перспективах дальнейшего роста. В таких условиях необходимо анализировать результаты своей деятельности и оценивать ее эффективность. Поэтому выбор показателя эффективности организации и факторов, на нее влияющих, является сегодня одной из самых актуальных задач, стоящих перед собственниками и руководителями компаний. Концепция оценки стоимости предприятия сегодня становится одним из 4 наиболее распространенных подходов к анализу эффективности систем управления. Более того, многие исследователи и практики утверждают, что стоимость бизнеса и ее изменение является универсальным критерием эффективности деятельности компании в рыночной среде. В отличие от бухгалтерского учета, рыночная оценка стоимости предприятия характеризуется четкими критериями и ограничено жесткими финансовыми рамками, соответствует быстро меняющимся требованиям современного мира, учитывает не только фактическое положение дел, отраженное в финансовой отчетности, но и перспективы дальнейшего развития бизнеса.

Это процесс определения денежной суммы, которую инвесторы готовы заплатить за компанию на открытом рынке. Теоретические основы оценки рыночной стоимости компании базируются на различных методах и подходах.

Метод дисконтированных денежных потоков (DCF)

Один из наиболее распространенных подходов к оценке рыночной стоимости компании - метод дисконтированных денежных потоков (DCF). Этот метод основан на прогнозировании будущих денежных потоков компании и их дисконтировании к текущему времени с использованием ставки дисконта. Этот подход позволяет учесть риски и временную стоимость денег, что делает его одним из наиболее точных способов оценки компаний.

Сравнительный анализ

Другой распространенный метод оценки - сравнительный анализ. Этот подход основан на сравнении финансовых показателей компании с аналогичными показателями других компаний, работающих в том же секторе или имеющих схожие характеристики. Сравнительный анализ может включать в себя сравнение цен акций, отношений курсовых показателей (P/E), а также других финансовых метрик.

Активный анализ

Еще один подход к оценке рыночной стоимости компании - активный анализ. Этот метод предполагает оценку рыночной стоимости компании на основе стоимости ее активов, таких как недвижимость, оборудование, запасы и интеллектуальная собственность. Активный анализ может быть особенно полезен в случаях, когда компания находится в процессе ликвидации или реструктуризации.

Потребность в оценочной деятельности компании

В современных условиях хозяйствования одной из основных целевых задач, стоящих перед предприятием, является максимизация рыночной стоимости, то есть увеличение экономических выгод собственника от вложения капитала в данное предприятие. Но достижение данной цели становится невозможным без знания реальной рыночной стоимости компании, то есть возникает необходимость в оценке бизнеса. Помимо собственников, интерес в оценке стоимости бизнеса возникает и у других участников рыночных отношений - инвесторов, акционеров, кредиторов, работников, государства и т.д. (рисунок 1). Каждый из участников преследует свои индивидуальные финансово-экономические интересы, представленные на рисунке 2: инвестор - уровень доходности и риска вложения инвестиций, акционеры - размер дивидендных выплат, кредиторы - проценты по займам, работники - уровень заработной платы, государство - налоги

Факторы, влияющие на оценку рыночной стоимости

При оценке рыночной стоимости компании необходимо учитывать различные факторы, включая экономические условия, конкурентную среду, технологические тенденции, регулирование и др. Кроме того, важно учитывать специфические характеристики компании, такие как ее бренд, репутация, клиентская база и т. д.

Оценка рыночной стоимости компании - сложный процесс, который требует учета различных факторов и применения различных методов. Тем не менее, понимание теоретических основ оценки поможет инвесторам и аналитикам принимать более обоснованные решения и оценивать потенциальные инвестиционные возможности с учетом рисков и перспектив.

Список используемой литературы:

1. Абдикеев, Н. М., Ильдеменов, С. В. «Реинжиниринг бизнес-процессов» / Н.М. Абдикеев. С.В, Ильдеменов. - М.: ЭКСМО, 2011..
2. Басовский, Л.Е. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? / Л.Е. Басовский // Современный менеджмент. - 2011. - №2.
3. Бизнес-реинжиниринг: Учебное пособие / Под ред. Н.В. Васильева. - М.: Экмос, 2011.
4. Реинжиниринг организации: Учебное пособие / Под ред. З.С. Абутидзе. - М.: Логос, 2011.
5. European Valuation Standards 2000 / The European Group of Valuer's Associations. - The Estate gazette, 2009.

Жақсылық З.Н.,
Қаржы мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Алашбаева Н.М.,***
«Есіл университеті», Астана қ

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа. *Бұл мақалада Қазақстандағы ипотекалық несиелендіруді дамыту мәселелері қарастырылады.Ипотекалық несиелендірудің дамуына жүргізілген талдау негізінде проблемалар анықталып және бірқатар нақты ұсыныстар ұсынылды.*

Ипотекалық тұрғын үй несиелері - бұл екінші деңгейлі банктермен жеке тұлғаларға -Қазақстан Республикасының азаматтарына бөлшекті немесе толықтай несие қаражаттарына сатып алынатын жылжымайтын мүлік кепіліне берілген қарыздар. Ипотекалық тұрғын үй несиесі қарыз алушыға көп пәтерлі үйде жеке пәтер немесе жеке үйді сатып алу үшін беріледі.Бұған қоса елімізде берілген ипотека көлемі де жыл санап өсіп келеді.

Ипотекалық несиелендіру жүйесі өзінің қызмет етуі барысында мынадай үш басты қызмет атқарады:

1. Тұрғын үй несиелерін қаржыландыруға қажетті қаражаттармен қамтамасыз ету;
2. Тұрғын үй несиелерін беру және оларға қызмет көрсету;
3. Инвестордың қызметін атқару.

Қазақстан Республикасында ипотекалық несие жүйесі екі деңгейлі болып қалыптасты. Бірінші деңгейде кредиторлар ипотекалық кредиттер бойынша талап құқықтары мен кепілдік қатынастардың сатып алуды жүзеге асыратын қайта қаржыландырушы ұйымдары, ал екіншісі ипотекалық несие беретін банктер мен банктік ұйымдар түріндегі бастапқы кредиторлар.

Ипотекалық тұрғын үй несиелері Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің банктік операцияларды жүргізуге лицензия бар банктермен беріледі.

Қазақстан өзінің даму ерекшеліктеріне қарай ипотекалық несиелеудің өз жүйесін құрады.

90-шы жылдардың басында мемлекет бірінші рет тұрғын үй құрылысының ағымдағы қаржыландыру жүйесін реформалауға тырысқанын атап өткен жөн. Әсіресе , 1991 жылы тұрғын саласындағы нарықтық қатынастардың тұрақтануы мен дамуына бастапқы құқықты негіз жасаған келесі заңнамалық актілер қабылданды; «Кепіл туралы», «Жыжымайтын мүлік ипотекасы», «Жылжымайтын мүлікке құқықты мемлекеттік тіркеу және онымен мәміле жасау туралы», Қазақстан Республикасының «Тұрғын қатынастары туралы» Заңы. 1993 жылы сондай –ақ Қазақстан Республикасының Президенті «Жаңа тұрғын саясатының мемлекеттік бағдарламасы және оны жүзеге асыру механизмдері туралы» Жарлығы қабылданған. Бағдарлама мемлекеттік тұрғын саласындағы бірқатар маңызды стратегиялық қадамдарын қарастырған.

-тұрғын үй саласына қатысты құқықтық жүйесіне өзгерістер мен толықтырулар енгізу;

-тұрғын құрылысы мен тұрғын –коммуналды шаруашылықты қаржыландыру жүйесін реформалау;

-монополизацияға қарсы жұмыс;

-тұрғын үй құрылысы құнын төмендету және оны халық үшін арзандату бойынша шаралар кешенін жобалау;

-тұрғын үй құрылысы процесі қатысушыларына жеңілдіктер жүйесін құру және т.б.

Қазақстандағы ипотекалық несиелеудің қазіргі уақытта көптеген мәселелері бар. Олардың ішінде:

- коммерциялық банктердің ипотекалық несиелендіру бойынша басқа елдерге қарағанда пайыз ставкасының жоғары болуы;
- ипотекалық несиені алудағы көп шығындардың болуы;
- біздің банктерімізде несиені өтеу аннуитеттік төлем сызбасыбойынша жүреді, яғни өтеу мерзімі бойынша біркелкі өтем мөлшерлі төлемдер жүреді. Әрине, мұндай әдіс банк үшін де, клиент үшін де өтеыңғайлы. Бірақ, клиент таңдау мүмкіндігіне ие болуы керек;
- Мүмкін ол өзқарызын басқалай төлеуді ыңғайлы санайтын шығар,мысалы: бірнешежыл бойы қарыз бойынша пайыздарды төлеп, негізгі қарыз сомасынбіртұтас төлем арқылы немесе қарыздың негізгі сомасының тіркелгентөлем сызбасы (төлем көлемі азайып отырады) бойынша өтеу.

Ипотекалық несиелеу жүйесінің әрі қарай дамуы үшін келесі мәселелерді шешу керек:

- әрекеттесуін қамтамасыз нарықтың барлық қатысушыларының өзара тиімді етуші инфрақұрылымды жасау; ипотеканың бөлшектенген құрылымы қажет (банк, компания);
- несие алу үшін мемлекетпен мақсатты субсидиялер беру;
- ипотекалық несие субъектілері арасындағы еркін бәсекелестік үшін тең жағдайлар жасау;
- азаматтарға ипотека саласы бойынша мәлімет беру және оларға бұл бизнес түрінің қандай тиімді екенін жеткізу.

Ипотекалық несиені банктік стандартты шарттары бойынша алғысы келген, бірақ табыс деңгейі жеткіліксіз азаматтарға арналған мемлекеттік қолдау шаралары арнайы қайтарусыз түрдегі субсидияларды беру жүйесі арқылы ипотекалық несиені алу кезіндегі алғашқы салымды өтеу үшін беріледі. Қазіргі әлемдік жағдайда ел ішінде тұрғындардың тұрғын үй салуға немесе оны сатып алуға ипотекалық несиелеуде мемлекеттік қолдаудың маңызы үлкен.

Қиындықтарға қарамастан әрбір жанұя өзінің жеке тұрғын үйі болуын қалайды. Бұл мәселені шешудің бір жолы, кеңейтілген ашық үлгі бойынша банктердегі ипотекалық несиелеу жүйесі үшін несиелік ресурстардың қалыптасуы арнайы ұйымдастырылған, жылжымайтын мүліктермен қамтамасыз етілген екінші реттегі бағалы қағаздар нарығы арқылы жүзеге асырылуы тиіс.

Қорытындылай келе, ипотекалық тұрғын үй несиелердірудің бүтін тиімді әрекет етуші ипотекалық несие беретін қарыз берушілердің өтімділігін қамтамасыз ететін жүйесі олардың қайта қаржылану механизмінің қызмет етуіне негізделген және өзіне ипотекалық несиенің бірінші және қайталама нарығын қамтиды.

Қазіргі кезде Қазақстанда ипотекалық несие беру жүйесін қалыптастыру және дамыту арнайы мамандандырылған мекемелер жүйесін құрумен тікелей байланысты. Ал ипотекалық жүйе қалыптасуы үшін кез келген мемлекетте оның инфрақұрылымы қалыптасуы алғы шарт болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1.Қазақстан Республикасының Президенті «Жаңа тұрғын саясатының мемлекеттік бағдарламасы және оны жүзеге асыру механизмдері туралы»
2.Кадерова Н.Н., Макенова А.А., Әбуова Ж.М. инвестицияларды қаржыландыру және несиелеу: оқулық.- Алматы, 2011
3.Тынышпаева, Н.И. Қазақстандағы ипотекалық несиелеу: проблемалары мен даму перспективалары. Экономика және қаржы. 2016. No 1. 75-81 Б.

Кызыр Д.
студент 4 курса образовательная программа «Финансы»
*Научный руководитель**: Мусина А.А.,** д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ БАНКА

Аннотация. В статье проведен анализ формирования и использования прибыли банка. Автором проведены расчёты за три года, что дает возможность судить о динамике показателей. На основе анализа сформулированы выводы и рекомендации.

Банковская прибыль — это финансовый результат, который оценивает доходы и расходы банка за определенный период времени. Прибыль является ключевым показателем финансовой устойчивости и успешности деятельности банка.

Особенности формирования прибыли банка зависят от множества факторов, включая его стратегию, рыночное положение, портфель продуктов и общую экономическую среду. Источники прибыли в банковском секторе могут быть разнообразными, отражая различные аспекты их деятельности.

Прибыль является финансовым результатом деятельности банка. В концепции банковской прибыли ключевыми элементами являются доходы и расходы.

Доход - это увеличение активов или уменьшение обязательств в отчетном периоде, а доходы, полученные от основной и вспомогательной деятельности банка, составляют его совокупный доход [1].

Расходы, с другой стороны, представляют собой отток или использование активов и/или возникновение новых обязательств в результате предоставления банковских и других услуг или осуществления других операций, связанных с основной деятельностью банка [2].

Горизонтальный анализ финансовых результатов АО «Евразийский банк» представлен в таблице 1.

Основные показатели отчета о прибылях и убытках	2022 млн. тенге	2021 млн. тенге	2020 млн. тенге	Изменение 2022 / 2021 %	Изменение 2021 / 2020 %
Чистый процентный доход	105 775	55 828	60 972	89,5	-8,4
Чистый комиссионный доход	33 427	21 938	18 861	52,4	16,3
Операционный доход	193 891	86 882	88 650	123,2	-2,0
Операционный расход	-86 371	-68 184	-81 385	26,7	-16,2
Прибыль/(убыток) до налогообложения	107 519	18 699	7 265	475,0	157,4
Расход/(экономия) по подоходному налогу	-24 199	-5 650	-477	328,3	1084,5
Прибыль/(убыток) за год	83 320	13 048	6 788	538,6	92,2
Примечание - Рассчитано по данным финансовой отчётности банка					

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов АО «Евразийский банк» за 2020-2022 годы

По итогам 2022 года Евразийский банк стал одним из самых быстрорастущих на рынке, продемонстрировав значительное увеличение финансовых показателей. Как видно из данных таблицы 1, консолидированная чистая прибыль банка выросла более чем в 5 раз и составила 83,3 млрд тенге.

Чистый процентный доход увеличился на 89,5%, что примечательно за прошлый период данный показатель имел темп уменьшения на -8,4%. Темп роста чистого комиссионного дохода составил 52,4%.

Операционный доход увеличился на 123,2% – до 194 млрд тенге. Операционный расход увеличился на 26,7% – до 86 млрд тенге. Прибыль до налогообложения выросла в 4,75 раза – до 107,5 млрд тенге.

Показатели отчета о прибылях и убытках предоставляют особый интерес и значимость, так как развернуто показывают факторы формирования прибыли и позволяют детально анализировать каждый вид доходов и расходов.

Чистый процентный доход в финансовых результатах банка представляет собой разницу между процентными доходами банка и процентными расходами. Он отражает прибыль, полученную банком от своей основной деятельности — предоставления кредитов, привлечения депозитов и другим.

Рассмотрим общую динамику чистого процентного дохода АО «Евразийский банк» на рисунке 1.

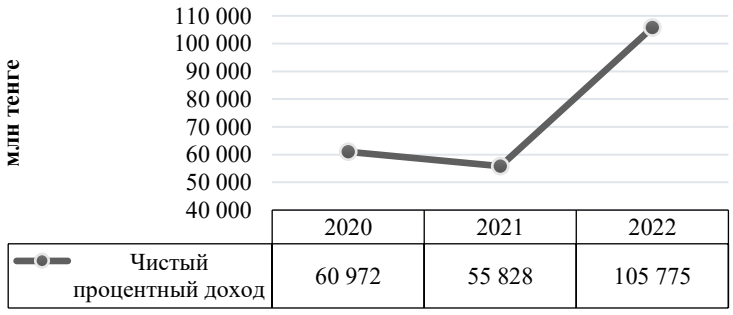


Рисунок 1 – Динамика чистого процентного дохода АО «Евразийский банк» за 2020-2022 годы Примечание - Составлено по данным финансовой отчётности банка

На рисунке 1 показано, что чистый процентный доход банка в 2022 году увеличился на 89,5% – до 105,8 млрд тенге за счет роста кредитного портфеля.

Чистый процентный доход является важным показателем для оценки доходности банка от его основной банковской деятельности. Его увеличение может свидетельствовать о росте эффективности управления процентным риском и успешном предоставлении кредитов, что благотворно сказывается на финансовых результатах банка.

Чистый процентный доход формируется из процентного дохода и процентного расхода.

Значение составляющих процентного дохода может изменяться ежегодно в зависимости от изменений процентных ставок и спроса на кредиты. Проценты и приравненные к ним комиссии должны учитываться регулярно не реже одного раза в месяц, как правило, в последний его день независимо от периодичности расчетов, которая указана в соглашении с контрагентом.

За счет полученных доходов банки осуществляют свои расходы, т.е. затраты денежных средств банка на выполнение операций и обеспечение функционирования [3].

Процентные расходы банка представляют собой сумму денег, которую банк обязан выплачивать в виде процентов по своим долговым обязательствам. Процентные расходы могут возникать по разным операциям, с целью привлечения капитала.

Чистый комиссионный доход банка - это совокупная сумма доходов, полученных банком от предоставления различных комиссионных услуг и сборов, вычтенная из затрат, связанных с этими услугами. Чистый комиссионный доход является важным компонентом доходности банка, и его анализ может дать представление о многообразии услуг, предоставляемых банком, а также об эффективности их предоставления с учетом затрат.

На рисунке 2 показана динамика чистого комиссионного дохода АО «Евразийский банк».

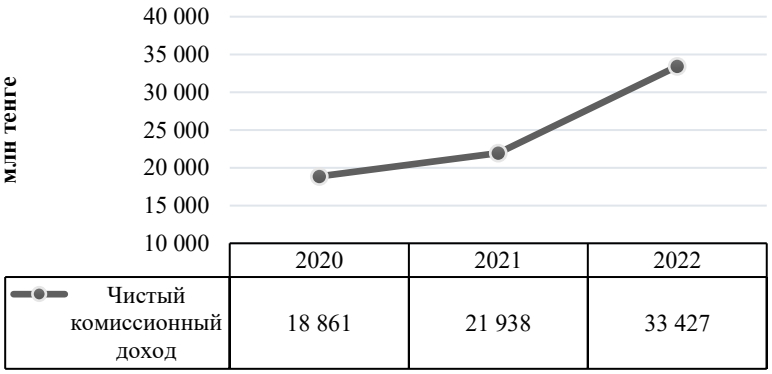


Рисунок 2 – Динамика чистого комиссионного дохода АО «Евразийский банк» за 2020-2022 годы Примечание - Составлено по данным финансовой отчётности банка

Из данных рисунка 2, видно, что в 2022 году чистый комиссионный доход увеличился на 52,4% – до 33,4 млрд тенге. Увеличение чистого комиссионного дохода может указывать на увеличение числа клиентов и их более активное использование финансовых продуктов и услуг банка. Это свидетельствует о хорошей финансовой результативности и росте бизнеса банка.

Важным аспектом возможности улучшения формирования и использования прибыли является повышение самой прибыли банка. Для повышения уровня банковской прибыли важно принимать меры по двум ключевым направлениям: увеличению доходов и снижению расходов [4].

Пути увеличение доходов - это, во-первых, разработка и внедрение продуктов с более высокими процентными ставками по кредитам, депозитам и другим финансовым инструментам. Во-вторых, развитие новых банковских продуктов и услуг, таких как комиссии за обслуживание, страхование, инвестиции и другие. Это может диверсифицировать и увеличить источники доходов.

К снижению расходов может привести оптимизация структуры финансирования и привлечение ресурсов по более выгодным условиям. Эффективное управление процентными расходами может существенно повлиять на чистую маржу. Сокращение операционных издержек через оптимизацию бизнес-процессов, внедрение эффективных технологий, а также контроль непроцентных расходов, таких как административные расходы и маркетинговые затраты.

Эффективная стратегия по увеличению доходов и снижению расходов в обеих статьях позволит банку улучшить свою финансовую производительность и обеспечить устойчивый рост прибыли.

В целом, перспективы улучшения процессов формирования и использования прибыли банка весьма обнадеживающие. Эффективная реализация предложенных мероприятий может привести к устойчивому росту прибыли, повышению конкурентоспособности и укреплению позиций банка на рынке финансовых услуг. Рекомендуется продолжить мониторинг и поддержание успешной стратегии для дальнейшего устойчивого роста.

Список используемой литературы:

1. Нурпеисова А.А., Айсагалиева А.Б., Усин Д.Е. Прогноз динамики прибыли банков Казахстана в среднесрочной перспективе/ Материалы XV Международной научно-практической конференции – 2019. [Электронный ресурс] https://elibrary.ru/item.asp?id=41541362
2. Атжанова Т.Ж. и Роднова А.М. Формирование прибыли коммерческого банка/ Сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции, посвященной памяти основателей филиала 25-летию Конституции и Ассамблеи народа Казахстана – 2020. [Электронный ресурс] https://elibrary.ru/item.asp?id=43780877
3. Касымбекова Г.Р., Маркелова М.А., Джарикбаева Д.Т., Абдильдин С.С. Актуальная оценка собственного капитала банков второго уровня Казахстана с позиций различных критериев/ Вестник университета «Туран» – 2019. [Электронный ресурс] https://vestnik.turanedu.kz/jour/article/view/871/796
4. Кадыржанова А.К., Смирнова О.В. Основные направления использования прибыли коммерческим банком/ Вестник Казахстанского национального университета имени аль-Фараби — 2020. [Электронный ресурс] https://vestnik.kznu.kz/index.php/vestnik/article/view/1495/1401

Мақанова А.Т
Қаржы мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Есенгельдинова С.Ж****., аға оқытушы,*
«Esil University», Астана қ.

ҚР ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ДЕПОЗИТТІК САЯСАТЫ

Аннотация. *Бұл мақалада депозиттердің теориялық аспектісі, елдегі депозиттік нарықтың дамуына әсер ететін факторлар, ел экономикасында инвестициялық қызметті жүзеге асыру үшін банк ресурстарын қалыптастырудағы депозиттердің рөлі, депозиттік саясатты іске асырудың негізгі бағыттары қарастырылады, Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінің депозиттік нарығының қазіргі жай-күйіне талдау жүргізіледі, теңгеден қаражаттың кетуі жөніндегі негізгі проблемалар мен шешу жолдары қарастырылады заңды және жеке тұлғалардың салымшыларының депозиттері.*

Депозиттер оның инвестициялық қызметін жүзеге асыру үшін банк ресурстарын қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Депозиттердің рөлін арттыру салымшылардың мүдделерін қорғауды және депозиттік операциялардың сенімділігі мен тиімділігін қамтамасыз ету жөніндегі мемлекеттік іс-шаралармен нығайтылды.

Қазақстанның депозиттік нарығы елдегі нарықтық экономиканы құрудың және экономиканы трансформациялаудың салыстырмалы түрде қысқа кезеңіне қарамастан, қаржы нарығының дәл осы секторына тән нақты қалыптасқан үрдістердің қалыптасуын көрсетеді.

Ұлттық қаржы нарықтарын дамытудағы ішкі проблемаларды кеңінен шиеленістірген әлемдік қаржы дағдарысы депозиттік нарықта екінші деңгейдегі банктерді одан әрі дамытудың жаңа жолдарын белгіледі.

Депозиттік мекемелердің тұрақтылығын және депозиттердің нақты тиімділігін қамтамасыз етуге қабілетті депозиттік нарықта жаңа типтегі қатынастарды құруға бағытталған белсенді депозиттік саясатты іске асыру қазіргі кезеңдегі дамудың негізгі бағытына айналды.[1]

Халықтың қаржылық өнімдер мен қызметтерге деген тұтынушылық сұранысының төмендеуі Қаржы нарығын дамытудың осы кезеңінде депозиттерге инвестициялық қызығушылықты ынталандыруды қайта қарау қажеттілігін анықтайды.

Әлемдік қаржы дағдарысы депозиттік нарықта тұрақты инвестициялық ахуал құру бойынша қол жеткізілген табыстарға қауіп төндірді. Депозиттердің сақталуы мен кірістілігі әлеуетті салымшылар үшін инвестициялық тартымдылықтың негізгі критерийлері ретінде қаржы нарығындағы өтімділіктің жалпы дағдарысы жағдайында елеулі тексеруден өтті.

ҚР ЕДБ депозиттерінің ең танымал түрі мерзімді депозиттер: 23,8 трлн теңге немесе жалпы көлемнің 67,7%-ы. Жинақ салымдары — 1,7 трлн теңге немесе 4,7%, талап етуге дейінгі салымдар — 363,5 млрд

теңге немесе 1%, шартты салымдар — 291,8 млрд теңге немесе 0,8%, ағымдағы шоттар — 9 трлн теңге немесе 25,7% (2-сурет).

2-сурет ҚР ЕДБ депозит базасы, %, млрд.тнг

2023 жылдың аяғындағы депозиттердің өсуі ұлттық валютадағы депозиттер бойынша жоғары мөлшерлеме аясында халықтың жинақтауға бейімділігінің артуымен де түсіндіріледі. Депозиттердің жалпы көлемінде шетел валютасындағы депозиттер де баршылық: 2023 жылдың қорытындысы бойынша, теңгедегі депозиттер портфельдің 71,8%-ын, шетел валютасындағы депозиттер 28,2%-ын құрады.[2]

Банктер даму стратегиясын халықаралық тәжірибеде қабылданған стандарттар негізінде қалыптастырады, бұл ішкі ресурстарды тарту саясатын жүргізуге мүмкіндік береді, өйткені банктер міндеттемелерінің өсуі негізінен халық пен кәсіпорындардың депозиттерге ақша ағыны есебінен жүреді.

2023 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша жиынтық салымдар көлемі 31,6 трлн теңгені құрады, 2022 жылдың басынан бастап 21,5% - ға ұлғайды, бұл Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің (АРРФР) шолуынан туындайды. Өз кезегінде, ҚР Ұлттық Банкі депозиттердегі қаражат айналымының бірден 52% — ға өскенін тіркеді.[3]

Ұлттық валютадағы депозиттер 2022 жылы 22,0% - ға 21,1 трлн теңгеге дейін өсті (2022 жылғы желтоқсанда 8,9% - ға өсті), шетел валютасында 0,2% - ға 9,8 трлн теңгеге дейін өсті (2022 жылғы желтоқсанда 3,0% - ға төмендеді). Нәтижесінде, 2023 жылғы 1 қаңтардағы долларландыру деңгейі 2022 жылдың басындағы 36,0% - бен салыстырғанда 31,6% -. құрады.

Бұл ретте инфляция мен нарықтық ставкалардың өсуі аясында 2022 жылы депозиттерді тарту құны өсті. Мәселен, банктік емес заңды тұлғалардың ұлттық валютасындағы мерзімді депозиттер бойынша сыйақының орташа өлшенген мөлшерлемесі 2022 жылғы желтоқсанда – 14,4% (2021 жылғы желтоқсанда – 7,4%), жеке тұлғалардың депозиттері бойынша – 13,3% (2021 жылғы желтоқсанда-8,0%) құрады.

Депозиттер санатыитов	Депозиттер бойынша толықтырусыз,%		Толықтырылған депозиттер бойынша,%	
	Наурыз	Сәуір	Наурыз	Сәуір
Несрочные	16,3	16,3	16,3	16,3
Мерзімді депозиттер				
3 ай	17,3	17,3	16,8	16,8
6 ай	17,3	17,3	16,8	16,8
12 ай	14,8	14,8	14,5	14,5
24 ай	10,7	10,7	10,5	10,5
Жинақ депозиттері				
3 ай	18,3	18,3	17,8	17,8
6 ай	18,3	18,3	17,8	17,8
12 ай	16,9	16,9	15,7	15,7
24 ай	14,3	14,3	13,5	13,5

1-кесте-депозиттер бойынша мөлшерлемелер %, 2023ж

Қазақстандық депозиттерге кепілдік беру қоры (ҚДКБҚ) 2023 жылғы сәуірге теңгемен депозиттер бойынша ұсынылатын ең жоғары мөлшерлемелерді бекітті. Барлық депозиттер бойынша шекті мөлшерлемелер өзгеріссіз қалды және наурыз айындағы мәндер деңгейінде сақталды. Мерзімді депозиттер бойынша ең жоғары мөлшерлемелер 17,3% - ға, ал жинақ салымдары бойынша-18,3% - ға жетті.

2022 жылғы депозиттер көлемі жақсы өсім көрсетті. Бұған пандемиядан кейін экономиканың қалпына келуі [жыл қорытындысы бойынша 3,1%], Украинадағы соғыс берген сауда ағындары үшін

қосымша серпін және санкциялар мен Қазақстан арқылы кері экспорттың салдарынан Ресей Федерациясына жеткізілімдердің жабылуы ықпал етті.

Айта кету керек, тағы бір фактор-халықтың табысының өсуі. Өткен жылы еліміздегі орташа айлық атаулы жалақы 23,8% - ға өсті (төртінші тоқсандағы ЕАЭО-дағы үздік көрсеткіш) және 308 мың теңгеге жетті.

Жеделдетілген инфляциямен күресу үшін (жыл қорытындысы бойынша 20,7%) Қазақстан Ұлттық Банкі базалық мөлшерлемені алты есеге арттырды. Соңғы өсім желтоқсан айында байқалды, содан кейін индикатор 16,75% жетті. Ақша-несие саясатының қатаңдауы банк салымдарының тартымдылығына да әсер етті.[4] Жоғары кірістіліктен басқа, теңгелік депозиттерден қаражаттың кетуін Ұлттық Банк белгілеген теңгелік депозит сомасының 10% мөлшерінде өтемақы тежелді.

Әлемдік жетекші валюталардағы төмен ставкалар да өз рөлін атқарды, деп қосады сарапшы. 2022 жылдың көп бөлігінде Батыс реттеушілері қалыпты ақша-несие саясатын сақтады. АҚШ-тың Федералды резервтік жүйесі (ФРЖ) оны басқаларға қарағанда қатайта бастады, бірақ АҚШ-тағы жоғары инфляция доллар құралдарына салынған инвестициялардың тартымдылығына кері әсерін тигізді, бұл жыл қорытындысы бойынша 9% - дан асты.

Банктер сапалы қарыз алушылардың жеткіліксіздігі жағдайында тартылған қаражатты орналастыру бойынша тағы бір проблемаға тап болады.

Ең ірі және тұрақты қарыз алушылар тікелей квазимемлекеттік сектор (Самұрық-Қазына, Бәйтерек, ҚазАгро және т.б.) арқылы кредиттеледі, бұдан басқа мемлекет ипотекалық және автокредиттеуде үстемдік етеді.

Коммерциялық банктердің депозиттік қызметін реттеу банк секторындағы норма шығару жұмысының басым бағыттарының бірі болып табылады. Классикалық нұсқада депозиттік нарықты реттеу ақша-кредиттік реттеу және қадағалау органдары жүзеге асыратын пруденциалдық реттеу шеңберінде жүзеге асырылады.

Бұл тұрғыда депозиттік нарықты мемлекеттік реттеу, егер мемлекет қадағалау органдары арқылы екінші деңгейдегі банктер операцияларының ауқымы мен сипатына ықпал ете алатын болса ғана табысты бола алады. Қазақстанда Екінші деңгейдегі банктерді пруденциалдық реттеуді жүргізетін Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің (АРРФР) депозиттік нарығын реттеу функциясы және елдегі ақша-кредит саясатын іске асыратын ҚР Ұлттық Банкі бар.

Сондай-ақ, депозиттік нарыққа қатысушылар тарапынан, яғни банктердің ішінде депозиттік базаны одан әрі ұлғайту үшін дамудың негізгі бағыттарын әзірлеуден тұратын белгілі бір міндеттерді шешу қажет: қаржылық жағдайды нығайту; қазіргі заманғы банк инфрақұрылымын дамыту; клиенттерге сапалы жаңа қызмет көрсетуді қамтамасыз ету; тиімді кадрлық әлеуетті қалыптастыру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қуанова г. депозиттік нарықты дамытудың теориялық негіздері / / Еуразиялық қоғамдастық. - Алматы.- 2011ж. - №3. - 72-83 Б. - Библиограф.: 11 атау.
2. Есептеулер Rankin.kz ҚР ҰБ Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау және қадағалау комитетінің деректері негізінде 2023 жылғы қаңтар//Интернет - ресурс:/ / www.kfn.kz/.
3. Шолу "2023 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша ҚР банк секторының ағымдағы жағдайы")// интернет - ресурс//: www.nationalbank.kz
4. 2023 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша депозиттер нарығына қысқаша ақпараттық шолу")// интернет - ресурс//: www.stat.gov.kz

Мамбетбаева Д.Б.
Қаржы мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Есенгельдинова С.Ж****., аға оқытушы,*
«Esil University», Астана қ.

ҚР ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕ САЯСАТЫ

Аңдатпа. *Бұл мақалада Қазақстан Республикасында Екінші деңгейдегі банктердің кредиттік саясатын қалыптастыру түсінігі, мәні және қажеттілігі қарастырылады. Екінші деңгейдегі банктерге кредит беру нарығына талдау, сондай-ақ өзекті мәселелер мен оларды шешу жолдары жүргізілді.*

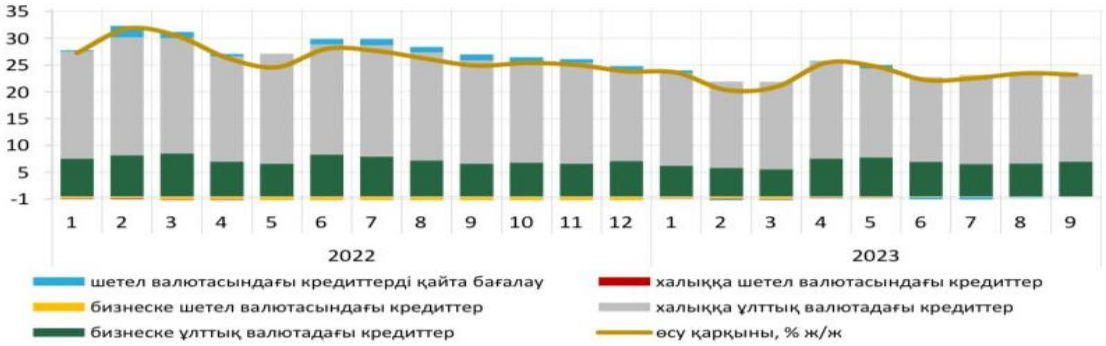
Банк жүйесін дамытудың қазіргі кезеңі Қазақстан экономикасының құрылымдық өзгерістерінен және оның әлемдік қоғамдастыққа кірігуінен туындаған жағдайлардың өзгеруімен сипатталады. Екінші деңгейдегі банктер өздерінің несиелік қызметінде клиенттер мен серіктестердің кеңейіп, сапалы өзгеріп отыратын шеңберімен белсенді өзара іс-қимыл жасайды.

Экономикалық жағдай тұрақтанған сайын, алыпсатарлық қаржы құралдарының кірістілігі төмендегенде, компаниялар мен халықтың несиелік қабілеттілігі артқан сайын банктік несиелеудің кеңеюі, несиелік өнімдердің жаңа түрлерін, несиелеу нысандары мен әдістерін енгізу байқалады.

Сондай-ақ, банктердің ел экономикасындағы рөлінің артуымен несиелік өнімдер мен қызметтер нарығындағы бәсекелестік күшейе түседі, бұл несиелік саясатты сапалы жетілдіру, өзгеретін жағдайларға сәйкес келетін саясатты әзірлеу қажеттілігі туындайды.

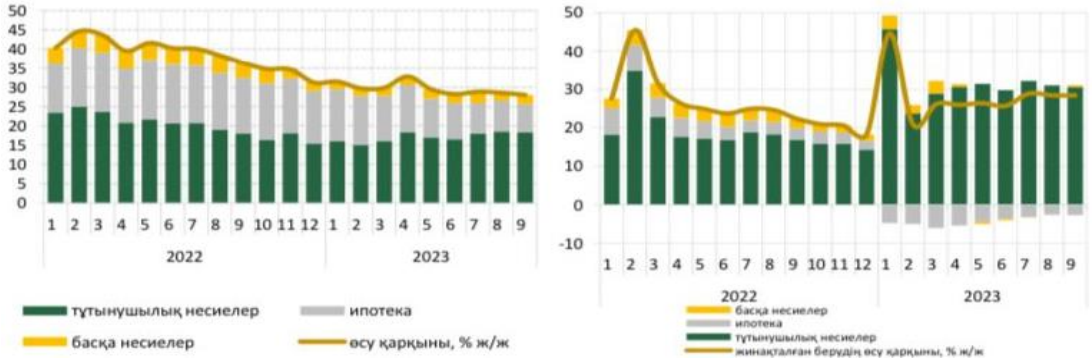
Коммерциялық банктің несиелік саясатын қалыптастыру негіздерінің маңыздылығы оның Банктің тұрақтылығы мен нәтижелеріне елеулі әсер етуімен байланысты. Несиелік саясаттың жетілмегендігі немесе болмауы несиелік ұйымды елеулі қаржылық шығындар мен банкроттыққа әкеледі. Керісінше, тиімді несиелік саясат активтердің сапасын, олардың кірістілігін арттыруға және нәтижесінде оң қаржылық нәтижені қамтамасыз етуге ықпал етеді[1]. Несиелік саясат-бұл Банктің несиелік ұйымдардың кірістілігін арттыру және несиелік тәуекелді азайту жөніндегі іс-шаралар жиынтығы [2].

ЕДБ экономикаға кредиттерінің жылдық өсуі (қалдықтар) маусымдағы 21,7%-дан қыркүйектегі 22,7%-ға дейін аздап жеделдеді (Сурет 1). Халыққа берілетін кредиттер жалпы кредиттеудің өсуіне негізгі үлес қосуды жалғастырды. Бизнесті кредиттеудің жалпы көлемінің өсуіне қосқан үлесі шағын бизнес кредиттердің белсенді өсуіне байланысты да маңызды болды.



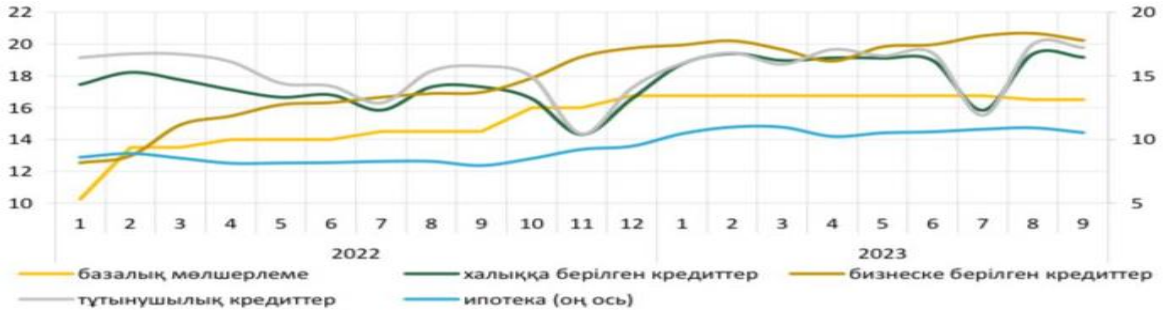
Сурет 1 - ЕДБ экономикаға кредиттер (қалдық), ж/ж, %

Халыққа кредиттердің өсуі (қалдықтар) жылдық мәнде ипотеканың өсу қарқынын 27,7%-дан 21,2%-ға дейін төмендету есебінен маусымдағы 28,2%-дан қыркүйектегі 28,0%-ға дейін баяулады. Бұл ретте 2023 жылдың 9 айында жаңа ипотекалық кредиттер беру 15,7%-ға азайды (Сурет 2).



Сурет 2 - ЕДБ ипотекалық кредиттер, ж/ж, %

Ипотекалық кредиттеудің баяулауы ағымдағы жылдың басынан бастап қолданыстағы «7 - 20 - 25» бағдарламасы бойынша лимиттердің, тұрғын үй жылжымайтын мүлікке бұрын іске асырылған елеулі сұраныстың, сондай-ақ ағымдағы ақша-кредит шарттарының аясында байқалады. Сонымен қатар, ипотека мөлшерлемесі маусымдағы 10,6%-дан қыркүйектегі 10,5%-ға дейін азғана төмендеді (Сурет 3).



Сурет 3 - Ұлттық валютадағы кредиттер бойынша мөлшерлемелер

Бизнес кредиттері негізінен шағын кәсіпкерлікті кредиттеудің қарқынды өсуі есебінен өсті. Экономикалық қызмет түрлері бойынша кредиттеудің өсуі байланыс пен құрылыстан басқа барлық салаларда тіркелді. Бизнеске кредиттердің өсуі (қалдықтар) жылдық мәнде маусымдағы 13,4%-дан қыркүйектегі 15,4%-ға дейін жеделдеді. Бұл ретте өсім байланыс (-8,3%) және құрылыстан (- 3,9%) басқа барлық негізгі салаларда тіркелді.

Бизнеске кредиттердің негізгі үлесін құрайтын өнеркәсіп және сауда субъектілеріне кредиттер бір жылда тиісінше 8,2% және 27,0%-ға өсті. Бизнесті кредиттеудің жылдық өсуі (қалдықтар) ең алдымен шағын кәсіпкерлікке берілетін кредиттер есебінен екі таңбалы деңгейде қалуды жалғастырды. Атап айтқанда, жеке кәсіпкерлерге берілетін кредиттер қарқынды өсуде – қыркүйекте бір жыл ішінде 62,1%-ға өсті. 2023 жылдың 9 айында жеке кәсіпкерлікке жаңа кредиттер беру 2022 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 99,4%–ға, қалған шағын бизнес субъектілеріне (ДК қоспағанда) - 47,5%-ға ұлғайды (Сурет 4)

Сурет 4 - ЕДБ ден кредитке берілетін кредиттер, ж/ж, %

Қыркүйек айында ірі және орта бизнес субъектілеріне кредиттер бойынша берешек қалдығы тиісінше ж/ж 6,8% және 9,0%-ға ұлғайды. 2023 жылдың 9 айында орта кәсіпкерлік субъектілеріне жаңа кредиттер беру өткен жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 17,9%-ға өсті, ірі кәсіпкерлік 6,4%-ға азайды. Бұл ретте қыркүйекте ірі және орта бизнеске жаңа кредиттер берудің өсу қарқыны тиісінше ж/ж 27,0% және 22,7%-ға жеделдеді. Үшінші тоқсанның қорытындысы бойынша кредиттеудің баға шарттары айтарлықтай өзгерген жоқ.

Орта және шағын бизнес бойынша кәсіпкерлік субъектілері бөлінісінде бизнес кредиттері бойынша мөлшерлемелердің өсуі байқалды – маусымдағы 18,4%-дан ағымдағы жылғы қыркүйектегі 19,7%-ға дейін және тиісінше 21,4%-дан 21,9%-ға дейін. Ірі бизнестің кредиттері бойынша мөлшерлеме маусым айымен салыстырғанда іс жүзінде өзгерген жоқ, сол деңгейде 18,9%. Жыл басынан бері кеңейтілген анықтамада экономикаға берілетін кредиттер 1 қыркүйектегі жағдай бойынша 10,1%-ға 31,9 трлн теңгеге дейін ұлғайды.

kaspi	Kaspi-де Ақшалай Кредитті 3 айдан 48 айға дейін: 20 000 теңгеден 100 000 теңгеге дейін — 3, 6, 9, 12 айға; 101 000 теңгеден 300 000 теңгеге дейін — 6, 12, 18, 24 айға;	Ақшалай Кредитті 20 000 теңгеден 1 000 000 теңгеге дейін ала аласыз. Әр нақты жағдайда шешім жеке қабылданады және кредиттік тарихыңыздың сапасы мен төлем қабілеттілігіңізге байланысты болады	Каспий банкіндегі кредит бойынша пайыз 20,9-26,9% шегінде өзгереді. 23,6-33.6% диапазонындағы тиімді пайыздық мөлшерлеме.

HALYK BANK	60 айга дейін несиелеу мерзімі-3 айдан 10 жылға дейін;	7000000 тг дейін несие сомасы-1,5 миллион теңгеден бастап, кірісті растаусыз 30 млн. теңгеге дейін	10-15% басталды 21,5 120000
JUSAN	3айдан -5 жылға дейін	30000-8000000 тг дейін	23% басталады
bcc.kz	5 жылғы дейін	60000-7000000 тг дейін	12,82-26,92%

Кесте 1 - ҚР Екінші деңгейлі банктердің несие беру үлгілері,%

Осы жылғы ұқсас кезеңде бизнеске кредиттер (бизнес-мақсаттарға кредит алған қаржылық емес заңды тұлғалар мен ДК) 4,6%-ға ұлғайды, ал халыққа берілген кредиттер 15,7%-ға өсті. Банк секторының кредиттері 2023 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша ж/ж 19,6%-ға өсті, бұл ретте Қазақстанның Даму Банкінің кредиттері 12,3%-ға төмендеді, ЕДБ кредиттері 22,7%-ға артты [3].

Осылайша, несие саясатының теориялық негіздерін, оны практикалық іске асыру мәселелерін жеткіліксіз әзірлеу несиенің Екінші деңгейдегі банктер мен банк жүйесінің жұмысының сапалық және сандық көрсеткіштерін жақсартуға әсерін әлсіретеді. Халықпен қарым-қатынаста Екінші деңгейдегі банктердің кредиттік саясатын қалыптастырудың нақты тәжірибесін, сондай-ақ оны Қазақстанда пайдалану мүмкіндіктерін талдау іс жүзінде жоқ.

Осылайша, несие саясатының теориялық негіздерін, оны практикалық іске асыру мәселелерін жеткіліксіз әзірлеу несиенің Екінші деңгейдегі банктер мен банк жүйесінің жұмысының сапалық және сандық көрсеткіштерін жақсартуға әсерін әлсіретеді. Халықпен қарым-қатынаста Екінші деңгейдегі банктердің кредиттік саясатын қалыптастырудың нақты тәжірибесін, сондай-ақ оны Қазақстанда пайдалану мүмкіндіктерін талдау іс жүзінде жоқ.

Демек, екінші деңгейдегі банктердің кредиттік саясатын қалыптастыру мен іске асырудың теориялық және практикалық мәселелерін кешенді әзірлеу халық шаруашылығының маңызды проблемасы болып табылады, оның шешімі Қазақстандағы қазіргі заманғы экономикалық жағдайға барабар халыққа кешенді банктік қызмет көрсету жүйесін енгізуді қамтамасыз етуге, осы жүйені халыққа қызмет көрсетудің халықаралық практикасымен үйлестіру тетігін құруға, сондай-ақ оның сапасын айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Р.Д. Досжан М. Т. Жоламанова Ақша. Несие. Банктер Оқу құралы – Алматы.-2021ж.
2. Несиелер нарығына қысқаша шолу // интернет – ресурс//: wikipedia.org
3. "2023 жылдың 1 қаңтар бойынша ҚР ЕДБ бойынша несиелердің жағдайы" // инетернет – ресурс//: www.nationalbank.kz

Рожко Д.С.,
студент 2 курса специальности «Финансы и кредит»
Научный руководитель: ***Тарасова Л.С.,*** *к.э.н., доцент,*
Учреждение «ГрГу имени Янки Купалы», г. Гродно

ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В БЕЛАРУСИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье анализируются ключевые аспекты лизингового рынка Беларуси. Рассматриваются текущие тенденции, правовая регуляция, а также основные проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются участники рынка. Статья предлагает перспективы развития лизинга в контексте экономической политики страны и международного сотрудничества, подкрепляя аргументацию статистическими данными и актуальными законодательными актами.*

В условиях современной экономики лизинг играет все более важную роль, являясь альтернативой традиционным формам инвестирования в основные средства. В Республике Беларусь лизинг также получил широкое распространение, став одним из важнейших инструментов развития различных отраслей экономики.

На протяжении последних лет лизинговый рынок Беларуси демонстрирует положительную динамику. В 2021 году на рынке функционировали 112 компаний, в то время как в текущем году их число составляет 1011. Лизинговые операции в Республике Беларусь на конец 2022 года осуществляли 100 специализированных лизинговых организаций и 8 банков. Общий портфель лизинговых компаний увеличился на 6,98% и достиг отметки в 7,9 млрд рублей.

Вклад лизинговых услуг в ВВП страны значительно увеличился с 1,21% в 2016 году. Однако, несмотря на общий рост, темпы развития отрасли замедлились по сравнению с предыдущими периодами.

Лизинговые компании и банки являются ключевыми игроками на рынке лизинговых услуг в Беларуси. По состоянию на конец 2022 года, в стране работало 100 специализированных лизинговых организаций и 8 банков. Рейтинг лизинговых компаний показывает, что рынок умеренно концентрирован, с индексом HHI равным 1392,46 Индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI) — это количественный показатель, используемый для оценки степени концентрации рынка и определения монополистической власти на рынке. Он рассчитывается как сумма квадратов долей рынка всех фирм, участвующих в отрасли.

Лизинговые отношения регулируются: Указом Президента Республики Беларусь от 22.03.1994 № 99 "О лизинге";

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30.07.2004 № 927 "Об утверждении перечня организаций, реализующих юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Республики Беларусь автомобильные транспортные средства отечественного производства по договорам финансовой аренды (лизинга)"[1, с. 69];

Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18.08.2014 № 526 "Об утверждении Правил осуществления лизинговой деятельности";

В Республике Беларусь действует ряд государственных и частных программ, направленных на поддержку лизинга. Эти программы предусматривают субсидирование процентных ставок по лизинговым платежам, предоставление гарантий и поручительств по лизинговым сделкам. Данные программы представлены различными банками в основном банком развития Республики Беларусь.

В качестве уполномоченного органа по регулированию и надзору за лизинговой деятельностью выступает Национальный Банк Республики Беларусь. НБРБ осуществляет: регистрацию лизингодателей; выдачу лицензий на осуществление лизинговой деятельности; осуществление контроля за соблюдением лизингодателями законодательства о лизинге; разработку и утверждение нормативных правовых актов, регулирующих лизинговую деятельность.

В последние годы законодательство о лизинге в Беларуси претерпело ряд изменений, направленных на создание более благоприятных условий для развития лизингового рынка. Эти изменения, в частности, коснулись: расширения перечня объектов лизинга; упрощения процедуры регистрации лизинговых сделок; снижения налоговой нагрузки на лизинговые операции.

В результате данных изменений рынок лизинга в Беларуси демонстрирует устойчивый рост. По данным НБРБ, в 2022 году объем лизингового портфеля в Беларуси составил 12,5 млрд. рублей, что на 18,7% больше, чем в 2021 году.

Среди проблем лизинговой деятельности можно выделить следующие категории: Первая — финансовые риски и проблемы ликвидности[2]. Для решения данной категории проблем следует предпринять следующие меры:

Совершенствование системы оценки рисков: Внедрение более точных методов оценки рисков лизингополучателей, использование кредитных рейтингов, анализ данных.

Диверсификация портфеля лизинговых операций: Распределение рисков между различными отраслями экономики и клиентами.

Создание резервов на возможные потери: Формирование резервов для покрытия возможных убытков от просроченной задолженности и обесценения имущества.

Вторая категория — Проблемы с прозрачностью и регулированием. Для решения данных проблем помогут следующие меры:

Разработка унифицированных стандартов отчетности: Внедрение единых стандартов раскрытия информации о лизинговых операциях.

Совершенствование законодательства: Устранение правовых пробелов, унификация законодательства о лизинге.

Снижение бюрократических барьеров: Упрощение процедур оформления лизинговых сделок, сокращение сроков их совершения.

Среди тенденций развития лизинговой деятельности в Республике Беларусь можно выделить: Развитие цифровых технологий, применение блокчейн технологий для повышения конфиденциальности лизинговых сделок, ожидается, что спрос на лизинг в Беларуси будет расти[3], что обусловлено модернизацией экономики и инвестициями в обновление основных фондов, также за ним последует расширение спектра лизинговых услуг, в том числе развитие лизинга движимого имущества, недвижимости и интеллектуальной собственности. По итогу рынок лизинговых услуг в Республике беларусь ожидает повышение конкурентноспособности, которое будет зависеть от развития инноваций, совершенствования законодательства и расширения международного сотрудничества.

Список использованной литературы

1. Государственное регулирование лизинговой деятельности в Республике Беларусь / О.Г. Белорус, Н.В. Качановская // Экономика и управление. – 2021. – № 5. – С. 5-12.
2. Проблемы и перспективы развития лизинга в Республике Беларусь / Н.В. Качановская. – Минск: БГЭУ, 2014. – 184 с.
3. Анализ лизингового рынка Республики Беларусь / Н.В. Качановская // Вестник БГЭУ. – 2022. – № 4. – С. 92-98.

Сактаев М.,
магистрант 1 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К****.,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ

Аннотация. *Важную роль в управлении финансами предприятия играет оценка его потенциала, который создает основу для разработки обоснованных управленческих решений. При этом важное значение имеет выбор ключевых аспектов данного анализа. Финансовые показатели, используемые для оценки финансового потенциала предприятия, должны находиться в зоне постоянного внимания и контроля со стороны руководства в целях оперативной корректировки в случае реализации ситуаций риска.*

В современной бизнес-среде, где динамические изменения и неопределенность становятся все более распространенными, оценка финансового потенциала предприятия выступает как ключевой инструмент для принятия обоснованных стратегических решений. Финансовый потенциал предприятия отражает его способность к росту, инновациям и адаптации к изменяющимся условиям рынка.

Оценка финансового потенциала предприятия не только позволяет выявить его текущие финансовые возможности и ограничения, но и предоставляет основу для разработки стратегий управления ресурсами, оптимизации затрат и повышения эффективности бизнес-процессов. Финансовый потенциал представляет собой основу для принятия обоснованных решений, направленных на достижение целей и обеспечение устойчивого развития бизнеса [1].

Финансовый потенциал предприятия - это его способность генерировать и использовать финансовые ресурсы для достижения поставленных целей и обеспечения устойчивости. Он включает в себя финансовые активы, капитал, возможности привлечения финансирования, а также эффективность использования этих ресурсов.

Основной целью оценки финансового потенциала является определение текущего состояния предприятия с финансовой точки зрения и выявление возможностей его развития. Задачи оценки включают в себя анализ ликвидности, устойчивости, рентабельности, эффективности использования. На формирование и развитие финансового потенциала предприятия влияют ряд факторов, таких как эффективность управления финансами, качество бухгалтерского учета и финансовой отчетности, экономическая ситуация на рынке, наличие инвестиционных возможностей, а также внешние финансовые и экономические условия.

1.Анализ финансовых показателей	Оценка прибыли, расходов, денежных потоков, дебиторской задолженности, структуры активов, динамики и структуры капитала. Горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности позволяют выявить динамику изменения показателей и сравнить их с отраслевыми стандартами.
2. Финансовая устойчивость и риски	Оценка ликвидности и финансовой устойчивости, финансового рычага позволяет выявить риски предприятия и его стабильность в свете его долгосрочной перспективы
3. Эффективность использования ресурсов	Оценка эффективности использования ресурсов предприятия включает в себя анализ рентабельности активов и капитала, управление запасами и оборотным капиталом, а также эффективность управления финансовыми ресурсами в целом.
4. Сравнительный анализ	Сравнение финансового положения предприятия с конкурентами и сравнение с аналогичными компаниями в других отраслях позволяет выявить конкурентные преимущества и недостатки предприятия и определить его позицию на рынке.
5. Анализ рыночных условий	Анализ внешних факторов (состояние экономики, политическая обстановка, технологические инновации и изменения в законодательстве) позволяет выявить их влияние на финансовое состояние предприятия и его способность к росту.
6. Стратегическое планирование	Анализ финансового помогает определить стратегические цели и разработать планы действий для их достижения. Стратегическое планирование включает в себя определение приоритетов, выделение ресурсов и разработку конкретных мероприятий для реализации стратегии предприятия.
7. Управление рисками	Оценка финансовых рисков, с которыми сталкивается предприятие помогает разработать методы управления ими - системы внутреннего контроля, страхование от рисков, диверсификацию портфеля активов и другие меры.

Таблица – Содержание и этапы оценки финансового потенциала предприятия
***П р и м е ч а н и е: Разработано автором**

Оценка финансового потенциала предприятия является сложным и многоуровневым процессом, который требует комплексного анализа различных аспектов его деятельности. Эти аспекты совместно обеспечивают комплексное понимание финансового потенциала предприятия, что является ключевым для принятия обоснованных решений и обеспечения его устойчивого развития.

Для проведения анализа финансового потенциала необходимо собрать финансовую отчетность предприятия за определенный период, а также другую информацию о его финансовом состоянии и деятельности. На основе собранной информации производится расчет ключевых показателей финансового потенциала, таких как коэффициенты ликвидности, устойчивости, рентабельности и другие [2].

Полученные результаты анализа позволяют выявить сильные и слабые стороны финансового положения предприятия, а также идентифицировать проблемные зоны, требующие корректировок и улучшений.

Оценка финансового потенциала предприятия должна включать анализ его способности к инновациям и внедрению новых технологий. Инновации могут играть ключевую роль в увеличении конкурентоспособности и стимулировании роста компании.

На основе выявленных результатов оценки финансового потенциала необходимо разработать конкретные планы действий для улучшения финансового положения предприятия. Эти планы должны быть четкими, измеримыми, достижимыми, релевантными и своевременными (SMART), а также должны включать в себя распределение ресурсов и ответственность за их выполнение

Важно осуществлять регулярный мониторинг и контроль за выполнением плана действий и достижением поставленных целей. Это позволит оперативно реагировать на изменения ситуации и корректировать стратегии в соответствии с текущими условиями рынка и предприятия [3].

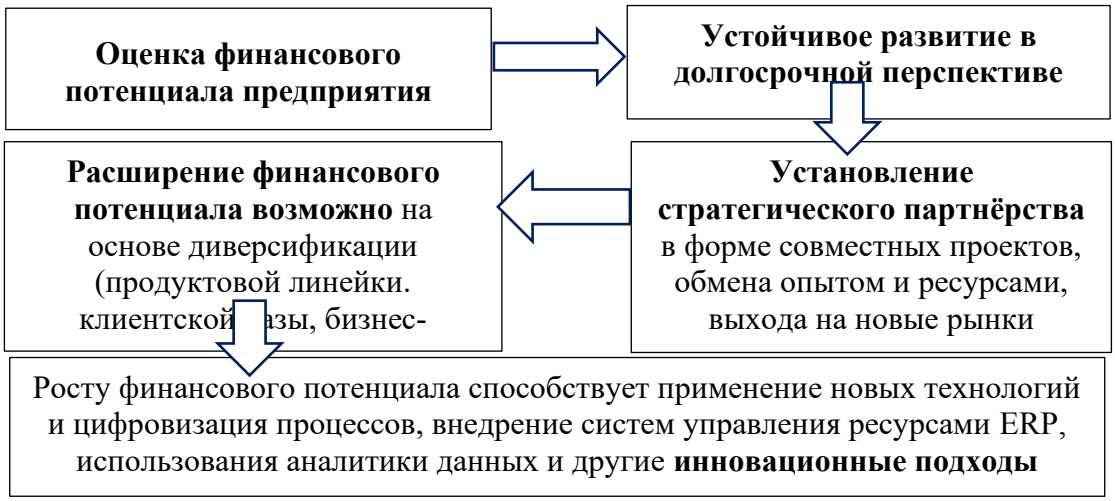


Рисунок 1 – Роль оценки финансового потенциала предприятия в его стратегическом развитии
***П р и м е ч а н и е: Разработано автором**

Финансовый потенциал предприятия создает большие возможности для его развития:

- предприятия с высоким финансовым потенциалом обычно имеют больше возможностей для привлечения инвестиций как внутренних, так и внешних, что способствует их дальнейшему развитию;
- высокий финансовый потенциал предприятия позволяет ему реализовывать новые проекты, расширяться на рынке, внедрять инновационные решения и развивать новые направления деятельности;
- предприятия с сильным финансовым потенциалом обычно более устойчивы к финансовым рискам и конкурентоспособны на рынке, что способствует их успешной деятельности и росту в долгосрочной перспективе.

Ключевыми факторами управления финансовым потенциалом являются политика формирования, распределения и использования доходов, политика управления активным и пассивным капиталами и дивидендная политика.

Таким образом, оценка финансового потенциала предприятия - это сложный и многогранный процесс, который требует систематического подхода, анализа и планирования. Внимательное и комплексное рассмотрение всех аспектов финансового потенциала поможет предприятию выстроить устойчивые стратегии развития и достичь поставленных целей в долгосрочной перспективе.

Список используемой литературы:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник.-М.: КНОРУС, 2023.-322 с.
2. Жданов В.Ю. Финансовый анализ предприятия с помощью коэффициентов и моделей: учебное пособие.-М.: Проспект, 2023.-176 с
3. Жакупова А.А., Исмагулова А.А., Бақтымбет Ә.С., Серікқызы А. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ - Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің ЖАРШЫСЫ, 2023 – №4 (53)

Сандыбаева С.К.
студентка 2 курса образовательной программы 6В04104 Финансы
Научный руководитель: ***Завьялова Е.Н.,*** *ст. преподаватель*
Учреждение КРУ им. А. Байтұрсынұлы, г. Костанай

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ ОТ ВНЕДРЕНИЯ КАСС САМООБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация. *Кассы самообслуживания привлекают все большее внимание в сфере розничной торговли. Данная исследовательская работа направлена на анализ финансовых преимуществ, которые получают ритейлеры благодаря внедрению систем самообслуживания. Результаты исследования позволяют выявить значимый потенциал экономической выгоды, способствуя улучшению операционной эффективности и повышению конкурентоспособности на рынке розничной торговли.*

В современном мире ритейлеры постоянно ищут новые способы оптимизации операций и увеличения эффективности своего бизнеса. Одним из инновационных решений, которые могут принести значительные экономические выгоды, является внедрение касс самообслуживания.

В данной работе будут рассмотрены экономические преимущества, которые могут получить ритейлеры в Республике Казахстан от использования онлайн-касс. Для лучшего понимания стоит обратить внимание на рисунок 1, в котором проведен SWOT-анализ касс самообслуживания.

По мнению экспертов, внедрение новой технологии, позволяющей оптимизировать процессы оплаты в супермаркетах Казахстана, будет способствовать улучшению обслуживания клиентов, снижению нагрузки на кассы и сокращению очередей. Кроме того, администрация супермаркетов считает, что такой шаг укрепит доверие общества к данному бизнесу. Это подчеркивает важность инноваций в розничной торговле и стремление супермаркетов к улучшению клиентского опыта и укреплению своей репутации [2].

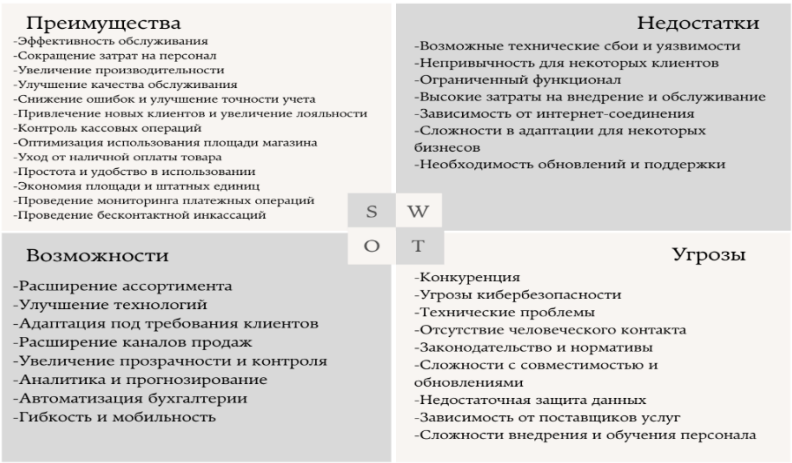


Рисунок 1 - SWOT-анализ касс самообслуживания [1]

В современной рыночной экономике очень важно, чтобы бизнес был добросовестным и открытым. В контексте работы Министерства финансов, которое активно борется с теневым оборотом, особенно важно обеспечить прозрачность и честность в секторе торговли и рынке услуг. Это связано с тем, что эти отрасли часто сталкиваются с высоким уровнем теневой экономики, что может негативно сказываться на обществе и национальной экономике в целом.

Как сообщил вице-министр финансов Руслан Енсебаев, использование контрольно-кассовых аппаратов является эффективным механизмом, который доказал свою значимость на протяжении многих лет. Кассовые аппараты представляют собой инструмент, который записывает информацию обо всех расчетах наличными в ходе транзакций. Это подчеркивает важность использования таких устройств, для обеспечения прозрачности и точности в финансовой деятельности, обеспечивая также соблюдение налогового и законодательного регулирования [4].

Согласно оценкам экспертов, 40% покупателей в Казахстане предпочитают использовать банковские терминалы для оплаты. В связи с этим кассы самообслуживания в казахстанских супермаркетах на данный момент принимают только безналичные платежи [2].

Если сверить данные, то по результатам исследования, проведенного Национальным банком, около 60 процентов населения отдаёт предпочтение наличной форме оплаты, сообщили в Нацбанке изданию «Tengrinews» [3].

Для удобного ознакомления с данной информацией, ниже представлен рисунок 2.

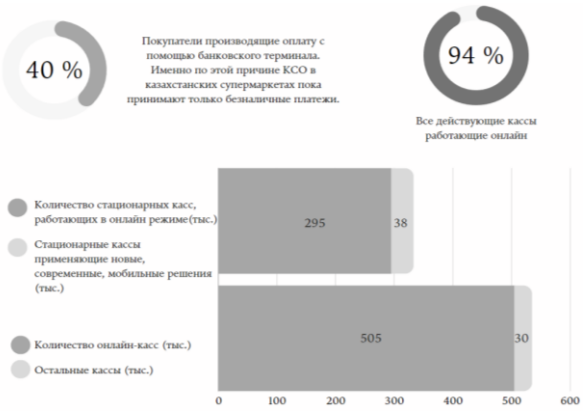


Рисунок 2 – Сравнение показателей касс, использующих цифровые технологии, и традиционных касс

На рисунке 2 также продемонстрирована гистограмма, в которой указано общее количество цифровых и традиционных кассовых аппаратов.

Как подчеркнул Р. Енсебаев, на текущий момент практически 94% всех действующих касс функционируют в онлайн-режиме.

Внедрение касс самообслуживания в Республике Казахстан представляет собой значимую возможность для ритейлеров увеличить эффективность своего бизнеса и улучшить финансовые показатели, такие как: повышение производительности, снижение операционных затрат и увеличение продаж, а также повысить качество обслуживания клиентов.

Тем самым внедрение онлайн-касс является стратегически важным шагом для развития розничной торговли в Республике Казахстан.

Развитие инновационных технологий в розничной торговле имеет важное значение не только с точки зрения технического прогресса, но и как показатель информационной грамотности и морально-нравственного здоровья общества. В то время как «умные» магазины и другие инновации могут улучшить качество обслуживания и удобство для клиентов, важно помнить, что технический прогресс должен сопровождаться адекватной поддержкой и консультациями для обеспечения понимания и комфорта у пользователей.

Таким образом, можно подчеркнуть значение баланса между технологическими инновациями и человеческими аспектами, а также необходимость постоянного наблюдения за развитием современных технологий и их влиянием на общество.

Список использованной литературы

1 Кассы самообслуживания помогают казахстанскому ритейлу. – URL: https://kiosksoft.ru/news/2022/05/12/kassy-samoobsluzhivaniya-pomogayut-kazahstanskomu-retejlu-74667

2 Титова Аксинья, Ноу-хау казахстанского ритейла – 2019. – URL: https://mk-kz.kz/economics/2019/12/19/noukhau-kazakhstanskogo-riteyla.html

3 Сколько наличных в Казахстане и как часто ими пользуются – URL: https://esquire-kz.turbopages.org/esquire.kz/s/skolko-nalichnyh-v-kazahstane-i-kak-chasto-imi-polzujutsja/

4 94% действующих касс работают в онлайн-режиме - Р. Енсебаев об учете доходов субъектов предпринимательства. – URL: https://primeminister.kz/ru/news/press/94-deystvuyushchih-kass-rabotayut-v-onlayn-rezhime-r-ensebaev-ob-uchete-dohodov-subektov-predprinimatelstva

Солтыбеков Т.,
Магистрант 1 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Берстембаева Р.К****.,*
к.э.н., ассоциированный профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Базовым фактором в развитии предпринимательства играет его финансовое обеспечение, включающее собственные и заёмные источники финансирования. Между тем, в Казахстане предприятия испытывают трудности с привлечение заёмных средств в связи с ограничением доступа к кредитам, что связано с рядом факторов. В статье проведен анализ существующих стратегий привлечения финансовых ресурсов, выявлены их преимущества и недостатки, и разработаны рекомендации, направленные на решение проблем финансирования.*

Развитие предпринимательства в Казахстане осуществляется в сложных экономических условиях, связанных с влиянием негативных макроэкономических тенденций, снижением платежеспособного спроса населения и развитием инфляционных процессов. Растёт число предприятий-банкротов. Снижается деловая активность предприятий, возрастает количество убыточных предприятий.

Снижение показателей деятельности предприятий приводит к сокращению их инвестиционной активности. Это происходит на фоне усиления износа оборудования, которое не позволяет производить конкурентоспособную продукцию. Обновление основного капитала напрямую связано с финансовыми ресурсами, однако в современных условиях дестабилизации предприятия Республики Казахстан испытывают трудности в их мобилизации.

Большинство проблем предприятий связано с ограниченностью доступа к финансовым ресурсам. В условиях сокращения самофинансирования и предприятия вынуждены обращаться к банкам, которые ужесточают требования при выдаче кредитов. неразвитость рынка ценных бумаг не позволяет осуществлять аккумулирование финансовых ресурсов посредством эмиссии акций и корпоративных облигаций. Бюджетные ресурсы как один из способов финансирования деятельности предприятий также доступен не всем компаниям.

Сегодня многие предприятия Республики Казахстан испытывают трудности с управлением капиталом и финансами. Это связано с отсутствием методических подходов, недостаточностью опыта в управлении рисками.

Отсутствие методики расчёта капитала приводит к тому, что предприятия не могут обосновать необходимость привлечения заемных средств, рассчитать свои финансовые риски, объективно оценить свои возможности в своевременном погашении своих обязательств. Снижение объёма финансовых ресурсов сужает их производственные программы, тормозит инвестиционную деятельность.

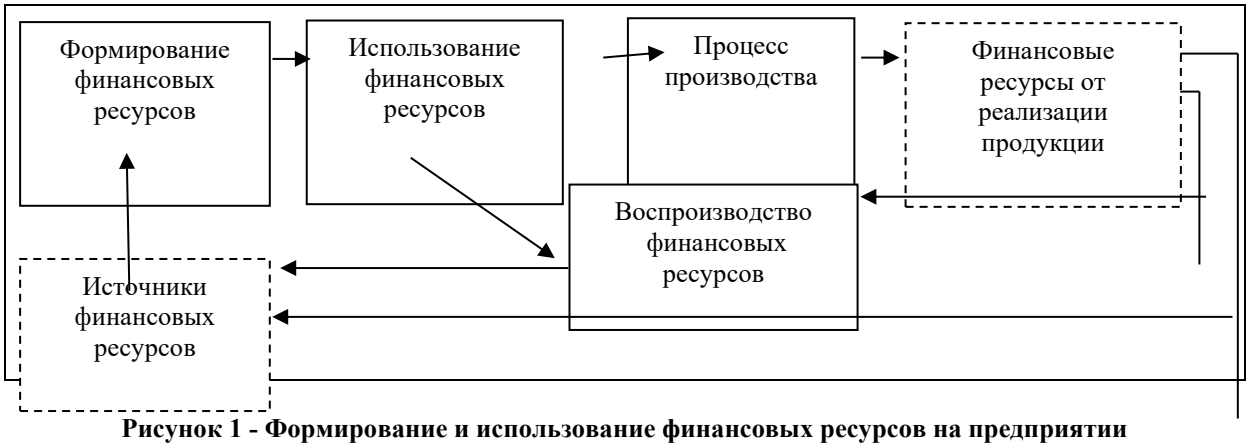


Рисунок 1 - Формирование и использование финансовых ресурсов на предприятии

В рамках современной концепции финансового менеджмента финансовые ресурсы выступают одновременно как объект и инструмент управления. Эффективный финансовый менеджмент позволяет формировать ресурсный потенциал высоких темпов прироста производственной деятельности предприятия, обеспечивать постоянный рост собственного капитала, существенно повышать его конкурентную позицию на товарном и финансовом рынке, обеспечивать стабильное экономическое развитие в стратегической перспективе [1; 54].

Различают внешнее и внутренне финансирование. Деление финансирования на внешнее и внутренне вызвано жесткой связью между формами финансовых ресурсов и капитала фирмы с процессом финансирования. В таблице 1 представлена характеристика видов финансирования [2; с.114].

Виды финансирования	Внешнее финансирование	Внутреннее финансирование
Финансирование на основе собственного капитала	**1.** Финансирование на основе вкладов и долевого участия (например, выпуск акций, привлечение новых пайщиков)	**2.** Финансирование за счет прибыли после налогообложения (самофинансирование в узком смысле)
Финансирование на основе заемного капитала	**3.** Кредитное финансирование (например, на основе займов, ссуд, банковских кредитов, кредитов поставщиков)	**4.** Заемный капитал, формируемый на основе доходов от продаж - отчисления в резервные фонды (на пенсии, на возмещение ущерба природе ведением горных разработок, на уплату налогов)
Смешанное финансирование на основе собственного и заемного капитала	**5.** Выпуск облигаций, которые можно обменять на акции, опционные займы, ссуды на основе предоставления права участия в прибыли, выпуск привилегированных акций	**6.** Особые позиции, содержащие часть резервов (т.е. не облагаемые пока налогом отчисления)

Таблица 1 - Структура источников финансирования предприятия
Источник: Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2021. с.114

Предприятия могут по-разному определять своё ближайшее и перспективное развитие, соответственно выбирая тактику и стратегию финансового обеспечения и роста. Тактика выражается в совокупности краткосрочных решений по финансированию, отражающих практическую реализацию ближайших целей и задач. Стратегия отражает общую философию перспективы финансового развития, своего рода лейтмотив всех действий и намерений предприятия. Стратегия финансового роста предприятия в зависимости от размеров стартового капитала и эффективности производственно-хозяйственной деятельности может быть ориентирована на:

- собственные источники финансирования затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), а также расходов по производственному и социальному развитию;
- заёмные средства, систематически мобилизуемые в текущем и долгосрочном планах на покрытие расходов;
- оптимальное сочетание собственных и заёмных источников финансирования производственных и социальных потребностей предприятий и трудовых коллективов.

Используя первый вариант, трудно реализовать агрессивную политику финансового роста, предполагающую:

- максимальное наращивание общего капитала предприятия по принципу» большая масса капитала – большая прибыль»;
- укрепление позиций на рынке и наступление на конкурентов за счёт повышения качества продукции, увеличения её предложения на рынке и относительного или абсолютного снижения цен;
- выход на новые рынки сбыта.

Такие действия предприятия требуют значительных финансовых ресурсов, которые не могут быть обеспечены внутрихозяйственными денежными накоплениями.

При ориентации на заёмные средства резко возрастает финансовый леверидж, показатели долговой нагрузки и деловой риск. Всё это в долгосрочной перспективе может помешать проведению финансовой политики нормального или умеренного финансового роста, а нередко привести и к банкротству предприятия. Умеренная финансовая политика предусматривает развитие предприятия параллельно рынку сбыта производимой продукции без отчётливо выраженного наступления на конкурентов.

Третий вариант стратегии финансового роста наиболее часто встречается на практике и в этом смысле жизненно оптимален. Существуют объективные и субъективные причины применения смешанного варианта финансирования за счёт сочетания собственных и заёмных источников. К числу объективных факторов может быть, например, отнесена сезонность деятельности предприятий, осуществляющих и обеспечивающих сельскохозяйственное производство, а также тех предприятий, которые функционируют в отдалённых и северных регионах страны или обеспечивают доставку в эти

регионы грузов для создания на предстоящий сезон запасов: сырья, материалов, энергоносителей, медикаментов и т.д. Объективные факторы смешанного варианта финансирования связаны с объективной обусловленностью разрывов в поступлении средств на счета предприятия и несовпадением времени осуществления затрат и момента поступления средств на счета в виде выручки от реализованной продукции и других видов доходов.

Субъективные факторы сочетания собственных и заёмных источников финансирования связаны с нехваткой собственных средств и субъективными устремлениями в проведении активной финансовой политики, а также с силой традиций, сложившихся в финансировании тех или иных разновидностей расходов предприятия.

Успех структурных преобразований в казахстанской экономике во многом зависит от совершенствования методов управления деятельностью всех хозяйствующих субъектов. От состояния финансовой деятельности предприятий, как и от умелого использования финансовых инструментов в значительной мере зависят непрерывное функционирование каждого хозяйствующего субъекта и развитие экономики в целом [3; 19].

В соответствии с международными стандартами существуют критерии соотношения между собственным капиталом и заёмными средствами (таблица 2).

Доля собственного капитала	Доля заёмных средств	Характеристика
Менее 33%	Свыше 67%	Опасная зона
33-55%	67-45%	Зона постоянного внимания
55-66%	45-34%	Нормальная зона
Свыше 66%	Менее 34%	Зона развития

Таблица 2 – Международные стандарты соотношения между собственным капиталом и обязательствами

Опасная зона. Соотношение составляет 33% собственных средств и 67% заёмных средств. Предприятие использует систему финансирования, вызывающую значительные расходы и соответственно сокращающую рентабельность. Как следствие, создаётся тяжёлое финансовое положение и полная зависимость предприятия от кредиторов.

Зона постоянного внимания. Сумма собственного капитала составляет 33-55%, а заёмного соответственно – 67-45%. Подобное финансовое положение не является критическим, однако требует постоянного внимания к уровню платежеспособности предприятия.

Нормальная зона. Удельный вес собственного капитала составляет 55-66%, заёмных средств соответственно – 45-34%. Финансовое положение предприятия нормальное, оно имеет возможности без значительных затруднений рассчитаться по своим обязательствам.

Зона развития. Доля собственного капитала превышает 66%. В данном случае предприятие имеет возможность осуществлять капитальные вложения, используя как внутренние, так и внешние источники [4].

Факторы роста финансовых ресурсов вытекают из эффективности их использования, связаны с предпринимательством, уровнем развития рынка капиталов и др. К основным из них относятся:

- повышение производительности труда;
- повышение фондоотдачи;
- экономия текущих затрат;
- снижение материалоёмкости;
- переоценка основных фондов и изменения норм и сумм начисления амортизации.

Список используемой литературы:

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала – М.: Ника-центр, 2008 г., с.54
2. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2021. с.114
3. Досанов М.К. Факторы обеспечения конкурентоспособности предприятий Казахстана. – «Финансы и кредиты», 2020 г., №1, с.19
4. Оптимизация бизнес-процессов (из опыта казахстанских компаний)» «Я-руководитель» № 06 (24). Декабрь 2019 г.

Конурова С.Ж.
студентка 3 курса (3 года обучения) ОП «Финансы»
Научный руководитель – ***Джумабекова А.Т.***
к.э.н., доцент
Учреждение «ESIL University»*, г. Астана*

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОСТОЯНИЕМ

Аннотация

В данной статье освещается сущность кредитного портфеля на примере банка АО «ForteBank». Анализируется общая структура кредитного портфеля, выделяются факторы, влияющие на его формирование, а также описывается структура источников его пополнения. Отмечается, что качество кредитного портфеля является важным показателем кредитной политики коммерческого банка. В ходе исследования проанализированы данные о объеме кредитования юридических и физических лиц банка АО «ForteBank». Также в статье были рассмотрены методы управления кредитным портфелем в деятельности банка.

Кредитная деятельность играет важную роль в работе банка, обеспечивая его прибыльность и надежность. Выдача кредитов как физическим, так и юридическим лицам позволяет банку создать свой кредитный портфель.

Этот портфель представляет собой совокупность всех выданных ссуд и является основным источником доходов банка, а также потенциальным источником риска. Успех и репутация банка напрямую зависят от качества и структуры его кредитного портфеля.

Кредитный портфель формируется по мере предоставления кредитов и зависит от объема и количества займов, выданных клиентам. В него входят все кредиты, независимо от суммы, валюты и срока выдачи, предоставленные как физическим, так и юридическим лицам.

Анализ состава и структуры кредитного портфеля является важным инструментом для оценки финансового состояния банка и его способности выдавать кредиты, а также для определения рисков и потенциальных угроз для банковского сектора. [1]

В данной статье мы рассмотрим современное состояние кредитного портфеля АО «ForteBank» и проанализируем состав и структуру кредитного портфеля.

АО «ForteBank» - это один из крупнейших коммерческих банков в Казахстане, который предлагает широкий спектр банковских услуг, включая кредитование. Банк имеет обширную клиентскую базу и успешно развивается на рынке кредитования. [2]

Ниже будет проведен анализ структуры кредитного портфеля АО «Fortebank» за анализируемые 2020 – 2022 гг. (Таблица 1)

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля АО «Fortebank» за анализируемые 2020 – 2022 гг. в млн. тг.

Наименование показателей	Годы			уд. вес в 2020, %	уд. вес в 2021, %	уд. вес в 2022, %
	2020 г. млн. тг.	2021 г. млн. тг.	2022 г. млн. тг.			
	1	2	3	4	5	6
ИНДИВИДУАЛЬНО СУЩЕСТВЕННЫЕ КРЕДИТЫ						
Итого индивидуально существенных кредитов	**249 627**	**304 386**	**513 167**	**30 %**	**35,9 %**	**41,4 %**
ИНДИВИДУАЛЬНО НЕСУЩЕСТВЕННЫЕ КРЕДИТЫ						
Корпоративные кредиты	163 579	182 207	235 175	19,6 %	21,5 %	19 %
Ипотечные кредиты	55 363	31 089	24 998	6,6 %	3,7 %	2,02 %
Потребительские кредиты	201 607	227 549	378 849	24,2 %	26,9 %	30,6 %
Кредиты на приобретение автомобилей	5 147	4 762	13 385	0,6 %	0,6 %	1,08 %
Кредитные карты	5 479	4 461	4 282	0,7%	0,5 %	0,3 %

Продолжение таблицы 1.

Прочие кредиты, обеспеченные залогом	152 225	92 685	68 752	18,3 %	10,9 %	5,6 %
Итого индивидуально несущественных кредитов	583 400	542 753	725 441	70 %	64,1 %	58,6 %
Кредиты, выданные клиентам, до вычета резерва под ОКУ	833 027	847 139	1 238 608	100 %	100 %	100 %
Примечание: рассчитано и составлено на основании данных финансовой отчётности Банка						

Анализ структуры кредитного портфеля АО «ForteBank» за 2020-2022 годы показывает следующие тенденции:

Доля индивидуально существенных кредитов выросла с 30% в 2020 году до 41,4% в 2022 году. Это может указывать на то, что банк активно сокращает предоставление кредитов уровня ниже определенного порога

Доля индивидуально несущественных кредитов сократилась с 70% до 58,6% за тот же период, возможно, банк ограничивает выдачу таких кредитов.

Корпоративные кредиты составляют значительную часть портфеля, но снизились незначительно с 19,6% до 19%.

Потребительские кредиты показывают стабильный рост с 24,2% до 30,6%, а доля кредитов на автомобили увеличилась до 1,08%.

Доля прочих обеспеченных залогом кредитов сократилась значительно с 18,3% до 5,6%.

В целом, структура кредитного портфеля АО «Fortebank» в период с 2020 по 2022 год демонстрирует динамические изменения. Банк активно развивает сегмент индивидуально существенных кредитов, сокращает долю индивидуально несущественных кредитов и замечает рост потребительских и автокредитов. Эти изменения могут быть связаны с изменением поведения и потребностей клиентов, а также стратегическими решениями банка.

Структура кредитного портфеля наглядно изображена на рисунке 1.

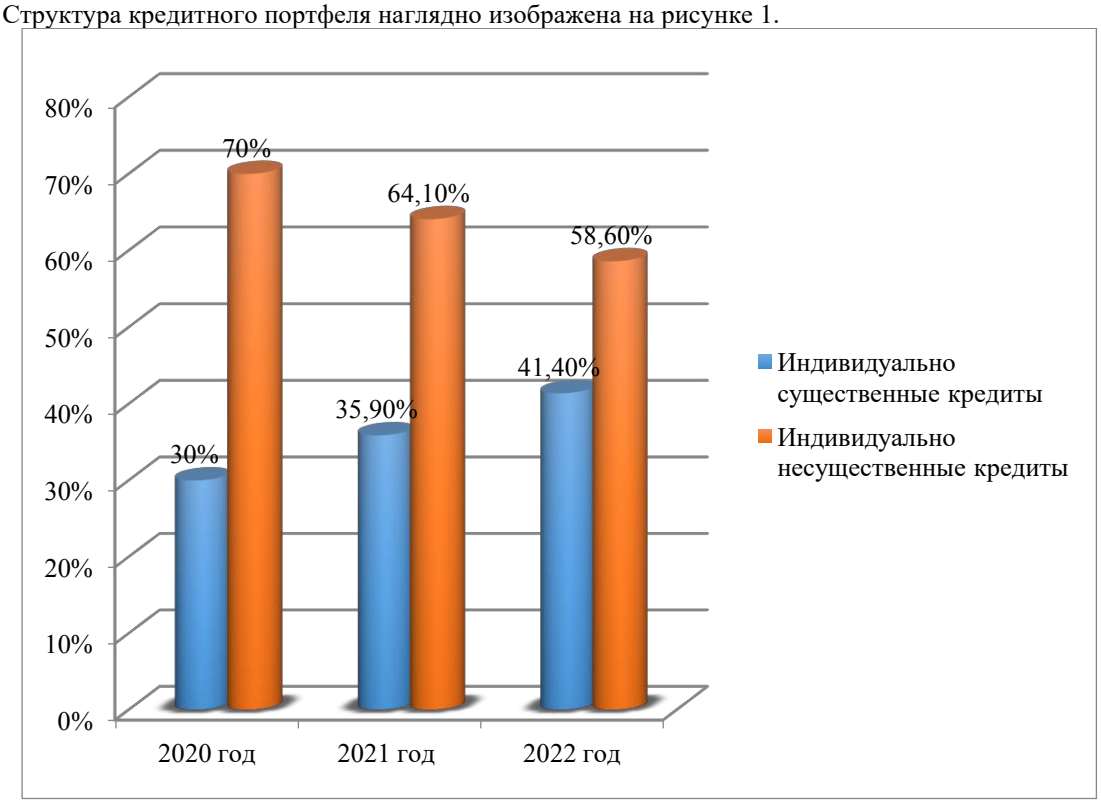


Рисунок 1 – Структура кредитного портфеля АО «Fortebank» за анализируемые 2020 – 2022 годы

Примечание – составлено автором на основании финансовой отчетности https://forte.kz/reporting [3]

Далее ниже будет проведен горизонтальный анализ кредитного портфеля АО «Fortebank» за 2020 – 2022 годы (Таблица 2)

Таблица 2 – Динамика кредитного портфеля АО «Fortebank» за анализируемые 2020 – 2022 гг.

Наименование показателей	Годы			Темп роста, в %	Темп прироста, в %
	2020 г. млн. тг.	2021 г. млн. тг.	2022 г. млн. тг.		
	1	2	3	4	5
ИНДИВИДУАЛЬНО СУЩЕСТВЕННЫЕ КРЕДИТЫ					
Итого индивидуально существенных кредитов	249 627	304 386	513 167	**205,6**	**105,6**
ИНДИВИДУАЛЬНО НЕСУЩЕСТВЕННЫЕ КРЕДИТЫ					
Корпоративные кредиты	163 579	182 207	235 175	143,8	43,8
Ипотечные кредиты	55 363	31 089	24 998	45,2	-54,8
Потребительские кредиты	201 607	227 549	378 849	187,9	87,9
Кредиты на приобретение автомобилей	5 147	4 762	13 385	260,1	160,1
Кредитные карты	5 479	4 461	4 282	78,2	-21,8
Прочие кредиты, обеспеченные залогом	152 225	92 685	68 752	45,2	-54,8
Итого индивидуально несущественных кредитов	583 400	542 753	725 441	**124,3**	**24,3**
Кредиты, выданные клиентам, до вычета резерва под ОКУ	833 027	847 139	1 238 608	**148,7**	**48,7**
Резерв под ОКУ	(-83 285)	(-38 191)	(-65 066)	**78,1**	**-21,9**
Кредиты, выданные клиентам	749 742	808 948	1 173 542	**156,5**	**56,5**
Примечание: рассчитано и составлено на основании данных финансовой отчётности Банка					

Анализируя данные таблицы 2, мы подходим к следующим выводам о динамике кредитного портфеля АО «Fortebank» за период 2020–2022 гг.

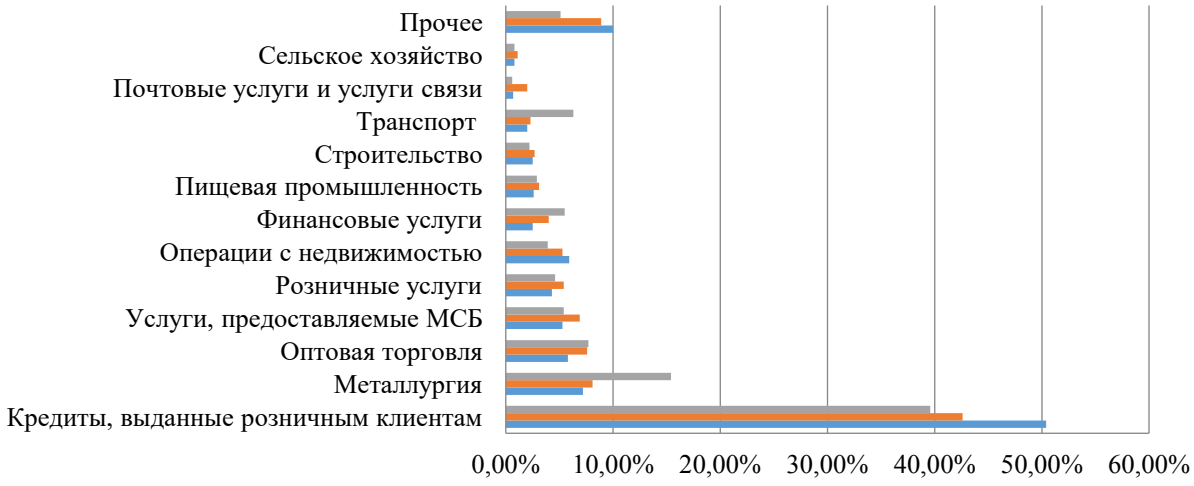
Видно, что индивидуально существенные кредиты значительно выросли за этот период, увеличившись на 105,6% в 2021 году и на 205,6% в 2022 году. Это может указывать на повышенный спрос на данную категорию кредитов и положительные результаты работы банка в этой сфере.

Тем не менее, среди индивидуально несущественных кредитов есть некоторые изменения. Например, ипотечные кредиты сократились на 54,8% в 2022 году по сравнению с 2020 годом.

Однако, в целом, наблюдается положительная динамика. В 2022 году общая сумма кредитов, выданных клиентам до вычета резерва под образование кредитных убытков (ОКУ), составляет 1 238 608 млн. тг. Это прирост на 48,7% по сравнению с 2021 годом и на 148,7% по сравнению с 2020 годом.

В целом, можно сказать, что кредитный портфель АО «Fortebank» демонстрирует положительную тенденцию роста за данный период. Увеличение индивидуально существенных кредитов и общей суммы выданных кредитов говорит о росте доверия клиентов и успешной работе банка в данной области.

Ниже предоставлена структура кредитов по отраслям экономики и географическим регионам за 2020-2022 гг. в млн. тг. наглядно изображена на рисунке 2.



	Кредиты, выданные розничным клиентам	Металлургия	Оптовая торговля	Услуги, предоставляемые МСБ	Розничные услуги	Операции с недвижимостью	Финансовые услуги	Пищевая промышленность	Строительство	Транспорт	Почтовые услуги и услуги связи	Сельское хозяйство	Прочее
2022 год	39,60%	15,40%	7,70%	5,40%	4,60%	3,90%	5,50%	2,90%	2,20%	6,30%	0,60%	0,80%	5,10%
2021 год	42,60%	8,10%	7,60%	6,90%	5,40%	5,30%	4%	3,10%	2,70%	2,30%	2%	1,10%	8,90%
2020 год	50,40%	7,20%	5,80%	5,30%	4,30%	5,90%	2,50%	2,60%	2,50%	2%	0,70%	0,80%	10%

Рисунок 2 – Анализ кредитов АО «ForteBank» по отраслям экономики и географическим регионам за 2020-2022 гг.

Примечание – составлено автором на основании финансовой отчетности https://forte.kz/reporting [5]

Предоставленный анализ кредитов АО «ForteBank» позволяет увидеть следующую информацию о состоянии и направлении банка в различных секторах экономики и географических регионах.

Главная составляющая кредитных операций банка – кредиты, предоставленные розничным клиентам. В 2020 году их доля составляла 50,4%, однако в 2022 году она сократилась до 39,6%. Возможно, банк сокращает свою долю на рынке розничного кредитования или перенаправляет ресурсы в другие области.

Интерес вызывают отрасли, которые получили значительные кредитные средства от банка. В 2022 году металлургия, оптовая торговля и услуги для малого и среднего бизнеса занимали высокие позиции с долями 15,4%, 7,7% и 5,4% соответственно. Это свидетельствует о поддержке банком определенных секторов экономики и его роли в их развитии.

Также стоит обратить внимание на отрасли, где доли кредитных операций банка снизились. Например, финансовые услуги, пищевая промышленность и строительство имеют меньшие доли в 2022 году по сравнению с 2020 годом. Это может указывать на сдерживающее влияние на эти секторы или изменение стратегии банка.

Анализ кредитов АО «ForteBank» позволяет проследить изменения в распределении кредитов по разным отраслям экономики и географическим регионам, предоставляя полезную информацию о направлении развития банка и его приоритетах.

В процессе анализа кредитного портфеля коммерческого банка осуществляются следующие методы: метод балансовой стоимости, метод рыночной стоимости, экспертный метод и метод регламентаций (см. табл.3). Целью анализа является определение зависимости финансовой устойчивости от качества кредитного портфеля.

Таблица 3 – Методы анализа кредитного портфеля

№	Методы	Характеристика
1	2	3
1.	Метод балансовой стоимости	позволяет отслеживать динамику активов, кредитного портфеля.
2.	Метод рыночной стоимости	подходит для оценки влияния активов и кредитов на финансовую устойчивость банка, позволяя выявить причины потери качества и учесть основные факторы, влияющие на изменение стоимости активов.
3.	Экспертный метод	основывается на комплексном анализе количественных и качественных показателей, чтобы оценить состояние активов, включая кредиты, и их общее состояние через факторный анализ.
4.	Метод регламентации	предполагает сравнение фактических значений с экономическими нормативами, утвержденными Национальным банком Республики Казахстан, после чего на основе полученных данных проводится качественная оценка.
Источник: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37000820 [4]		

Стоит учесть, что для оценки портфеля кредитов рекомендуется применять комплексный подход, который включает системное использование соответствующих методов управления.

Оценка может проводиться с использованием системы комплексных показателей, которая включает как абсолютные, так и относительные показатели. Абсолютные показатели отражают объем выданных и просроченных кредитов, а относительные показатели фокусируются на процентной доле кредитов в общей структуре кредитного портфеля.

Список литературы:

1. Банковское дело: Учебник/Под ред. Г.С. Сейткасимова – Астана: КазУЭФМТ, 2016. – С.592.
2. «Forbes Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://forbes.kz/ranking/object/33
3. Официальный сайт АО «Fortebank» [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://forte.kz/
4. Журнал «Национальная ассоциация ученых» (НАУ) [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.elibrary.ru/title_about.asp?id=53318
5. Годовая финансовая отчётность АО «Fortebank» Электронный ресурс] - Режим доступа: https://forte.kz/reporting

Сергеева Ж.А.,
студент 4 курса специальности «Экономика»
Научный руководитель: ***Парусимова Н.И.****, профессор кафедры БДиС,*
Учреждение «ОГУ», г. Оренбург

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Аннотация

Тема развития рынка платежных карт представляет собой актуальную проблему в современной экономике. С развитием технологий и увеличением объема безналичных сделок, спрос на платежные карты растет, что стимулирует банки и платежные системы к постоянному совершенствованию услуг и предложений для своих клиентов. Данная статья проводит анализ состояния рынка платежных карт в России и Республики Казахстан и выделяются перспективы его дальнейшего развития.

Рынок платежных карт представляет собой область, включающую выпуск и обработку платежных карт, включая услуги процессинга. Этот сектор является одним из самых динамично развивающихся. В сфере банковских услуг, связанных с картами, непрерывно совершенствуются технологии, направленные

на обеспечение безопасной и надежной работы карт. Это способствует постоянному технологическому и сервисному развитию. Недавние достижения включают в себя развитие перевода средств между картами, бесконтактные технологии оплаты и методы проведения транзакций без самой карты. Крупные банки активно внедряют новейшие технологии, стимулируя других участников рынка не отставать, что в конечном итоге приносит пользу клиентам, основным обладателям платежных карт.

На сегодняшний день большинство жителей страны имеют платежные карты, которые используются для оплаты торговых услуг. Такое изменение порядка осуществления платежей говорит о необходимости проведения исследований в области анализа рынка платежных карт.

Основные показатели российского рынка платежных карт имеют положительную динамику. Наблюдается стабильный рост количества эмитированных карт. Согласно информации Банка России за 3 квартал 2023г. объем выпуска платежных карт в России превысил 432,1 млн ед. Также мы можем наблюдать стабильный рост количества эмитированных карт в Республике Казахстан. На 2023 год количество карт составляет 65,9 млн ед.

Отличительной особенностью российского рынка платежных карт была и остается структура эмитированных карт по типам, которая представлена на рисунке 1. На российском рынке преобладают дебетовые карты, на начало 2023 года их доля в общем объеме всех эмитированных платежных карт составила 87,9%.

Рисунок 1 – Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями в России, млн. ед. [1]

Такое положение можно объяснить особенностями ранней стадии развития платежной индустрии в РФ, когда происходила массовая реализация зарплатных проектов, которая способствовала формированию соответствующих потребительских привычек.

Рисунок 2- Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями по типам в Республике Казахстан, млн. ед.[3]

По состоянию на «01» апреля 2023 года в обращении находится 67,0 млн. платежных карт. Наиболее распространенными являются дебетные карты, их доля составляет 78,9%, доля кредитных карт – 17,7%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карт приходится 3,4%.

Итак, за последние пять лет, как в России, так и в Республике Казахстан, наблюдается стабильный рост как общего выпуска платежных карт, так и по различным видам карточных продуктов.

Сведения об объеме сделок с платежными картами физического лица, совершенными на территории России и зарубежных стран, представлены на рисунке 3.

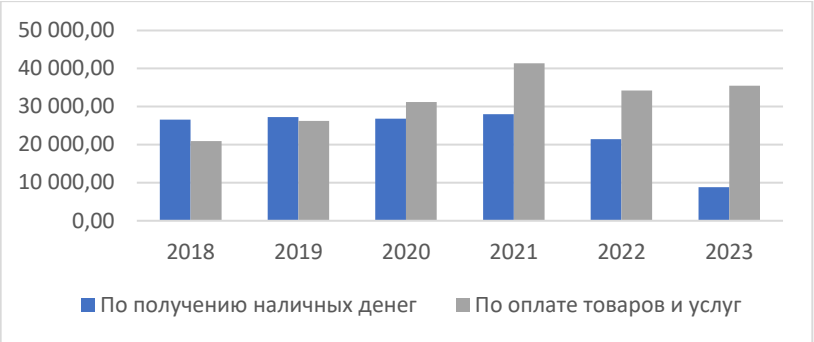


Рисунок 3 – Объем физических транзакций, совершенных физическими лицами в Российской Федерации и вне ее с помощью платежных карт, млрд. руб. [2]

Динамика количества сделок по платежным картам в исследуемом периоде была положительной. На графике видно, что после 2018 г. количество транзакций по оплате товаров и услуг по платежным картам росло более высокими темпами, чем количество сделок по получению наличных.

Рисунок 4 – Объем сделок, совершенных физическими лицами в Республике Казахстан и вне ее с помощью платежных карт, млрд. руб. [3]

В марте 2023 года объемы транзакций с использованием платежных карт казахстанских эмитентов составили 5 828,7 млрд. руб, количество – 916,3 млн. транзакций. Наблюдается уменьшение количества сделок по снятию наличных денег в сравнении с мартом 2022 года на 8,3%, объема транзакций - на 3,7%.[3]

Следовательно, в последнее время рост количества и объема транзакций по платежным картам происходит не столько благодаря увеличению количества эмитированных карт, сколько благодаря развитию платежной инфраструктуры и внедрению инновационных технологий банковского обслуживания, а также расширению ассортимента банковских услуг.

По нашему мнению, ближайшие годы развитие рынка платежных карт будет зависеть прежде всего от того, получится ли активизировать использование карт населением в регулярных платежах. Важными факторами, определяющими рост рынка, являются динамика реальных доходов граждан и темпы развития инфраструктуры.

Считаем, что высокий уровень конкуренции будет стимулировать дальнейшую активизацию работы кредитных организаций на рынке платежных карт, эффективное внедрение инноваций в этом сегменте банковского рынка. Направления инновационного развития будут определяться исходя из изменений потребительских предпочтений. Уже сейчас можно констатировать повышение интереса потребителей к таким прогрессивным направлениям, как многоканальное обслуживание и дистанционные сервисы.

Таким образом, для стабильного развития индустрии платежных карт операторам отрасли следует ориентироваться на две основные цели: стимулирование повышения интенсивности использования карт их держателями и активное развитие платежной инфраструктуры.

Список использованных источников

1 Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://cbr.ru.

2 Годовой отчет Банка России. [Электронный ресурс]: https://cbr.ru/publ/god/

3 Национальный Банк Казахстана [Электронный ресурс]: https://www.nationalbank.kz/ru

Текебаев К.О.
магистрант 2 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: к.э.н., ассоц. профессор ***Лукпанова Ж.О.***
Учреждение «Esil University» г. Астана

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация. *В данной статье рассматривается понятие «банковские инновации». Выявлены основные причины необходимости использования инноваций в банках, также представлена классификация банковских инноваций и их краткая характеристика.*

В сфере банковских услуг особое внимание уделяется вопросам, связанным с развитием банковских инноваций. С этой целью возникает необходимость уточнения понятия «банковской инновации», которое является производным от понятия «инновация», однако имеет свою специфику. Примененный метод исследования - классификация имеет богатые традиции успешного применения. Разработка классификаций позволяет обеспечить целостное понимание предмета исследования. Результаты исследования в области классификации банковских инноваций представлены в таблице 1.

Классификационный признак	Название	Краткая характеристика
По временному аспектуа	а) сверхновые и новые; б) оперативные (текущие, краткосрочные); в) перспективные (долгосрочные)	Сверхновые применяются впервые в банковской сфере; новые ранее уже применялись в других банках, но в конкретной кредитной организации используются впервые. Оперативные: разрабатываются конкретные формы реализации выбранной инновационной стратегии. Перспективные направлены на получение конкретного результата в будущем
2. По причинам зарождения а) стратегические	б) реактивные Стратегические инновации в основном направлены на упреждение необходимости инновационных преобразований, их основная цель – получение в перспективе определённых конкурентных преимуществ. Реактивные инновации относятся к проведению банком так называемой оборонительной стратегии, они направлены на выживание кредитной организации на рынке и являются в основном реакцией на инновацию банкаконкурента. В этом случае банк вынужден осуществлять инновационную деятельность для обеспечения своего выживания в конкурентной борьбе на рынке	2. По причинам зарождения а) стратегические
3. По объёму воздействия	а) точечные б) системные	Точечные инновации имеют место в частном случае совершенствования технологии на отдельном участке работы. Системные инновации определяют изменение всей

		структуры производственных отношений
4. В зависимости от сферы внедрения инноваций в банке	а) инфотехнологические; б) продуктовые; в) организационные	К инфотехнологическим относятся инновации, созданные с использованием современных методов получения, обработки, хранения и передачи информации: безналичные переводы денежных средств, банковские пластиковые карты, весь спектр услуг с использованием сети Интернет и др. Продуктовые инновации – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями, так и с традиционными в период их развития и трансформации. Так, традиционные магнитные банковские карты постепенно эволюционировали до «чиповых». Организационно-экономические инновации являются необходимой предпосылкой для внедрения самих инноваций, а также основой эффективного проведения инновационной политики в области создания новых банковских продуктов и технологий
5. По влиянию нового продукта на поведение потребителей	а) адаптивная; б) функциональная; в) фундаментальная	Адаптивная инновация предполагает минимум изменений в продукте или услуге для продления их жизненного цикла, при этом потребитель не изменяет своего поведения и предпочтений. Функциональная инновация предполагает сохранение функций продукта либо услуги, возможно изменение характера реализации. Способствует более полному удовлетворению потребностей клиентов. При этом потребитель изменяет свои предпочтения и привычки. Фундаментальная инновация. Предполагает реализацию совершенно новой идеи, бизнес
Примечание: Таблица составлена по источнику [1]		

Таблица 1 - Классификация банковских инноваций по различным критериям

Внедрение инноваций, как правило, затрагивает в определенной степени различные сферы деятельности банка, поэтому большинство из них невозможно строго отнести к одному из указанных видов. Исходя из этого следует отметить комплексность инноваций и инновационного эффекта в банковской сфере.

Под банковской инновацией понимается процесс модернизации деятельности банка. заключающийся в усовершенствовании предоставляемых продуктов, операций, услуг, бизнес-процессов или соцании новых, направленный, с одной стороны на лучшее удовлетворение имеющихся потребностей клиентов или формирование новых, с другой - на расширение спектра предоставлямых продуктов и

получение дополнительной прибыли. Понятие бизнес-процесса включает в себя внедрение информационных технологий, изменение организационной струтуры и прочее.

На основании анализа научных трудов выявлено отсутствие единого подхода к разграничению понятий «банковская услуга» и «банковская операция». В связи с этим данные понятия были разграничены следующим образом: банковские услуги выражают отношения между банком и потребителем, а операции отношения внутри банка как производителя. Вышесказанное позволило дать определение инновационной банковской услуги как совокупности взаимодополняющих операций банка, направленных на удоворение возникающих потребностей клиента и создание новых, характеризующихся новизной и коммерческой реалюусмостью.

Вжным направлением в рамках повышения качества банковских услуг является рассмотрение элементов исламского банковского бизнеса, традиционно ориентированного на реальный сектор. Интерес к исламскому банкингу вызван не только расширением связей между Казахстаном и странами исламского мира, но и тем фактом, что ни один исламский банк не объявил о банкротстве во время и после глобального финансового кризиса. Помимо изучения основных преимуществ и недостатков ведения исламского банковского бизнеса особое внимание было уделено самым распространенным моделям финансирования, а именно: Мудараба, Мурабаха, Мушарака и Иджара. Выбор предопределен тем, что развитие банковских продуктов и услуг в исламских банках основываюгся преимущественно на них. В таблице 2 приведены их сравнительные характеристики.

Модель	Тип отношений	Описание	Существенные условия
Мудараба	Партнерство	Соглашение, заключаемое между двумя сторонами, когда одна сторона предоставляет свои средства для финансирования проекта предпринимателю, а последний - занимается управлением проектом, используя свои предпринимательские способности	Банк не может потребовать залог. Прибыль распределяется в установленном порядке. Убытки покрываются за счет банка.
Мурабаха	Купля/продажа	Соглашение между банком и клиентом о продаже товара по заранее оговоренной цене, включающую маржу банка (разница между ценой покупки и ценой продажи товара).	До получения товара клиентом все риски несет на себе банк. Гарантией для банка может служить залог, который он берет у клиента. Клиент при несвоевременном выполнении своих обязательств ничем не рискует и не опасается пеней.
Мушарака	Партнерство	Совместный проект банка и клиента, когда две стороны объединяют свои капиталы и подписывают соглашение для финансирования какого-либо проекта	Партнеры берут на себя часть прибыли или убытка пропорционально первоначальному вложению капитала в бизнес и согласовывают сроки и условия.
Иджара	Аренда/ Лизинг	Соглашение, по которому банк по поручению клиента сначала покупает, а затем сдает ему в аренду какой-то объект за определенную плату.	Издержки, связанные с амортизацией, страховкой и налогами ложатся на арендодателя

Таблица 2 - Сравнительные характеристики основных моделей финансирования

Исламский способ финансирования более подходит для проектов, которые не требуют особой оперативности; при этом риск является довольно высоким. а первоначальных средств может не быть или вообще нет. То есть. он может быть использован при финансировании малых и средних предприятий. Наиболес подходящей для этого моделью является Мушарака. [2]

Важным вопросом, посвященнным банковским инновациям, лежит в области расширения перечня банковских услуг. Поддержка экспорта на макроуровне выражается не только в кредитовании экспортеров и предоставлении им гарантий, но и в обеспечении информационны:\!и услугами. Предоставление финансовой гарантийной поддержки согласуется с мировой практикой и связано с тем, что гарантии обеспечивают больший «эффект рычага»: при небольшом отвлечении ресурсов экспортно-импортных банков и позволяют стимулировать гораздо больший объем деятельности экспортеров, чем прямое финансирование.

Превосходство в обладании и качестве информации является дополнительным страховочным инструментом, как для банков, так и для экспортеров, позволяя принимать более обоснованные решения. успешное реформирование экономической системы Казахстана зависит от устойчивого и сбалансированного функционирования всех звеньев финансовой системы, в том числе и банковской.

Список используемой литературы:

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб., 2011. – 303 с.
2. Березовская М. Инновационный аспект экономического развития / М. Березовская // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 58 – 66.

Мақанова А.Т.
Қаржы мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Алашбаева.Н.М****, аға оқытушы,*
«Esil University», Астана қ.

ЖАЛПЫ САҚТАНДЫРУ ЖӘНЕ ӨМІРДІ САҚТАНДЫРУ

Аннотация: *Бұл мақала сақтандырудың әр түрінің негізгі айырмашылықтарын, ұқсастықтары мен ерекшеліктерін сипаттайтын жалпы сақтандыру Мен өмірді сақтандырудың салыстырмалы шолуын ұсынады. Сақтандырудың екі түрінің мақсаттары, қамту түрлері, артықшылықтары мен кемшіліктері, сондай-ақ олардың қаржылық қорғауға және клиенттерді жоспарлауға әсері қарастырылады.*

Сақтандыру — сақтандыру ұйымдары (сақтандырушылар) мен жеке заңды тұлғалар арасындағы, сондай-ақ сақтандыру ұйымдарының өздерінің арасындағы жеке және заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін қорғау жөніндегі құқықтық қатынастар. Сақтандыру ерікті және міндетті нысандарда жүзеге асырылады. Ерікті сақтандыру сақтанушы мен сақтандырушы арасындағы шартқа негізделеді. Ерікті сақтандырудың ортақ шарттарын және оның жүргізілу тәртібін айқындайтын ережелерін сақтандырушы дербес айқындайды. Міндетті сақтандыру заңға сәйкес жүзеге асырылады.

Сақтандыру объектілеріне Қазақстан Республикасының заңдарына қайшы келмейтін мүліктік мүдделер жатады, олар: сақтанушының немесе сақтандырылған тұлғаның өмірімен, денсаулығымен, еңбек етуге қабілеттілігімен, зейнетақымен қамсыздандырылуымен байланысты мүдделер (жеке басты сақтандыру), мүлікті иеленумен, пайдаланумен, билеумен байланысты мүдделер (мүлікті сақтандыру), сақтанушының жеке адамға немесе жеке тұлғаның мүлкіне келтірген зиянын өтеумен байланысты мүдделері (жауапкершілікті сақтандыру). Қазақстан Республикасының аумағында орналасқан заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін (қайта сақтандыру мен өзара сақтандырудан басқа) және ҚР резиденттері болып табылатын жеке тұлғалардың мүлкін тек сақтандыру қызметін жүзеге асыруға лицензиясы бар заңды тұлғалар ғана сақтандыра алады.

Сақтандырушы сақтандыру қызметін өз агенттері мен делдалдары арқылы жүзеге асырады. Сақтандырылатын болжалды оқиға сақтандыру тәуекелдігі (қатері) болып табылады. Сақтандыру тәуекелдігі ретінде қарастырылатын оқиғаның басталуында ықтималдық пен кездейсоқтық белгілер болуға тиіс. Ол белгілі болған жағдайда сақтандырылған тұлғаға, пайда алушыдан сақтандыру өтемі түрінде немесе сақтандыру жағдайы басталғанда сақтандыруды қамсыздандыру түрінде сақтандыру төлемі төленеді. Сақтандыру шартында айқындалған немесе заңда белгіленген ақшалай сома сақтандыру сомасы деп аталады, осы соманың негізінде сақтандыру жарнасының немесе сақтандыру төлемінің мөлшері белгіленеді. Мүлікті сақтандыруда сақтандыру сомасы оның шарт жасасу сәтіндегі шын құнынан (сақтандыру құнынан) аспауға, ал сақтандыру жағдайы басталғанда сақтандыру өтемі сақтанушының немесе үшінші бір тұлғаның сақтандырылған мүлкіне келтірілген тікелей зиянның мөлшерінен аспауға тиіс. Жеке адамды сақтандыруда сақтандыру сомасын сақтанушы сақтандырушымен келісе отырып белгілейді. Сақтанушы сақтандыру шартына немесе заңға сәйкес сақтандырушыға төлеуге міндетті сақтандыру төлемі сақтандыру жарнасы деп аталады. Сақтандыру жарнасының мөлшерлемесі сақтандыру тарифі болып табылады. Сақтандырудың міндетті түрлері бойынша сақтандыру тарифтері міндетті сақтандыру туралы заңдарда белгіленеді. Жеке адамды, мүлікті және жауапкершілікті сақтандырудың ерікті түрлері бойынша сақтандыру тарифтерін сақтандырушылар дербес есептейді. Сақтандыру тарифінің нақты мөлшері тараптардың келісуімен арнаулы шартта айқындалады.[1]

Жалпы сақтандыру, сондай-ақ өмірлік емес сақтандыру деп те аталады, мүліктің зақымдануы немесе жоғалуы, үшінші тараптардың жауапкершілігі және денсаулық сақтау шығындары сияқты әртүрлі тәуекелдерден қорғауды қамтамасыз етеді. Сақтандырудың бұл түріне автокөлікті сақтандыру, жылжымайтын мүлікті сақтандыру, медициналық сақтандыру және т.б. кіреді. Жалпы сақтандырудың

негізгі мақсаты-активтерді қорғау және күтпеген жағдайлар туындаған жағдайда қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз ету.

Жалпы сақтандырудың артықшылықтарына қаржылық тәуекелдерді сақтандыру компаниясына ауыстыру мүмкіндігі, залал немесе шығын болған жағдайда қамтуды қамтамасыз ету және медициналық қызметтерге немесе заңды мәселелерге байланысты күтпеген шығындардан қорғау кіреді.

Олар: өмірді сақтандыру саласы және жалпы сақтандыру саласы. Өмірді сақтандыру саласы ерікті сақтандыру нысанындағы: өмірді сақтандыру (сақтандырылушы қайтыс болған немесе ол сақтандыру мерзімі біткенге дейін немесе сақтандыру шартында белгіленген жасқа дейін өмір сүрген жағдайда сақтандыру төлемін төлеуді көздейтін жеке басты сақтандыру түрлерінің жиынтығы) және аннуитеттік сақтандыру (сақтандырылушы белгілі бір жасқа жеткен, еңбек ету қабілетін жоғалтқан, асыраушысы қайтыс болған, жұмыссыз қалған жағдайда немесе сақтандырылушының жеке табысының кемуіне немесе одан арылуына әкеліп соққан өзге де жағдайларда зейнетақы немесе рента түрінде кезең-кезеңімен сақтандыру төлем төлеу көзделетін жеке басты сақтандыру түрлерінің жиынтығы) сыныптарын қамтиды. Жалпы сақтандыру саласына ерікті нысанындағы: жазатайым оқиғадан және сырқаттан сақтандыру; медициналық сақтандыру; көлік құралдарын (автомобиль, темір жол, әуе, су көліктерін) сақтандыру; жүктерді сақтандыру; мүлікті сақтандыру; кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру; көлік құралдары иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру; тасымалдаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру; шарт бойынша азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру; залал (зиян) келтіргені үшін азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру жатады.[2]

Екінші жағынан, өмірді сақтандыру сақтанушы қайтыс болған жағдайда отбасын немесе тәуелді адамдарды қаржылық қорғауды қамтамасыз етуге арналған. Ол әдетте сақтанушы қайтыс болған жағдайда немесе сақтандыру полисінің мерзімі деп аталатын белгілі бір уақыт өткеннен кейін сақтандыру төлемін (сақтандыру сомасын) төлейді.Өмірді сақтандырудың негізгі мақсаты-сақтанушы қайтыс болған жағдайда оның жақын адамдары үшін қаржылық қауіпсіздік пен қорғауды қамтамасыз ету. Бұл күнделікті шығындарды жабу үшін төлеуді, ипотекалық немесе басқа қарызды төлеуді, балалардың білім алуын қамтамасыз етуді және т. б. қамтуы мүмкін.Өмірді сақтандырудың артықшылықтары отбасының қаржылық әл-ауқатын қорғауды, мұра құруды және күтпеген жағдайда тыныштықты қамтамасыз етуді қамтиды.[3]

Қорытындылай келе, жалпы сақтандыру және өмірді сақтандыру қаржылық қорғаудың екі маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, олардың әрқайсысының өзіндік ерекшеліктері мен артықшылықтары бар. Жалпы сақтандыру мүлікке және жауапкершілікке байланысты әр түрлі тәуекелдерден қорғайды, ал өмірді сақтандыру сақтанушы қайтыс болған жағдайда жақындарына қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз етеді. Өзіңізге және отбасыңызға кез-келген өмірлік жағдайда барынша қорғаныс пен тыныштықты қамтамасыз ету үшін жеке қажеттіліктер мен жағдайларға сәйкес сақтандырудың қолайлы түрлерін таңдау маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. https://kk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D2%9B%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%8B%D1%80%D1%83
2. https://kk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B0%D2%9B%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%8B%D1%80%D1%83_%D1%81%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%8B
3. https://stud.kz/referat/show/48216

Тян Н.С.,
магистрант 1 курса ОП Финансы,
Научный руководитель: ***Алина Г.Б.*** *– к.э.н., ассоциированный профессор*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. *В данной статье рассмотрены текущие направления развития платежной системы Республики Казахстан. Одним из них является единая система оплаты через QR-код, а другим является внедрение цифрового тенге, а еще одним являются изменения регулирования мобильных переводов. Представлены их преимущества для национальной экономики, а также проблемы, которые необходимо*

преодолеть. Текущие тенденции являются перспективными для будущего экономического роста. Однако, учитывая дальнейшею цифровизацию, возрастает необходимость улучшения кибербезопасности.

Текущие тенденции развития национальных экономик многих стран сосредоточены на цифровизации. Стоит отметить, что для дальнейшего улучшения экономики Республики Казахстан важную роль играет цифровизация платежной системы. Это связано с оперативностью денежных переводов между экономическими агентами и улучшением условий для ведения бизнеса в реалиях современного рынка.

Толчком для развития цифровизации во всем мире послужил пандемический шок, который ускорил внедрение технологий бесконтактных платежей [1]. На данный момент одним из самых распространенных методов бесконтактного платежа является оплата через QR-код. Этот метод заключается в совместном использовании POS-терминала и мобильного приложения коммерческого банка. На экране терминале появляется QR-код, который нужно отсканировать через приложение и произвести оплату. Дальнейшее улучшение системы оплаты через QR-код является одним из текущих направлений развития платежной системы в Казахстане.

По данным Национального банка Республики Казахстан на конец февраля 2024 года на территории Республики Казахстан функционируют 21 коммерческих банков [2]. У многих из них (Kaspi Bank, Halyk Bank, Jusan Bank и другие) работает система оплаты через QR-код. Однако стоит отметить, что пока нет унифицированной системы. Это означает, что QR-коды разных банков могут быть несовместимы друг с другом. Для решения этой проблемы до конца 2024 года планируется внедрение системы единого QR-кода [3]. Это улучшит условия ведения бизнеса, так как не нужно будет иметь несколько POS-терминалов от разных банков для приема оплаты через мобильные приложения.

Другим направлением развития платежной системы Казахстана является внедрение цифрового тенге. Основными преимуществами данной формы валюты являются прозрачность операций с ними и возможность использования в независимости от интернет-соединения. Использование цифровых валют может принести следующие преимущества для национальных экономик:

-повышение скорости и эффективности платежей: Цифровые валюты, основанные на блокчейне, могут обрабатывать транзакции намного быстрее, чем традиционные системы. Это может привести к более быстрому и эффективному совершению платежей как для бизнеса, так и для потребителей.

-снижение транзакционных издержек: Цифровые валюты могут потенциально снизить транзакционные издержки, поскольку они не требуют участия посредников, таких как банки. Это может быть особенно выгодно для международных переводов.

-повышение прозрачности: Все транзакции с цифровыми валютами записываются в блокчейн, который является общедоступным регистром. Это может повысить прозрачность платежей и снизить возможности для мошенничества.

Помимо этого, цифровой тенге за счет технологии блокчейна приносит новые возможности для развития бизнеса и повышения качества товаров и услуг. Это может быть достигнуто за счет интеллектуальных контрактов. Это самоисполняющиеся контракты, которые хранятся на блокчейне. Они могут использоваться для автоматизации различных процессов, например, выполнения сделок и другие. Также блокчейн может использоваться для отслеживания происхождения товаров и определения их подлинности. Это может помочь в борьбе с контрафактной продукцией и защитить потребителей.

Однако нельзя забывать, что необходимо продолжить доработку мер государственного регулирования инноваций для платежной системы Казахстана, которыми являются цифровой тенге и будущая единая система оплаты по QR-коду. Возможно необходимо создание дополнительных законов или дополнение существующих, в частности Закона Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» [4].

В Казахстане в этом году была изменена система регулирования мобильных переводов. Основной целью изменений является борьба с теневой экономикой, так как до этих изменений часть предпринимательской деятельности в стране проходила без регистрирования индивидуального предпринимательства (ИП). Теперь же будут проверяться лица, которые в течение трех месяцев получают мобильные переводы от 100 и более разных лиц. В будущем планируется внести дополнительное изменение по поводу предельной суммы переводов.

Также в дальнейшем Министерство финансов будет получать информацию по переводам от банков по следующим лицам:

- с 2024 г. – по работникам государственных учреждений, субъектов квазигосударственного сектора и их супругам (по итогам 2023 г.);
- с 2025 г.– по ИП, руководителям юридических лиц и их супругам (по итогам 2024 г.);
- с 2026 г. – по остальной части населения (по итогам 2025 г.) [5].

Основной проблемой для цифровизации платежной системы является кибербезопасность. Угроза хакерских атак представляет большую опасность в современном мире, так как ей может быть подвергнут каждый человек, организация и правительства. Стоит отметить, что с каждым годом растёт число кибератак на различные организации и на правительства. Поэтому необходимо разрабатывать новые методы борьбы с ними и продолжать совершенствование текущих мер кибербезопасности.

В заключение, можно сделать следующие выводы:

-одним из текущих направлений развития платежной системы Казахстана является создание унифицированной системы оплаты по QR-коду;

-другим направлением является совершенствование и продвижение дальнейшего использования цифрового тенге, что принесет комплексное улучшение национальной экономике;

-правительству нужно дополнять меры государственного регулирования платежных систем в соответствии с их развитием;

-необходимо разрабатывать новые методы борьбы с хакерскими атаками и продолжать модернизировать кибербезопасность платежных систем.

Список используемой литературы:

1. С.С. Кожабеков, А.Ж. Сугурова, Т.К. Жолдасбаева. Ключевые тренды развития платежной системы Казахстана // Экономическая серия Вестника ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. 2023. № 1. С. 246-252. URL: https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53804884
2. Финансовые показатели банковского сектора [Электронный ресурс]. URL: https://www.nationalbank.kz/ru/news/banks-performance/rubrics/2186
3. Единый QR-код введут для всех банков в Казахстане [Электронный ресурс]. URL: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/edinyiy-qr-kod-vvedut-dlya-vseh-bankov-v-kazahstane-527399/
4. Закон Республики Казахстан от 26 июля 2016 года № 11-VI «О платежах и платежных системах» [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38213728&pos=3;-108#pos=3;-108

5. Мобильные переводы: для проверок утвердят предельную сумму [Электронный ресурс]. URL: https://mybuh.kz/news/mobilnye-perevody-dlya-proverok-utverdyat-predelnuyu-summu/

Балабекова М.Ө.
студентка 4 курса ОП «Финансы»
Научный руководитель: ***Мисник О.В.****, м.э.н., старший преподаватель,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Проведение пассивных операций является важной задачей деятельности каждого коммерческого банка. Именно количество привлеченных средств определит объемы проведения активных операций кредитной организации. В данной статье автором описывается состояние пассивных операций на примере казахстанского банка, а также дается ряд рекомендаций.*

В настоящее время условием эффективного развития экономики страны является наличие стабильной и работающей банковской системы. Основу данной системы составляют коммерческие банки. Коммерческий банк гарантирует финансовую стабильность, поддерживает эффективное распределение капитала и обеспечивает ликвидность на финансовых рынках.

Свою деятельность коммерческий банк осуществляет за счет формирования ресурсной базы. Полученные ресурсы банк направит на кредитование физических и юридических лиц, приобретение ценных бумаг, инвестиции в капитал, а также предоставление займов другим банкам.

В состав ресурсной базы коммерческого банка входят собственные, привлеченные и заемные средства (рисунок 1).

Рисунок 1 – Классификация ресурсов коммерческого банка
Примечание - составлен по источнику [1]

Как показано на рисунке 1, ресурсная база банка состоит из собственного капитала и обязательств. Обязательства в свою очередь делятся на привлеченные и заемные средства.

Источники формирования ресурсов отображаются в бухгалтерском балансе и называются пассивами банка. Поэтому операции по привлечению средств называются пассивными.

Пассивные операции – это операции, направленные на привлечение средств в банк и формированию его ресурсной базы. В этом заключается специфика деятельности банка: привлечение временно свободных средств и последующее их размещение с целью получения прибыли.

Пассивные операции направлены на привлечение финансовых ресурсов в банк. К целям проведения пассивных операций в коммерческом банке относятся:

- поддержание устойчивости банка, которая характеризуется стабильностью и величиной финансовых ресурсов;
- создание ресурсной базы для проведения активных операций, которые определят размер дохода банка.

Вышеописанные пассивные операции должны проводиться в соответствии со следующими принципами:

- совпадение ресурсов, привлеченных в результате проведения пассивных операций, и кредитных вложений по суммам и срокам. В результате осуществления пассивных операций создается ресурсная база, которая определяет направление, величину и срок вложения средств.
- поддержание оптимальной структуры баланса, при которой активы банка могут своевременно преобразоваться в денежные средства по мере востребования пассивов.

Подробный анализ пассивных операций коммерческого банка проведем на примере АО «ForteBank». В таблице 1 представлена динамика ресурсной базы банка.

Наименование показателей	31.12.2020, млн. тг	31.12.2021, млн. тг	31.12.2022, млн. тг	Темп роста, %	Темп прироста/ снижения, %
Привлеченные ресурсы	1 387 167	1 733 759	2 011 734	145,0	45,0
Заемные ресурсы	391 175	358 812	330 128	84,4	-15,6
Собственные ресурсы	263 331	277 697	343 760	130,5	30,5
Итого ресурсов	2 041 673	2 370 268	2 685 622	131,5	31,5
Примечание: составлено автором на основании финансовой отчетности [2]					

Таблица 1 – Динамика ресурсной базы АО «ForteBank» за 2020-2022 годы

Как видно из данных таблицы 1, объем ресурсов банка увеличился на 31,5% и составил 2 685 622 млн. тенге. На рост преимущественно оказало влияние увеличение привлеченных ресурсов на 45%, в результате чего объем привлеченных ресурсов составил 2 011 734 млн. тенге на отчетную дату.

Заемные ресурсы уменьшились на 15,6% и составили 330 128 млн. тенге, за счет погашения некоторых обязательств.

Объем собственных ресурсов увеличился на 30,5% и составил 343 760 млн. тенге. На увеличение показателя повлияло получение нераспределенной прибыли в 2022 году.

Схематично динамику ресурсной базы представим на рисунке 2.

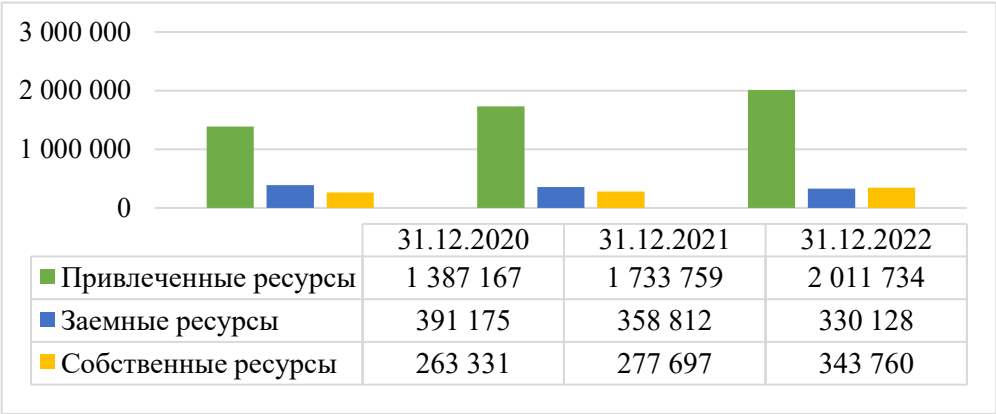


Рисунок 2 – Динамика ресурсной базы АО «ForteBank» за 2020-2022 годы
Примечание: составлено на основании финансовой отчетности

Как показано на рисунке 2, в составе ресурсной базы банка преимущественно преобладают привлеченные ресурсы. Величина заемных ресурсов снизилась в результате погашения некоторых обязательств. Объем собственных ресурсов увеличился за счет увеличения нераспределенной прибыли. Структура ресурсной базы представлена в таблице 2.

Наименование показателей	31.12.2020		31.12.2021		31.12.2022	
	млн. тенге	уд. вес, %	млн. тенге	уд. вес, %	млн. тенге	уд. вес, %
Привлеченные ресурсы	1 387 167	67,9	1 733 759	73,1	2 011 734	74,9
Заемные ресурсы	391 175	19,2	358 812	15,1	330 128	12,3
Собственные ресурсы	263 331	12,9	277 697	11,7	343 760	12,8
Итого ресурсов	2 041 673	100,0	2 370 268	100,0	2 685 622	100,0
Примечание: составлено автором на основании финансовой отчетности						

Таблица 2 – Структура ресурсной базы АО «ForteBank» за 2020-2022 годы

Как видно из данных таблицы 2, наибольшая доля в структуре средств приходится на привлеченные ресурсы. Доля привлеченных ресурсов увеличилась с 67,9% до 74,9%. Следующую крупную долю занимают собственные ресурсы. Доля данного показателя составила 12,8% на отчетную дату. Доля собственных средств в структуре ресурсов избыточна, что свидетельствует о необходимости привлечения большего объема ресурсов клиентов. Наименьшую же долю занимают заемные ресурсы. Доля заемных ресурсов уменьшилась с 19,2% до 12,3%.

Проведенные пассивных операций обеспечило банку получение чистой прибыли (таблица 3).

Наименование показателей	31.12.2020, млрд. тг	31.12.2021, млрд. тг	31.12.2022, млрд. тг	Темп роста, %	Темп прироста/ снижения, %
Чистый процентный доход	95,0	95,9	128,6	135,4	35,4
Непроцентные доходы	67,6	40,4	75,4	111,5	11,5
Непроцентные расходы	98,7	69,2	105,3	106,7	6,7
Чистая прибыль	53,0	64,1	98,1	185,1	85,1
Примечание: составлено на основании источника					

Таблица 3 – Динамика доходов и расходов АО «ForteBank» за 2020-2022 годы

Как видно из данных таблицы 3, в 2022 году чистая прибыль банка была увеличена на 85,1% и составила 98,1 млрд. тенге. На увеличение чистой прибыли повлиял рост чистого процентного дохода.

Повысить эффективность проведения пассивных операций возможно путем проведения следующих мероприятий:

- согласованность пассивов и активов банка по срокам и суммам;
- увеличение ресурсной базы преимущественно за счет долгосрочных вложений, а также предоставление более широкого спектра депозитных услуг;
- цифровизация деятельности банка, которая сделает проведение операций быстрее и доступнее;
- направленность проводимых операций на получение максимально возможной прибыли в будущем [3].

Таким образом, приведенные выше рекомендации позволят банку эффективно сформировать ресурсную базу, что в будущем поспособствует наращиванию объема активных операций, а значит и прибыли банка.

Список используемой литературы:

1. Чеботарева Г.С. Организация деятельности коммерческого банка. 2018. [Электронный ресурс] https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/58598/1/978-5-7996-2302-9_2018.pdf

2. Годовой отчет АО «ForteBank». 2022. [Электронный ресурс] https://kase.kz/files/emitters/ALB__/asbnp_2022_rus_4.pdf

3. Малахова Л.И. Анализ пассивных операций коммерческих банков в РФ и тенденции их развития // Инновационное развитие Российской экономики. 2017. – С. 216-219.

МЕМЛЕКЕТ ПЕН БИЗНЕС ҚАТЫНАСТАРЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

УЧЕТ, АУДИТ И ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

ACCOUNTING, AUDIT AND EVALUATION IN THE SYSTEM OF RELATIONS BETWEEN THE STATE AND BUSINESS

Смайлова Б.Д.
«Есеп және аудит» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшы: PhD докторы,
қауым. профессор ***Алтынбеков М.А***

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ЕСЕП АҚПАРАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа. *Мақалада халықаралық қаржылық есептілік стандарттарын қолдана отырып есеп ақпараттарын қалыптасу ерекшеліктері анықталған. Қазақстанда ХҚЕС енгізу барысында қол жеткізілген алғышарттар мен қажеттіліктер туралы айтылған.*

Қаржылық талдауда қолданылатын барлық ақпараттың әртүрлілігі басқару жүйесімен байланысына байланысты бірқатар белгілер (топтар) бойынша жіктеледі. Кіріс, шығыс, бастапқы және туынды ақпаратты анықтау ақпараттық базаны қалыптастырудың жалпы бағытын анықтауға мүмкіндік береді.

Кіріс ақпараты ондағы ақпараттың сипаты мен формасын байланысты ерекшеленеді. Осыған сүйене отырып кіріс ақпараты үш түрге бөлінеді: есеп ақпараты; есептен тыс ақпарат; сыртқы (салалық).

Есептік ақпараттың негізінде үш санаттың біріне жататын негізінен сандық сипаттағы деректер жатыр:

1) бухгалтерлік және салықтық есепке алу және есептілік деректерімен: бастапқы бухгалтерлік және салықтық құжаттама; қаржылық, басқарушылық және салықтық есепке алу жүйесінен түсетін деректермен; қаржылық, басқарушылық және салықтық есептілік нысандарына;

2) статистикалық есепке алу және есептілік деректері-фирмаішілік салыстырулар үшін қажетті жалпыланған статистикалық құпия мәліметтер;

3) жедел ішкі өндірістік есепке алу және есептілік деректері бойынша: өндірістік қорытындыларға, олардың орындалуы туралы есептермен бірге; өндірістік стандарттар мен нормаларға, сондай-ақ олардың негіздемесіне.

Көп жағдайда бухгалтерлік ақпарат экономикалық субъектінің өзі әзірлеген нысандар бойынша ұсынылады (аналитикалық, басқарушылық және салықтық есепке алу регистрлері және т.б.).

Есеп ақпаратын қалыптастыру процесі мыналарды қамтиды:

1) бастапқы құжаттар;

2) тіркелімдер және ішкі есептілік;

3) бухгалтерлік (қаржылық) есептілік.

Қаржылық ақпараттың сапалық сипаттамалары деп бухгалтерлік есепте қамтылған ұсынылған ақпараттың пайдалылығын анықтайтын қасиеттер түсініледі.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарында (ҚЕХС) төрт сапалық сипаттама бар:

1)қол жетімділік (түсініктілік);

2) салыстыру;

3) сәйкестілік;

4) сенімділік (сенімділік).

Бухгалтерлік (қаржылық) есептілікте ұсынылған ақпараттың негізгі қасиеттерінің бірі оның сыртқы және ішкі пайдаланушыларды түсіну үшін қол жетімділігі болып табылады. Пайдаланушылар қаржылық есептерді оқуға және күрделі мәселелерді білмеуден шығарып тастамай, түсінуге мүмкіндік беретін экономикалық білімге ие болуы керек.

Пайдаланушылар қаржылық жағдай мен одан әрі даму тенденциясын анықтау үшін есептілікті алдыңғы есепті кезеңдермен, сондай-ақ басқа компаниялармен салыстыра алуы керек. Бұл ақпараттың салыстырмалылығын көрсетеді.

Ақпараттың орындылығы пайдаланушылардың экономикалық шешімдеріне әсер етіп, оларға өткен, қазіргі және болашақ оқиғаларды бағалауға көмектеседі деп болжайды. Елеулі қателер мен бұрмалануларды қамтымайтын және пайдаланушылардың белгілі бір тобына бағдарланбайтын ақпарат сенімді болып саналады. Сенімді қаржылық ақпарат төрт қосымша сипаттама арқылы ашылады:

1) шынайы өкілдік. Баланстық есепте тану критерийлеріне сәйкес келетін компанияның міндеттемелері, активтері мен капиталы есепті күнге әкелетін шаруашылық операциялары шынайы көрсетілуі тиіс, яғни бухгалтерлік есепте көрсетілген барлық оқиғалар бастапқы құжаттармен расталуы тиіс;

2) мазмұнның формадан басым болуы. Ақпарат, ең алдымен, олардың заңды нысанын емес, экономикалық мәнін ескеруі керек;

3) ұқыптылық. Ақпарат активтер немесе кірістер асыра бағаланбайтындай және міндеттемелер немесе шығыстар төмендетілмейтіндей белгісіздік жағдайында талап етілетін есептеулерді жүргізуде белгілі бір дәрежеде сақтыққа ие. Жобаның техникалық экономикалық негіздемесін әзірлеу кезінде барлық қолайсыз әсерлер барынша ескерілуі тиіс, атап айтқанда: нарықтық бәсекелестік; күтпеген шығындар; шығарылатын өнімге (тауарларға, жұмыстарға немесе қызметтерге) бағаны төмендету қажеттілігі.

Жаңа жобаны болжамды пайданың үлкен қалдығы болған жағдайда ғана жүзеге асыруға болады;

4) есептіліктің толықтығы. Есептілікті пайдаланушылар тұрғысынан есепті кезеңдегі экономикалық қызметтің барлық маңызды фактілері есептілікте көрініс табуы керек.

Қазақстандық бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін жетілдіру процестері және олардың ҚЕХС пен жақындасуы шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелері туралы жақсы ақпарат қалыптастыруға бағытталған.

Активтердің негізгі топтарының болуын және олардың динамикасын сипаттау маңызды. Мұндай ақпаратты ұзақ мерзімді және ағымдағы активтер тұрғысынан берген жөн. Ашылуға жатады: кепілге салынған мүліктің құны мен түрлері; қаржылық салымдардың құнсыздануына арналған резерв, материалдық құндылықтардың құнын төмендетуге арналған резерв, күмәнді борыштар резерві туралы деректер. Дебиторлық және кредиторлық берешек ірі дебиторлар мен кредиторлардың тізбесі негізінде ашылады.

Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары барлық коммерциялық кәсіпорындардың жарияланған қаржылық есептілігіне қатысты қолданылады. Сонымен қатар, бұл стандарттарды коммерциялық емес ұйымдар, сондай-ақ мемлекеттік кәсіпорындар, ұйымдар мен мекемелер қолдана алады. ҚЕХС тұтынушылардың әртүрлі санаттарының ақпараттық сұраныстарын қанағаттандыратын жалпы мақсаттағы қаржылық есептілікті жасау кезінде қолданылады.

Қаржылық есептіліктің және басқарушылық есептің халықаралық стандарттары компания бизнесіне қатысушылардың оның жұмысының тиімділігіне деген сенімін арттырудың ажырамас бөлігі болып табылады.

Халықаралық экономикалық және қаржылық байланыстардың белсенді дамуы, несиелеу және инвестициялық қызмет бухгалтерлік есептің мазмұны мен әдістерін ХҚЕС-ке жақындатуға әкелді. Белгілі бір шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық есептілігінің Қазақстанда қабылданған бухгалтерлік есеп принциптеріне сәйкестігін ғана емес, сонымен бірге оның ҚЕХС-қа сәйкестік дәрежесін анықтауға тырысу үшін, ең алдымен, осы есептілікке талдау жасау керек, яғни ұсынылған есептілік туралы пікір қалыптастыру үшін жеткілікті ақпарат жинау.

Бухгалтерлік есеп пен есептілікті дамыту экономикалық жағдайдағы барлық өзгерістерді ескеріп, қаржы-шаруашылық қызметтің сипаты мен даму деңгейіне жауап беруі керек. Бухгалтерлік есеп пен есептілікті түрлендіру процесі уақтылы және өзекті болуы керек. Сонымен қатар, егер бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі өзгерістер экономикалық механизмдегі өзгерістерді ескерусіз орын алса, бұл экономикадағы қаржылық ақпарат сапасының төмендеуіне, ҚЕХС беделін түсіруге әкелуі мүмкін.

Сонымен қатар, ХҚЕС-ке көшу ақпаратты жинау мен өңдеудің жаңа әдістері мен процедураларын іс жүзінде жүзеге асыру үшін уақытты қажет етеді. Бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі өзгерістер, атап айтқанда ХҚЕС-ке көшу кәсіби және басқа да мүдделі жұртшылықтың, сондай-ақ мемлекеттік билік органдарының мүмкіндіктерін, қажеттіліктері мен дайындығын ескере отырып, біртіндеп жүргізілуі керек.

Бухгалтерлік есеп пен есептіліктің қалыптасқан жүйесі онда қалыптасқан ақпараттың тиісті сапасы мен сенімділігін толық көлемде қамтамасыз етпейді, сондай-ақ осы ақпаратты пайдалану мүмкіндіктерін айтарлықтай шектейді. ҚЕХС-тың негізгі мақсаты-инвесторларға бизнестің жағдайын дұрыс бағалау және сенімді болжамдар жасау үшін қажет компанияның жағдайы туралы барынша сенімді ақпарат алу.

ҚЕХС қолданудың тағы бір артықшылығы алынған ақпаратты басқару мақсаттары үшін пайдалану. Басқарушылық есеп қалай ұйымдастырылуы керек деген мәселені қарастырған кезде оны ХҚЕС қағидаттары негізінде құру туралы шешім жиі қабылданады.

ҚЕХС бойынша қаржылық есептілік ұйымды тиімдірек басқару үшін қажет. Қазақстанның жетекші компанияларының көпшілігінде басқарушылық есеп жүйелерінің қалыптасуы ХҚЕС қағидаттарына сәйкес жүреді. ХҚЕС-ті басқару есебі стандарттары ретінде пайдалану көптеген компаниялар үшін ең негізделген шешім болып табылады. Көптеген экономикалық операцияларды есепке алу принциптері мен ережелерін қайта құрудың қажеті жоқ, өйткені ХҚЕС және оларды түсіндіру реттеу мен есепке алу мәселесін жеңілдетеді. ҚЕХС бойынша жасалған есептілік мүдделі пайдаланушыларға компания менеджменті жұмысының сапасын бағалауға және экономикалық негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.:Омега-Л, 2013. – 180 с.

2. Карагод В.С., Трофимова Л.Б. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2011. – 259 с.

3. Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С., Аленова Б.Л., Аханова Н.Е. Қаржылық есеп: оқу құралы. – Алматы: Экономика,2016. – 261 б.

4. Байдаков А.К., Спатаева С.Б. Токенова С.М. Қаржылық есептіліктінің халықаралық стандарттарына сәйкес қаржылық еспеп, оқу құралы- Астана: 2019.-92 б.

Коптлеуова Д.С.,
Студентка 3 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Тусибаева Г.С****., PhD, и.о профессоар*,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИНТЕГРАЦИЯ ЦИФРОВОГО АУДИТА В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Аннотация

Данная научная статья рассматривает важность интеграции цифрового аудита в современные бизнес-процессы. Освещены ключевые элементы цифрового аудита, такие как аудит веб-сайта, аудит клиентского опыта, аудит социальных сетей и аудит пользовательского интерфейса. В статье представлены методы и приемы проведения цифрового аудита, а также приведены конкретные примеры его реализации в различных организациях. Представленный материал демонстрирует значимость цифрового аудита для повышения эффективности бизнес-процессов и улучшения пользовательского опыта.

В развитии отечественного бизнеса и его приспособлении к электронной трансформации все больше компаний осознают важность цифрового присутствия для укрепления своего бренда, так как потребители все больше времени проводят в онлайн режиме и становится критически важно адаптироваться к их предпочтениям и требованиям. Это требует проведения цифрового аудита для оценки эффективности использования данных, обеспечения безопасности информации, соответствия законодательству о защите данных и выявления потенциальных уязвимостей в цифровых системах.

Цифровой аудит представляет собой детальное аналитическое исследование вашего бренда, направленное на выявление успешных и неэффективных стратегий [1]. Созданный отчет предоставляет рекомендации по оптимизации цифровых методов с целью достижения бизнес-задач и максимизации результатов. В ходе цифрового аудита осуществляется всесторонняя проверка стратегий, результатов и методов вашего бренда, направленная на оценку его онлайн-присутствия и эффективности действий в цифровой среде.

Элементы цифрового аудита:

- аудит клиентского опыта;
-аудит социальных сетей;
- аудит веб-сайта;
- аудит пользовательского интерфейса.

Аудит клиентского опыта – это основательное исследование взаимодействия клиента с вашей компанией. Сначала оно фиксирует действия пользователя для достижения желаемого результата, затем выявляются проблемы, с которыми сталкиваются клиенты. В конечном итоге, это анализ человеческого поведения в цифровой среде [2].

О важности хорошего обслуживания говорят и результаты исследований от American Management Association: 65% оборота компании (в среднем) обеспечивают постоянные клиенты, которые возвращаются, потому что им нравится обслуживание; 1% недовольных клиентов расскажет о своем негативном опыте в среднем 10-16 людям; 47% покупателей в мире перестают взаимодействовать с компаниями из-за некачественного сервиса или службы поддержки. Цифровой аудит, в свою очередь, оценивает эффективность цифровых каналов взаимодействия с клиентами.

По данным исследования журнала “E-PEPPER” во время аудита клиентского опыта ритейлерской организации было выявлено, что из-за отсутствия базы знаний сотрудники не могли предоставить полную информацию о товаре. Это вызывало задержки, увеличивало продолжительность разговоров и создавало очередь ожидающих ответа, что приводило к потере клиентов, и доля пропущенных звонков в пиковые часы достигала 30%. Спустя 3 месяца после проведение аудита первичные продажи сети увеличились на 25%, средний чек - на 18%, возвращаемость клиентов - на 14%. При этом количество возвратов товара сократилось на 7%. Суммарно это привело к росту прибыли на 40%.

Аудит веб-сайта компании – это документирование и оценка вашего сайта, которое помогает бренду определить насколько эффективно, качественно и удобно использование веб-сайта компании. Как легко его находят поисковые системы и обычные пользователи. Чем более заметен сайт в поисковых системах, тем лучше его трафик и тем больше людей его увидят.

Способы проведения аудита веб-сайта:

-оценка производительности сайта и скорости страницы;

-проверка SEO оптимизации на странице;

-понимание качества контента и пробелов;

-выявление технических неполадок;

-мониторинг доступности сайта.

SEO-аудит — это проверка сайта на соответствие требованиям поисковых систем. Он должен устранить препятствия, которые мешают ресурсу продвигаться в поиске, и показать направления для дальнейшего роста его популярности.

После анализа у вас на руках будут списки ошибок и задач. Разобравшись с ними, вы улучшите позиции сайта в поисковиках. Любой сайт, если он развивается, будет меняться. Поэтому SEO-аудит нужно проводить регулярно. Это проверка здоровья ресурса и профилактика возможных проблем. Она особенно нужна коммерческим проектам, ведь для них сайт — важный источник клиентов и продаж.

Аудит социальных сетей — процесс оценки общей эффективности «присутствия» компании в социальных сетях. Он поможет бренду выявить и устранить слабые места аккаунтов, оптимизировать рекламные кампании и достичь максимальной отдачи от целевой аудитории — увеличения активности, а иногда и продаж [3].

Основными показателями аудита социальных сетей являются: целевая аудитория, вовлеченность пользователей, а также визуальный и текстовой контент. Пример выгруженного отчета из соцсети Instagram рекламного агенства «Wunder Digital», где отображается место жительства пользователей аккаунта.

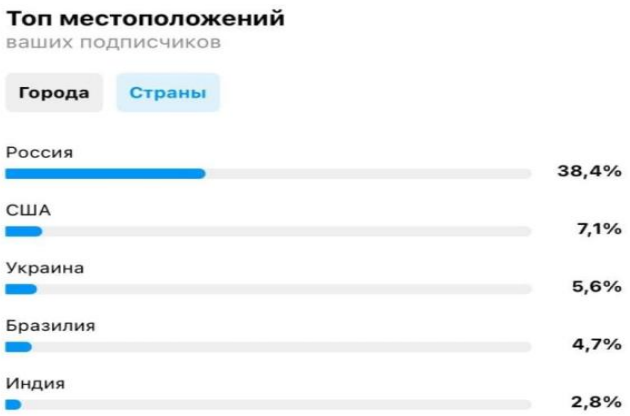


Рисунок 1- Место жительства пользователей аккаунта

Из отчета видно, что компания интересна пользователям двух стран: России и США. Эта информация поможет скорректировать контент-план, если до этого коммуникация велась с аудиторией только одной страны.

Вовлеченность пользователей показывает, насколько контент аккаунта совпадает с интересами клиентов.

Рассчитать вовлеченность можно с помощью показателя Engagement Rate, или коэффициента вовлеченности — степени «отдачи» от каждого поста компании в пересчёте на общее количество подписчиков или за определенное время.

Однако ER не отображает реальную картину вовлеченности аудитории, если пост прочитали не все 100% подписчиков, поэтому более целесообразно определять вовлеченность по метрике ERR — ER поделенный на охват поста.

Средний ERR показывает процент людей, которые проявили интерес к публикациям страницы в общем, а итоговый — процент людей, которые проявили активность — лайкнули, прокомментировали и репостнули запись. Такая статистика позволяет определять реальные интересы аудитории аккаунта, тренды и наиболее «живые» рубрики.

Аудит пользовательского интерфейса – это исследования, с которыми можно определить проблемные места в дизайне и интерфейсе сайта, мобильного приложения и социальных сетей.

Эксперты пользуются разными инструментами: аналитикой, анализом поведения юзеров или кастдевами.

4 этапа проведения аудита пользовательского интерфейса [4]:

1. подготовка;
2. анализ метрик;
3. формулирование гипотез;
4. составление рекомендаций.

В результате аудита выявляются проблемы и список рекомендаций, как их убрать, например, избыток и хаотичность размещения информации могут привести к тому, что читателю будет проще закрыть страницу, чем искать на ней нужную информацию. Однако не существует единого стандарта оформления страниц бренда, и оценивать аккаунт нужно в соответствии с контекстом, исходя из целей бизнеса и особенностей сферы.

Диджитал агентство «Promodo», помогающее развивать бизнес клиента посредством сети Интернет, путем привлечения целевой аудитории, повышения её лояльности и укрепления бренда клиента, при помощи аудита веб-сайта и аудита пользовательского интерфейса (UX). Компания базируется в таких странах как Казахстан(Алматы), Украина, США и Эстония.

Казахстанский магазин бытовой техники и электроники Technodom воспользовался услугами данной компании, заказав:

- аудит SEO-оптимизации, веб-аналитику
- аудит социальных сетей (VK, Facebook)
- прочие маркетинговые услуги

По результатам данного цифрового аудита общее количество транзакций увеличилось на 14%, а продажи на 150%.

В заключение, все элементы цифрового аудита тесно связаны между собой. обладая значительной перспективой в контексте улучшения эффективности маркетинга и повышения онлайн-присутствия компании. Цифровой аудит помогает выявить слабые места в стратегиях социальных сетей и веб-сайта, предоставляя ценную информацию для оптимизации контента, улучшения пользовательского опыта и повышения конверсии. Также он позволяет отслеживать тренды в поведении потребителей и конкурентную активность, что помогает компании оставаться конкурентоспособной в быстро меняющейся цифровой среде.

Список использованных источников:

1 Цифровизация аудита. Анализ информационных систем// https://dzen.ru/a/XWdlOeTznwCtw62i

2 Цифровая трансформация аудита// https://www.ey.com/ru_ru/digital-audit/audit-digitization-transformative-age

3 Влияние цифровизации на развитие аудита// https://apni.ru/article

4 Цифровизация и ее значение при формировании аудиторских процедур// https://naukaru.ru/ru/nauka/article/51683/view

Вайскар Д.О.,
студент 3 курса ОП «Учёт и аудит»
Научный руководитель: ***Тусибаева Г.С.,*** *Ph.D, и.о.профессора*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА АУДИТА И СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЕАЭС

Аннотация

В данной статье рассматривается состояние отечественного рынка аудиторских услуг, а также вопросы построения единого рынка аудиторских услуг на территории ЕАЭС. Раскрыты актуальные проблемы создания единого рынка аудиторских услуг в странах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), уделено внимание конкуренции в сфере услуг аудита в связи с предстоящими изменениями.

В Казахстане, как и во всём мире, аудиторские услуги играют важную роль в развитии современной экономики и повышают инвестиционную привлекательность за счёт открытости и объективности отчётности компаний. Аудиторский рынок в Казахстане — важный сегмент финансового сектора и всей экономики, играющий ключевую роль в обеспечении прозрачности, надёжности и стабильности финансовой системы, что напрямую сказывается на инвестиционной привлекательности компаний РК и республики в целом [1]. В условиях быстро меняющейся экономической среды и стремления к интеграции в мировое сообщество развитие аудиторской отрасли приобретает особую актуальность. В Казахстане функционируют 3 следующие субъекты рынка аудиторских услуг:

1) четыре международных компаний, так называемая «Большая четверка»: PriceWaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte & Touch, Ernst & Young;

2) крупные отечественные аудиторские организации с достаточным опытом работы и небольшие организации, состоящие из 2-3 сотрудников;

3) профессиональные аудиторские организации и Профессиональный Совет по аудиторской деятельности.

По состоянию на 14 сентября 2023 года в Казахстане числится 417 аудиторских организаций осуществляющих аудиторскую деятельность, если рассматривать разрез по городам, то ситуация выглядит следующим образом (рисунок 1).

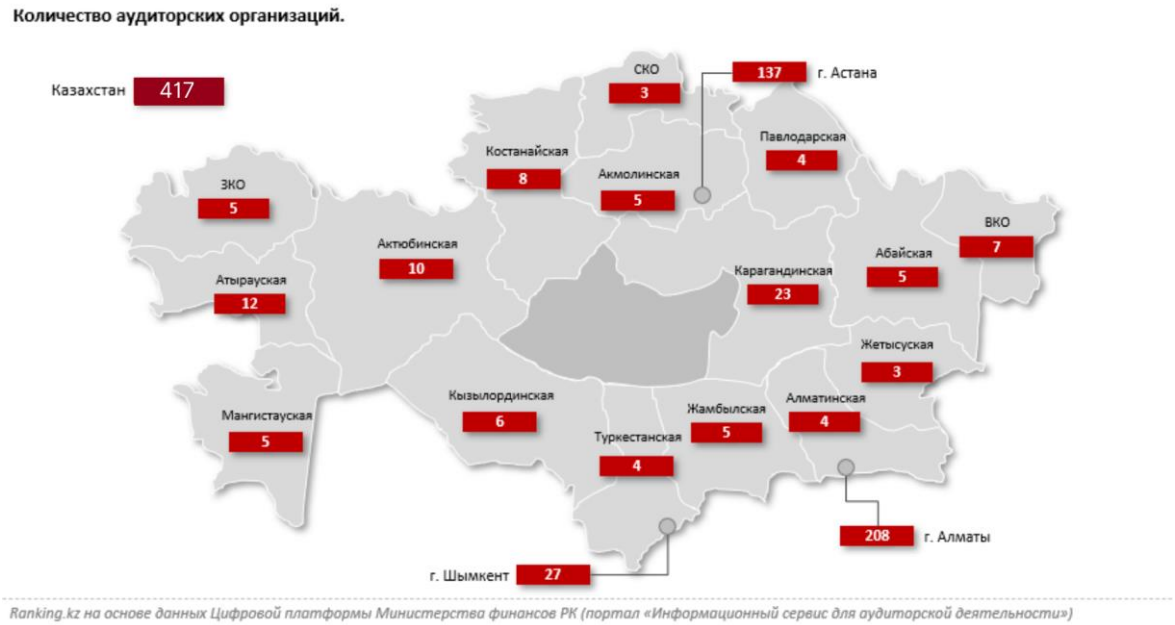


Рисунок 1- Количество аудиторских организаций в РК

В Казахстане зарегистрировано 7 профессиональных организаций, в которых как уже говорилось числится 417 аудиторских организаций. Распределение в разрезе ПАО выглядит следующим образом [1]:

Палата аудиторов Республики Казахстан - 56 организаций;

Коллегия аудиторов -84 организаций;

Союз аудиторов Казахстана - 96 организаций;

Институт аудиторских организаций и аудиторов Казахстана - 69 организаций;

Лига аудиторов - 47 организаций;

Ассоциация аудиторских организаций и аудиторов Казахстана - 45 организаций;

Содружество аудиторов Республики Казахстан - 20 организаций.

Существуют разные варианты того, как определить качественную и надёжную аудиторскую организацию. Основной критерий: наличие фирмы в перечне аудиторских организаций, признаваемых Казахстанской фондовой биржей KASE. По последним данным, в перечень включены лишь 24 аудиторские организации, это всего 5% от общего количества аудиторских фирм в стране. В перечень аудиторских организаций, признаваемых KASE, включаются только те, которые соответствуют квалификационным требованиям. Перечень организаций состоит из двух уровней.

В 1 уровень входят 13 аудиторских организаций: ТОО «Международная аудиторская компания «Russell Bedford A+ Partners», ТОО «КПМГ Аудит», ТОО «ПрайсуотерхаусКуперс», ТОО «Эрнст энд Янг», ТОО «Делойт», ТОО «Almir Consulting», ТОО «Независимая аудиторская компания „Центраудит-Казахстан“», ТОО «Grant Thornton», ТОО «Moore Kazakhstan», ТОО «Crowe Audit KZ», ТОО «RSM Qazaqstan», ТОО «Независимая аудиторская компания „Concord“» и ТОО «SFAI Kazakhstan».

Во 2 уровень входят 11 аудиторских организаций: ТОО «Фирма КоктемАудит», ТОО «МинТакс Аудит», ТОО «Казахстанаудит», ТОО «Аудиторская компания Соломон», ТОО «Аудиторская компания ТрастФинАудит», ТОО «B2B Kazakhstan», ТОО «Finex-Standart», ТОО «FinExpertiza Kazakhstan», ТОО «Baker Tilly Qazaqstan Audit», ТОО «Алма Аудит» и ТОО «BDO Qazaqstan».

Не смотря на данный перечень рынок аудиторских услуг в Казахстане из года в год развивается динамичными темпами. По данным Палаты аудиторов Республики Казахстан, объем рынка аудиторских услуг в 2023 году составил 123,5 млрд тенге, из которых 56% рынка занимают 6 крупнейших аудиторских компаний: ТОО «КПМГ Аудит», ТОО «Делойт», ТОО «Эрнст энд Янг», ТОО «ПрайсвотерхаусКуперс», ТОО «BDO Kazakhstan», ТОО «Grant Thornton LLP».

Рисунок 2- Объем услуг аудиторских организаций

Хотелось бы отдельно поговорить о том, что отечественные аудиторы в скором времени смогут беспрепятственно работать в любой стране ЕАЭС, причем Казахстан расположился на втором месте после России по количеству аудиторских организаций. 19 апреля 2022 г. принято Соглашение об осуществлении аудиторской деятельности в рамках ЕАЭС (г. Москва) [2]. Соглашение вступило в силу 26 мая 2023 года после ратификации всеми странами-участницами: Беларусь: 20 сентября 2022 года; Армения: 16 ноября 2022 года; Кыргызстан: 11 января 2023 года; Казахстан: 4 октября 2023 года; Россия: 26 апреля 2023 года. После вступления соглашения в силу страны участники начали подготовку законодательной базы. В Казахстане был принят Закон РК «О ратификации Соглашения об осуществлении аудиторской деятельности в рамках Евразийского экономического союза» от 27 ноября 2023 года, № 41-VIII ЗРК.

Данное соглашение создает единый рынок аудиторских услуг в ЕАЭС, что означает что аудиторские организации из любой страны ЕАЭС могут беспрепятственно работать на территории всего Союза. Аудиторские заключения, выданные в одной стране ЕАЭС, будут признаваться на всей территории Союза [3]. Будут приняты единые требования к аудиторской деятельности, аудиторским организациям и аудиторам. В условиях ЕАЭС казахстанский рынок аудиторских услуг является более чем конкурентоспособным. Рынок в РК представлен 417 аудиторскими организациями. Численность аудиторов в стране составляет 1,5 тыс. человек. Тем временем в России на конец 2022 года числилось 2,7 тыс. субъектов, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности, при этом в конце 2020-го их количество составляло 4,2 тыс. Численность аудиторов - 16,4 тыс. человек. В Беларуси, по данным Министерства финансов, на конец 2022 года насчитывалось 67 аудиторских организаций (на 4 меньше, чем годом ранее). Число аудиторов - индивидуальных предпринимателей уменьшилось с 286 до 262, а аттестованных аудиторов - с 1321 до 1224 (на 7,3%).

Создание единого рынка – долгосрочный процесс, требующий совместных усилий всех стран ЕАЭС. На сегодняшний день происходят решение следующих проблем: различия в законодательстве стран ЕАЭС, отсутствие единой системы регулирования аудиторской деятельности, недостаточная развитость инфраструктуры, недостаточная квалификация кадров [4]. В заключение хотелось бы отметить что рынок

аудита в Казахстане и ЕАЭС находится в стадии активного развития и модернизации, что открывает новые возможности для аудиторских организаций и способствует созданию благоприятной инвестиционной среды. Отдельно хотелось бы отметить что рынку аудиторских услуг в ЕАЭС и в частности, в Казахстане прогнозируют большой рост, больше чем мировому рынку. Тем не менее Страны ЕАЭС не поспевают за развитием ИИ и интеграцией его в рабочее пространство, что не скажешь о мировой практики

Список использованных источников:

1 Аудиторский рынок Казахстана на подъёме: обзор ситуации// https://ranking.kz/reviews/banking-and-finance/auditorskiy-rynok-kazahstana-na-podyome-obzor-situatsii.html

2 Серов Н. Ю. Вопросы конкуренции в рамках создания единого рынка аудиторских услуг в ЕАЭС / Н. Ю. Серов. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2020. - № 30 (320). - С. 121-124. - URL: https://moluch.ru/archive/320/72804

3 Формирование единых рынков услуг ЕАЭС в области аудита, составления отчетности и бухгалтерского учета// https://eec.eaeunion.org/comission/department

4 О ратификации Соглашения об осуществлении аудиторской деятельности в рамках Евразийского экономического союза// https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2300000041

Клейн П.С.,
студентка 2 курса специальности «Учёт и Аудит»
Научный руководитель: **Замбинова З.Б**., д.э.н., профессор,
Учреждение «Esil University», г. Астана

АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БУХГАЛТЕРИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА

Аннотация

Данная статья представляет собой исследование влияния автоматизации и искусственного интеллекта (ИИ) на современную бухгалтерскую практику и профессиональное сообщество. Рассматриваются как перспективы, так и риски, связанные с внедрением данных технологий. В заключении статьи подчеркивается необходимость активной адаптации к новым технологиям и сотрудничества с экспертами в области ИИ, чтобы эффективно использовать возможности, предоставляемые автоматизацией и искусственным интеллектом в бухгалтерии.

Ключевые слова: *автоматизация, искусственный интеллект, бухгалтерия, профессиональное сообщество, перспективы, риски, производительность, эффективность, рабочие места, конфиденциальность данных, рекомендации, адаптация, технологии, исследования, практические примеры.*

Введение. Современный мир бухгалтерии стал свидетелем значительных изменений в результате внедрения автоматизации и искусственного интеллекта (ИИ). С развитием технологий появились новые возможности автоматизации рутинных задач и анализа больших объемов данных. Это создает как новые перспективы, так и риски для профессионального сообщества бухгалтеров. Цель данной статьи: рассмотреть влияние автоматизации и искусственного интеллекта на бухгалтерию, выявить перспективы и риски, а также предложить рекомендации для профессионального сообщества.

Перспективы.

1. Повышение производительности.

Автоматизация процессов бухгалтерии позволяет значительно увеличить производительность труда. Роботизированные системы могут выполнять рутинные задачи, такие как учет транзакций и составление финансовых отчетов, с высокой скоростью и точностью. Это освобождает время бухгалтеров для более стратегических задач, таких как анализ данных и разработка стратегий управления.

2. Улучшенная точность.

Использование искусственного интеллекта в анализе финансовых данных повышает точность бухгалтерской отчетности. Алгоритмы машинного обучения могут обнаруживать аномалии и ошибки в

данных, что помогает предотвращать финансовые риски и обеспечивать соблюдение требований регулирующих органов.

3. Улучшенная аналитика.

Системы искусственного интеллекта способны анализировать большие объемы финансовых данных и выявлять скрытые закономерности. Это помогает бухгалтерам делать более обоснованные решения на основе данных и разрабатывать эффективные стратегии управления.

Риски.

1. Потеря рабочих мест.

Внедрение автоматизации и искусственного интеллекта может привести к уменьшению спроса на традиционные бухгалтерские услуги и, как следствие, к потере рабочих мест для профессиональных бухгалтеров.

2. Конфиденциальность данных.

Использование ИИ в бухгалтерии влечет за собой риски в области конфиденциальности данных. Необходимы строгие меры безопасности, чтобы защитить чувствительную финансовую информацию от несанкционированного доступа и взломов.

3. Недостаток экспертизы.

Хотя системы искусственного интеллекта могут выполнять многие задачи бухгалтерии, они не всегда способны адаптироваться к сложным сценариям или принимать стратегические решения, требующие человеческой экспертизы.

Рекомендации для профессионального сообщества.

1. Обучение и развитие навыков.

В условиях быстрого развития технологий бухгалтерам необходимо постоянно обновлять свои знания и навыки. Профессиональные организации и учебные заведения должны предоставлять обучение по использованию новых технологий, а также по развитию навыков анализа данных и принятия решений на их основе. Это поможет бухгалтерам успешно адаптироваться к изменяющейся среде и оставаться конкурентоспособными на рынке труда.

2. Стратегическое партнерство.

Бухгалтерам следует развивать стратегические партнерства с поставщиками технологий и консультационными фирмами, специализирующимися на автоматизации и искусственном интеллекте. Это позволит им быть в курсе последних технологических разработок и получать экспертную поддержку во внедрении новых систем и решений.

3. Этические вопросы.

С развитием автоматизации и искусственного интеллекта возникают новые этические вопросы, связанные с обработкой и использованием данных. Бухгалтеры должны быть осведомлены о них и строго соблюдать правила конфиденциальности и защиты данных своих клиентов. Это позволит предотвратить потенциальные риски для конфиденциальности и безопасности информации.

Исследования и практические примеры.

Важно продолжать исследования в области автоматизации и искусственного интеллекта в бухгалтерии, чтобы лучше понимать их влияние на профессиональное сообщество. Практические примеры успешного внедрения автоматизированных систем и использования искусственного интеллекта могут служить образцом для других организаций и помогать оптимизировать бухгалтерские процессы.

Разработка законодательства и нормативных актов.

С учетом быстрого развития автоматизации и искусственного интеллекта в бухгалтерии важно разработать соответствующее законодательство и нормативные акты. Это поможет обеспечить защиту прав и интересов как бухгалтеров, так и клиентов, а также установить стандарты безопасности и конфиденциальности данных. Регулирующие органы должны внимательно отслеживать развитие технологий и обеспечивать их соответствие действующим законодательным требованиям.

Исследования и инновации.

Исследования и инновации играют ключевую роль в развитии автоматизации и искусственного интеллекта в бухгалтерии. Они помогают выявить новые технологические возможности и разработать инновационные подходы к решению бухгалтерских задач. Профессиональные организации и академические учреждения должны активно поддерживать исследования в этой области и содействовать внедрению новых технологий в практику.

Управление изменениями.

Одним из ключевых аспектов успешной адаптации к автоматизации и искусственному интеллекту в бухгалтерии является управление изменениями. Лидеры в области бухгалтерии должны активно участвовать в процессе изменений, обеспечивая поддержку сотрудникам и создавая благоприятную среду для внедрения новых технологий и процессов. Обучение и развитие персонала, коммуникация и мотивация играют важную роль в успешной реализации изменений.

Глобальные тренды и перспективы.

На фоне быстрого развития технологий автоматизации и искусственного интеллекта в бухгалтерии можно выделить несколько глобальных трендов и перспектив. К ним относятся увеличение объемов данных и их

анализ, развитие облачных технологий и снижение стоимости внедрения автоматизированных систем, а также улучшение качества бухгалтерской отчетности и ускорение процессов принятия решений.

Развитие компетенций и профессионального роста.

С учетом изменяющихся требований и возможностей в области бухгалтерии необходимо активно развивать свои компетенции и стремиться к профессиональному росту. Это включает в себя не только изучение новых технологий и методов работы, но и развитие soft skills, таких как коммуникация, управление временем и адаптивность к изменениям.

Заключительные рекомендации.

В завершение статьи хотелось бы выделить несколько заключительных рекомендаций для профессионального сообщества бухгалтеров:

Следите за последними технологическими трендами и инновациями в области бухгалтерии. Будьте готовы к постоянному обучению и адаптации к изменениям;

Развивайте свои soft skills, такие как коммуникация, руководство и управление временем. Эти навыки становятся все более важными в современной бухгалтерии;

Внедряйте новые технологии и системы с осторожностью и вниманием к потенциальным рискам. Помните о важности защиты данных и конфиденциальности информации;

Сотрудничайте с экспертами в области технологий и законодательства, чтобы получать экспертную поддержку и консультации по вопросам автоматизации и искусственного интеллекта.

Заключение.

Автоматизация и искусственный интеллект представляют собой как возможности, так и вызовы для профессионального сообщества бухгалтеров. Эффективное использование новых технологий может повысить производительность и качество бухгалтерской работы, однако необходимо учитывать и риски, связанные с потенциальной потерей рабочих мест, конфиденциальностью данных и недостатком человеческой экспертизы. Профессиональное сообщество должно активно адаптироваться к изменяющейся среде, развивать новые навыки и компетенции, а также сотрудничать с экспертами в области технологий и законодательства, чтобы успешно справляться с вызовами, которые представляют собой автоматизация и искусственный интеллект.

Список использованных источников:

1. Рассел С.Дж. и Норвиг П. (2010). Искусственный интеллект: современный подход. Прентис Холл Пресс;
2. Вайнер Дж., Галлахер Дж. и Стоддард Д. (2018). Искусственный интеллект в бухгалтерском учете: исследование. Журнал новых технологий в бухгалтерском учете, 15 (2), 141–152;
3. Халдар С. и Дей П.К. (2021). Искусственный интеллект (ИИ) в бухгалтерском учете: обзор литературы. SN Бизнес и экономика, 1-18;
4. Бхаттачарья А. и Шарма А. (2020). Влияние искусственного интеллекта на бухгалтерский учет и аудит: обзор. Журнал достижений в области управленческих исследований.
5. Хоган, СЕ, и Уилкинс, MS (2018). Будущее бухгалтерского учета: подготовка к эпохе, в которой доминирует искусственный интеллект. Журнал бухгалтерского учета.
6. Сингх М. и Патель Х. (2019). Искусственный интеллект в бухгалтерском учете и аудите: Обзор. Журнал бухгалтерского учета, аудита и финансов.
7. Бано С., Зеб А., Шаббир Дж. и Асим М. (2020). Проблемы и риски искусственного интеллекта в бухгалтерском учете и финансах. Журнал исследований в области финансов и бухгалтерского учета, 2 (2), 12–23.

Тибилова Т.С.
Студентка 2 курса специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Муканова М.А**., старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г.Астана

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация

Данная статья посвящена применению облачных технологий в бухгалтерии. В ходе исследования изучены отличительные особенности бухгалтерского учета информации в «облаке», были проанализированы положительные и отрицательные стороны новой облачной формы организации учетного процесса. Также сделать выводы о нужности использования облачных технологий в бухгалтерском учете.

В современном мире инновационные технологии проникают во все сферы жизни общества. Развитие информационных технологий вызвало определенные изменения и в бухгалтерском учете. Одним из последних новшеств в области бухгалтерского учета является применение облачных технологий. Облачные технологии – хранение и обработка информации на серверах в сети Интернет. Данные хранятся и обрабатываются в так называемом облаке, которое представляет собой, с точки зрения клиента, один большой виртуальный сервер. Эти технологии позволяют предоставлять пользователям как Интернет-сервис бухгалтерские, управленческие системы, корпоративную электронную почту, документооборот .

С развитием технологий облачных вычислений, все больше организаций переходят на облачные решения, включая бухгалтерский учет. Облачные технологии предоставляют возможности для более эффективной и экономичной работы с данными, однако существуют и вызовы, связанные с безопасностью и конфиденциальностью информации. В данной статье мы рассмотрим преимущества и вызовы применения облачных технологий в бухгалтерском учете и предоставим рекомендации по обеспечению безопасности .

Облачная бухгалтерия – сервис, который возник в 2010 –2011 гг., но ему уже удалось завоевать признание многих предпринимателей во всем мире. Суть данной технологии заключается в том, что владельцу бизнеса, бухгалтеру, работающему на предприятии или в сторонней организации предоставляется за определенную плату доступ к программе в Интернете, с помощью которой можно с наименьшими трудовыми затратами обеспечить реализацию всех традиционных бухгалтерских процессов . Облачная бухгалтерия позволяет решить широкий круг задач: формировать первичную учетную документацию; производить расчет налогов и взносов на обязательное страхование; оформлять в электронном виде бухгалтерскую, налоговую и статистическую отчетность и т.п. Таким образом, облачная бухгалтерия применяется для выполнения всех традиционных бухгалтерских процессов.

Облачные технологии в бухгалтерском учете обладают рядом преимуществ, включая:

1. Экономия затрат

Использование облачных технологий позволяет существенно сократить затраты на оборудование и инфраструктуру, а также на обслуживание и поддержку системы. Вместо того чтобы инвестировать в собственный сервер и программное обеспечение, организации могут использовать услуги облачных провайдеров, которые обеспечивают хранение и обработку данных, а также обновление и поддержку системы.

2. Доступность и гибкость

Облачные технологии позволяют пользователю получать доступ к данным и приложениям из любого места и с любого устройства, подключенного к интернету. Это особенно полезно для организаций с филиалами или удаленными сотрудниками. Кроме того, облачные технологии обычно предоставляют гибкие условия подписки и масштабирования, что позволяет пользователям выбирать только те услуги, которые им нужны, и увеличивать их объем при необходимости.

3. Быстрота и эффективность

Облачные технологии обеспечивают быстрый доступ к данным и приложениям, а также их обработку и передачу. Это позволяет ускорить процессы бухгалтерского учета и увеличить производительность сотрудников. Кроме того, облачные технологии позволяют автоматизировать многие процессы, такие как сбор и анализ данных, что дополнительно повышает эффективность работы.

4. Экономическая эффективность

Использование облачных технологий может значительно сократить затраты на аппаратное и программное обеспечение, а также на ИТ-инфраструктуру в целом.

5. Улучшение безопасности данных

Облачные поставщики технологий предоставляют высокий уровень защиты данных, включая резервное копирование, шифрование и многопользовательский доступ с различными уровнями разрешений.

6. **Автоматизация бухгалтерского учета**

Облачные технологии позволяют автоматизировать многие процессы бухгалтерского учета, включая выставление счетов, управление платежами и финансовые отчеты.

7. **Легкость внедрения**

Многие облачные решения предлагают готовые шаблоны и интеграцию с другими приложениями, что позволяет легко внедрить и использовать новые технологии.

Несмотря на множество плюсов, облачные технологии, к сожалению, обладают и минусами. К ним относятся: — возможность сбоев в системе, ошибок и потери доступа к данным; — риск, связанный с передачей конфиденциальных данных компании в сетевой доступ; — проблема выбора надежного провайдера .

Вместе с преимуществами, применение облачных технологий в бухгалтерском учете также сталкивается с определенными проблемами и вызовами. Часть из них указаны ниже:

1. **Низкая степень контроля над данными**: когда компания использует облачные сервисы для хранения данных, она должна полностью доверять облачному провайдеру в управлении этими данными. Если провайдер не сможет обеспечить достаточный уровень безопасности, компания может потерять важные данные и столкнуться с финансовыми потерями.
2. **Сложности с совместимостью**: интеграция облачных технологий с существующей инфраструктурой компании может быть сложной и требовать значительных затрат на техническое обеспечение и персонал.
3. **Ограничения в доступе к данным**: иногда облачные провайдеры могут ограничивать доступ к данным компаний, что может привести к проблемам с анализом данных и принятием решений.
4. **Риски безопасности**: хранение данных в облаке может представлять риски безопасности, такие как хакерские атаки, киберпреступления и утечки данных. Эти риски могут быть еще больше, если провайдер не обеспечивает достаточную защиту данных.
5. **Недостаточная пропускная способность сети**: использование облачных технологий требует быстрого и стабильного доступа к сети. Если компания не может обеспечить достаточную пропускную способность сети, это может привести к задержкам в работе и проблемам с производительностью.
6. **Проблемы с доступностью**: если облачный провайдер не обеспечивает высокую доступность, это может привести к перерывам в работе, что может негативно сказаться на бизнесе компании.

На базе облака предоставляют три вида услуг. 1. Инфраструктура как услуга (IaaS) – предоставление компьютерной инфраструктуры как услуги. Суть его заключается в аренде виртуального компьютера, но он ничем не отличается от реального – можно установить любое программное обеспечение. 2. Платформа как услуга (PaaS) – это предоставление платформы для разработки, развертывания и поддержки веб-приложений. Здесь также арендуется виртуальный компьютер с набором готовых инструментов и программным обеспечением. Пользователю нужно только передать свои данные. 3. Приложение как услуга (SaaS) – это предоставление программного обеспечения в аренду. В данном случае поставщик сам разрабатывает веб-приложение и управляет им, предоставляя заказчикам доступ к программе через Интернет .

Рисунок 1. Модели работы с «облаком» для различных пользователей.

Использование облачных технологий в сфере бухгалтерского учета Республики Казахстан имеет как существенные преимущества, так и недостатки. Однако, несмотря на свою дешевизну, в сравнении с традиционными методами хранения информации, он плохо подходит для крупных компаний с большими объемами данных, в связи с дороговизной облачных сервисов, когда дело касается больших объемов информации и рисками, сопряженными с использованием чужих серверов. Таким образом, он больше

актуален для предприятий малого и среднего бизнеса, которые пытаются снизить операционные расходы на хранение данных о бухгалтерском учете, или же нуждаются в быстром создании или расширении своей информационной инфраструктуры. Как итог, компании, принимающие решение о переходе к облачным сервисам, должны тщательно оценивать свои потребности, проводить адекватную настройку системы и обеспечивать высокий уровень безопасности данных для успешной адаптации к современным технологическим требованиям в области бухгалтерии.

Также облачная версия программы «1С: Бухгалтерия» имеет хорошие перспективы для использования в образовательной деятельности при подготовке бухгалтеров, аудиторов, аналитиков, а также специалистов по администрированию и разработке учетных систем].

Таким образом, облачные технологии приобретают все большую популярность среди предпринимателей. Наиболее привлекательны предложения облачного сервиса для небольших фирм, для малого бизнеса . Распространение данных программ обусловлено их потенциалом в увеличении эффективности производства на предприятии.

Список использованных источников:

1. Петрухина Е. Н., Зубренкова О. А. «Облачные технологии 1С» – направление работы для учебного процесса института // Вестник НГИЭИ.- 2013.- №5 .
2. Унщикова Р. Т., Ипполитова А. А. Облачные интернет технологии в инновационной бухгалте-рии // Вестник КемГУ.- 2013.- №4 .
3. Федорцова Р.П, Федорцова Д.А. Использование интернет технологий в бухгалтерском учете/В сборнике: Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов.II Научно-практическая конференция: сборник научных статей, 2011.
4. Астахова Е. Ю., Кочетова М. М. Облачная бухгалтерия — бухгалтерия будуще-го//Учет.Анализ.Аудит.-2015.-№6.

Туленбекова С.С.,
Студентка 2 курса специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Сагиндыкова Г.М.,** к.э.н., доцент
Учреждение «Esil University», г. Астана

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

В статье рассматривается кризисы в экономике, оказывающий значительное влияние на бухгалтерский учет и финансовую отчетность компаний.

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность, как продукт бухгалтерского учета, развиваются под воздействием изменяющейся экономики, рынков и требований пользователей учетной информации. Тяжелое положение в экономике (обесценение национальной валюты, рост инфляции) оказывает значительное влияние не только на показатели деятельности компаний, но и на процесс формирования отчетности. Так, оно влияет:

– на подтверждение выполнения принципа непрерывности деятельности;

– определение справедливой стоимости;

– формирование резервов;

– определение и раскрытие рисков и пр. Указанные вопросы должны быть исследованы при составлении отчетности за отчетный период.

Принцип непрерывности деятельности является основополагающим принципом подготовки отчетности, но только тогда, когда бизнес работает и ему ничто не угрожает. С наступлением экономического кризиса вопрос о том, насколько правильно применяется принцип непрерывности деятельности, становится весьма актуальным для руководства компаний и для аудиторов. При анализе применения принципа непрерывности деятельности первоначально необходимо провести анализ бюджетов, смет, прогнозов компании. Подлежат рассмотрению следующие показатели:

– плановая себестоимость, структура затрат и коэффициент валовой прибыли, сопоставимые с предыдущими периодами;

– плановый объем и структура продаж;

– вероятность сбора дебиторской задолженности;

– необходимый уровень товарно-материальных ценностей и незавершенного производства;

– накладные затраты, сбытовые и административные расходы.

– риски потери ключевых поставщиков или покупателей;

– риски изменения конъюнктуры рынка и прочие риски.

При проведении анализа необходимо ответить на следующие вопросы:

– какие экономические или политические факторы могут негативно повлиять на сегмент рынка или на продукт;

– способна ли маркетинговая стратегия компании защитить и сохранить объем рынка, который запланирован в бюджете;

– существует ли альтернативный рынок реализации продукции и как быстро можно переориентироваться на него.

В прогнозах кассовых смет необходимо помесячно сравнивать количество доступных денежных средств с объемом средств, направленных на погашение кредитов и обслуживание долга, а также следить за выполнением условий на протяжении всего периода планирования. Если в каком-либо месяцев возникает кассовый разрыв, менеджмент должен подготовить варианты его сокращения: получение банковского кредита, отказ от авансовых платежей контрагентам. Отрицательный остаток денежных средств при проведении анализа непрерывности деятельности не допускается ни в одном месяце, даже если во всех предыдущих и во всех последующих периодах остаток положительный.

Особое внимание при составлении отчетности в условиях кризиса следует уделить вопросам:

– начисления резервов по сомнительной дебиторской задолженности и признанию невозможности к взысканию долгов обанкротившихся контрагентов;

– оценки запасов по чистой возможной стоимости реализации, то есть признанию уценки в связи с падением рыночных цен на запасы. Согласно требованиям МСФО 9 «Финансовые инструменты», предприятие должно оценивать оценочный резерв под убытки по торговой дебиторской задолженности, не содержащей значительного компонента финансирования, исходя из обоснованной и подтверждаемой информации о прошлых событиях, текущих условиях и прогнозируемых будущих экономических условиях, доступных на отчетную дату.

При кризисе происходит смещение фокуса представления информации в финансовой отчётности «с прошлого на будущее». Прошедшие факты становятся второстепенными, а особое влияние на изменение в финансовом положении через денежные потоки оказывают будущие события. 2019-2020 года являются ярким подтверждением данного утверждения. В мировой учетной практике сложились правила признания и раскрытия информации о событиях после отчетной даты. Как повлияла мировая эпидемия COVID19 на учет и фин. отчётность? Пандемия привела к остановке в деятельности отдельных хозяйствующих субъектов, отраслей экономики и ограничениях в деятельности других. Первые рекомендации в части формирования финансовой отчётности компаний за 2019 год были связаны с раскрытием информации о событиях после отчётной даты. Однако, последующее развитие событий показало, что негативное влияние на бизнес сложно и практически невозможно оценить. Регулирующие органы выпустили ряд рекомендаций для хозяйствующих субъектов и для аудиторов о возможных действиях по признанию и отражению в финансовой отчётности влияния пандемии.

Необходимо отметить, что это не прямое влияние пандемии на финансовую отчетность, а воздействие мировой эпидемии на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов. Финансовая отчетность как зеркало отражает финансовое положение, результаты деятельности и изменения в финансовом положении под воздействием внешних и внутренних факторов.

Список использованных источников:

1. Бухгалтерский финансовый учет: учебно-методическое пособие / Л.И. Куликова, Е.Ю. Ветошкина, А.В. Ивановская. – Казань: Казан. ун-т, 2018. – 115 с.

2. Международные стандарты финансовой отчетности : А. С. Тетерлева ; Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 176 с.

3. Бриттон Э., Ватерстон К. Курс по бухгалтерскому учету, аудиту и анализу. – М.: Финансы и статистика, 2008.

4. Организация, учет и внутренний контроль на предприятиях. Изд. 2-е, перераб. и доп./ Под общей редакцией Э.О. Нурсеитова. Справочник. – Алматы, 2009. – 264 с.

Молдабай М. Е.,
студент 2 курса специальности «Учет и Аудит»
Научный руководитель: **Муканова М.А.,** старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аңдатпа

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов оптимизации бухгалтерских процессов в условиях быстрого технологического развития и изменений в требованиях к учетной отчетности. Авторы рассматривают различные аспекты оптимизации, включая применение современных технологий, автоматизацию учетных операций, использование облачных технологий и аналитических инструментов. Дополнительно, статья рассматривает новые направления, такие как интеграция машинного обучения и блокчейн-технологий в бухгалтерский учет, предоставляя обширный обзор современных и будущих тенденций.

Введение

Бухгалтерский учет, в качестве неотъемлемой составляющей финансового управления, занимает центральное место в успешном функционировании любой организации. В условиях стремительного технологического развития и постоянно меняющихся требований к учетной отчетности, внимание к оптимизации бухгалтерских процессов становится важным фактором, определяющим эффективность и точность учета:

В современном контексте оптимизация бухгалтерских процессов означает внедрение передовых технологий и методов с целью повышения эффективности управления финансами и обеспечения точности отчетности. Акцент делается на необходимости адаптации к быстрому темпу технологического развития и изменяющимся нормативным требованиям.

Одним из ключевых направлений оптимизации является внедрение систем автоматизации учетных операций. Специализированное программное обеспечение предоставляет возможность существенного сокращения времени, затрачиваемого на рутинные задачи, а также снижения риска возможных ошибок в учетной документации.

Облачные технологии предоставляют новые горизонты для бухгалтерского учета, позволяя осуществлять удаленное ведение учета и обеспечивая гибкость в совместной работе. Этот подход улучшает обмен информацией между сотрудниками, повышает доступность данных и обеспечивает безопасное хранение информации.

Аналитические инструменты становятся неотъемлемой частью бухгалтерского учета, предоставляя возможность проводить глубокий анализ финансовых данных. Это помогает выявлять скрытые закономерности, предоставлять более точные прогнозы и создавать основу для принятия обоснованных управленческих решений.

Оптимизация процессов бухгалтерского учета:

1. Автоматизация Учетных Операций:

В рамках оптимизации бухгалтерского учета, внедрение систем автоматизации становится стратегическим шагом. Специализированное программное обеспечение позволяет существенно ускорить выполнение рутинных задач, уменьшить вероятность ошибок и повысить эффективность всего процесса бухгалтерии.

2. Облачные Технологии в Бухгалтерии:

Применение облачных технологий в бухгалтерском учете открывает новые горизонты. Это обеспечивает возможность ведения учета удаленно, совместной работы и более гибкого обмена информацией между сотрудниками. Помимо этого, облачные технологии обеспечивают надежное и безопасное хранение данных, что критически важно в контексте конфиденциальности финансовой информации.

3. Использование Аналитических Инструментов:

В современном бухгалтерском учете, аналитические инструменты становятся необходимым компонентом для глубокого анализа финансовых данных. Эти инструменты позволяют выявлять скрытые закономерности, предоставлять прогнозы и создавать аналитическую базу для принятия обоснованных управленческих решений.

4. Интеграция Машинного Обучения:

Современные тенденции внедрения машинного обучения в бухгалтерский учет обещают улучшить классификацию расходов, оптимизировать процессы анализа и предоставить новые возможности для автоматизации принятия решений. Интеграция машинного обучения в бухгалтерию становится стратегическим выбором для повышения точности и оперативности учета.

5. Блокчейн в Учете:

Применение блокчейн-технологий в бухгалтерии предоставляет возможности для создания распределенного реестра, обеспечивающего прозрачность, непрерывность и безопасность данных. Это содействует укреплению доверия к учетной информации, а также снижению рисков мошенничества.

3. **Бухгалтерский учет**.

В первую очередь, автоматизируем сам бухучёт. Программы для автоматизации помогают оформлять первичные документы, работать с платежными поручениями, банковскими выписками и ордерами. Книга покупок и продаж составляется автоматически, как и оборотно-сальдовая ведомость по счетам, в которой удобно проверять проводки и сверять их по датам.

Работа с сотрудниками. Автоматизация помогает вести кадровый учет. Для автоматизации нужно только создавать карточки сотрудников, учитывать зарплату, формировать табель рабочего времени. Это существенно упрощает расчет отпускных, больничных или зарплаты в будущем. Программа сделает это автоматически, одновременно рассчитывая НДФЛ и взносы, проводя удержания по установленным законом правилам.

Работа с документами. Сервисы для автоматизации бухучета, как правило, содержат множество шаблонов для создания документов: договоров, накладных, счетов-фактур, актов. Достаточно выбрать подходящий бланк и ввести свои данные. Данные можно загрузить в систему из Excel или отсканированных документов. После согласования всех позиций документ можно сохранить и провести в учетной системе.

Отчетность и налоги. Вся отчетность формируется автоматически по данным, которые бухгалтер вносит во время ведения учета. Проверка отчетов по контрольным соотношениям тоже автоматизирована, остается только добавить определенную информацию и отправить в налоговые органы через ЭДО – электронный документооборот (для этого дополнительно понадобится электронная подпись). Автоматизированные системы сами следят за актуальностью отчетных форм и обновляют их без участия бухгалтера.

Электронный документооборот. ЭДО – одна из дополнительных возможностей автоматизации бухгалтерии. С его помощью можно отправлять любые документы в электронном виде. Обычно на сбор подписей ответственных лиц, уходит масса сил и времени. ЭДО позволяет быстро подписывать документы, обмениваться ими с заинтересованными лицами и согласовывать их в короткие сроки. К тому же исключается потеря документов.

Работа с банками. Интеграция бухгалтерской программы с банками поможет ежедневно экономить рабочее время. Каждые два часа информация из банка поступает в сервис и обновляется. Исходящие платежные поручения можно сразу отправлять в банк, где их остается только подписать.

Оптимизация процессов бухгалтерского учета в современных условиях является неотъемлемым фактором успешного ведения бизнеса. Применение передовых технологий, таких как автоматизация, облачные технологии, аналитика, машинное обучение и блокчейн, открывает новые возможности для повышения эффективности, точности и адаптивности бухгалтерских процессов в переменчивой и динамичной среде современного предпринимательства.

Список литературы:

1. Johnson, M. (2022). "The Impact of Automation on Accounting Processes." Accounting Review, 18(3), 67-82.
2. Patel, A., et al. (2023). "Cloud Accounting: Enhancing Efficiency and Security." Journal of Financial Technology, 22(2), 105-120.
3. Wang, L., & Chen, K. (2022). "Machine Learning Applications in Financial Management." International Journal of Accounting Information Systems, 25(1), 34-50.
4. Nakamoto, S. (2023). "Blockchain Revolution in Accounting: A Comprehensive Perspective." Journal of Financial Analytics, 30(4), 189-205.
5. Байкова И.Ю. Документооборот и делопроизводство: как организовать работу с документами. М.: Эксмо, 2014. 287 с.
6. Варламова Д.В., Алексеева Л.Д. Вопросы внедрения цифровых технологий в систему бухгалтерского учета // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. No 5-2. С. 24-255.
7. Коржова О.В., Филимонов А.А. Цифровая экономика в бухгалтерском учете // Научное обозрение. Педагогические науки. 2019. No 4-4. С. 53-57.
8. Черников Б.В. Информационные технологии управления. М.: Форум, Инфра-М, 2015. 353 с. 5. Шуремов Е.Л. Системы автоматизации бухгалтерского учета. М.: Бухгалтерский учет, 2016. 258 с.

Даринов Т.Қ.,
студент 2 курса специальности «Учет и Аудит»
Научный руководитель: **Муканова М.А.,** старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Аннотация

Чтобы идти в ногу с крупными иностранными компаниями и на равных конкурировать с ними в условиях рыночных отношений, казахские компании вынуждены своевременно внедрять новые инструменты и методы ведения бухгалтерского (финансового) учета. Также компании автоматизируют учет с целью оптимизации бухгалтерских процессов. В данной статье раскрыт вопрос о влиянии цифровизации на бухгалтерский учет и аудит. Проанализировано отношение государственных властей на цифровые процессы и их распространение в Республике Казахстан. Описана программа распространения цифровых технологий с указанием ссылок на нормативные источники введения цифровых инструментов по всей территории Республики Казахстан. Выявлены общие тенденции развития бухгалтерского учета и аудита, связанные с информационными технологиями. С течением времени и развитием науки и техники, появляются новые, инновационные средства для ведения бухгалтерского учета и проведения аудиторских проверок. Данные средства используются с целью упрощения и ускорения работы бухгалтеров и аудиторов. Также в данной статье перечислены и описаны некоторые современные программы и инструменты, используемые в данной отрасли, отрасли экономики, финансового учета и его проверки. Кроме того, статья описывает преимущества цифровых технологий.

Цифровизация существенно изменяет процессы бухгалтерского учета и аудита, привнося новые возможности и вызовы для специалистов. Автоматизация процессов упрощает рутинные задачи, такие как сбор и обработка данных, что повышает эффективность и снижает вероятность ошибок. Облачные технологии обеспечивают удобный доступ к данным, улучшая совместную работу и централизацию информации. Большие данные и аналитика помогают выявлять тренды и прогнозировать результаты, обеспечивая более обоснованные решения. Однако цифровизация также увеличивает угрозу кибербезопасности, требуя более строгих мер по защите данных. Развитие новых навыков становится важным, чтобы успешно адаптироваться к новым технологиям. Осознание этих изменений поможет бухгалтерам и аудиторам успешно внедрить цифровые технологии в свою работу.

Цифровизация привносит значительные изменения в сферу бухгалтерского учета и аудита, повышая эффективность и точность работы специалистов, однако она также вносит свои вызовы и требования. Рассмотрим подробнее основные аспекты воздействия цифровизации.

Актуальность исследования цифровизации в бухгалтерском учете и аудите.

Цифровизация стала неотъемлемой частью современного и стремительно развивающегося мира. Цифровые технологии распространяются во всех развитых странах и странах с переходной экономикой, в том числе и в РК. Они окружают нас везде: от повседневного общения до производственных процессов. Несомненно, цифровизация не обошла стороной и бухгалтерский учет и аудит. Для упрощения ведения бухгалтерского учета, аудиторской деятельности создаются и внедряются все новые инструменты, основанные на применении цифровых ресурсов в работе организаций. С помощью таких ресурсов повышается производительность компаний, их конкурентоспособность, совершенствуется рабочая среда персонала организации. Кроме того, руководители организаций, особенно организаций крупного бизнеса, ставят оцифровку данных о деятельности предприятия, то есть преобразование информации в цифровую систему, одной из ключевых задач и одним из главных приоритетов. Именно поэтому исследование данного процесса в отрасли финансов является актуальным на сегодняшний момент.

Можно выделить следующие преимущества цифровых технологий :

1. Оптимизация и упрощение цифровых платформ.
2. Упрощение традиционного производства.
3. Совершенствование методов построения стратегии ведения бизнеса.
4. Выполнение трудоемких задач в более короткие сроки, нежели требовались ранее.
5. Минимизация ошибок в вычислительных расчетах.

Научные работы, проводимые в сфере исследования влияния цифровых технологий на бухгалтерский учет, широко распространены. Так компания Robert Half Finance & Accounting провела опрос о роли использования блокчейна (последовательного соединения блоков записей, фиксируемого электронной подписью) в ведении бухгалтерского учета. Согласно проведенному исследованию, 36 процентов респондентов утверждают, что работники отдела бухгалтерии должны будут пройти переподготовку для адаптации к новым методам ведения бухгалтерского учета; 34 процента ответили, что это повысит необходимость в специализированном учете; 30 процентов респондентов утверждают, что отдел бухгалтерии будет вынужден больше сотрудничать с отделом информационных технологий; 29

процентов выступили за то, что использование блокчейна повлияет на бухгалтерский учет, только когда эти процессы станут регулироваться на государственном уровне. И только 9 процентов опрошенных уверены, что это никак не повлияет на финансовый учет .

Целью написания данной статьи является выявление преимуществ использования цифровых технологий в бухгалтерском учете и аудите, а также перспектив автоматизации ведения учета.

Задачами, необходимыми для достижения вышеуказанной цели, являются:

– изучение отношения органов власти к процессу цифровизации;

– определение влияния цифровых технологий на развитие процедур проведения аудиторских проверок;

– исследование продуктов для автоматизации бухгалтерского учета на предприятиях малого и крупного бизнеса.

Отношение властей РК к процессу цифровизации

С целью развития цифровых технологий в различных отраслях экономики и внедрения цифровых процессов разработана и утверждена Программа развития цифровой экономики в Казахстане до 2035 года. В рамках данной Программы высшее руководство РК ставит перед собой следующие цели и задачи:

1. Выведение технологического уровня страны на лидирующие позиции в условиях глобализации цифрового пространства.

2. Формирование особых подходов к организации отраслей производства, торговли, а также сферы услуг, которые учитывают достижения цифровой экономики.

3. Повышение эффективности управления экономическими активами и ресурсами.

4. Повышение уровня конкурентоспособности экономики и другие.

При этом государство видит свою роль в процессе цифровизации в создании благоприятных условий для развития национальной цифровой среды и стимулировании предприятий и организаций к апробированию и внедрению инновационных и цифровых технологий.

Реализация Программы должна проводиться в 6 этапов:

1. Создание единого органа по координации процессов перехода к цифровой экономике.

2. Анализ этапов перехода к цифровой экономике в разрезе каждой отрасли.

3. Установление параметров перехода к цифровой экономике по каждой отрасли.

4. Разработка нормативно-правовой базы.

5. Совершенствование основной инфраструктуры.

6. Создание национальных институтов цифровизации.

Таким образом, государство полностью поддерживает переход национальной экономики к цифровому формату и обязуется способствовать внедрению электронных технологий во все отрасли. Таким образом, процессы цифровизации не обойдут стороной и бухгалтерский (финансовый) учет

Влияние цифровизации на бухгалтерский учет.

На сегодняшний день большинство компаний используют для упрощения ведения бухгалтерского учета продукты «1С». Одними из таких продуктов являются «1С - Бухгалтерия» и «1С - Предприятие», преимуществами которых стали расширенная панель навигации, формат сохранения данных, большая эффективность работы, в том числе на крупных предприятиях и сокращение времени формирования отчетов .

Программы компании «1С» позволяют вести автоматический учет налогов на прибыль, НДС, имущественных налогов и других, в них своевременно и оперативно обновляются формы отчетности и отражаются изменения в законодательных и нормативно-правовых актах. На данном сервисе возможно вести синтетический, а также подробный аналитический учет. Основными разделами «1С - Бухгалтерии» являются :

– «Банк и касса»;

– «Продажи»;

– «Покупки»;

– «Склад»;

– «Производство»;

– «ОС и НМА»;

– «Зарплата и кадры»;

– «Операции»;

– «Справочники» и др.

Продукты «1С» позволяют просто и удобно подключаться к серверу через компьютеры, не обладающие высокой вычислительной мощностью. Кроме того, существенной отличительной чертой данных продуктов является возможность вносить корректировки и исправления, что играет важную роль для российских предприятий, учитывая менталитет, подразумевающий совершение ошибок и описок.

Однако, на наш взгляд, у данных программ есть и существенный недостаток - зависимость от скорости Интернета. Если скорость недостаточная, процесс работы в программе будет сильно тормозиться, особенно при обработке большого информационного массива.

На малых предприятиях (индивидуальными предпринимателями и обществами с ограниченной ответственностью с численностью персонала до 100 человек) также могут использоваться мини-системы, например, «Контур. Бухгалтерия». В данной программе можно вести синтетический учет и элементы аналитического учета, базовые формы финансовой, налоговой и статистической отчетностей. В документах программы автоматически рассчитываются итоги по позициям документов, а также по всему документу.

К функциям мини-программы «Контур. Бухгалтерия» относится проведение операций по :

– денежным средствам;

– материально-производственным запасам;

– учету основных средств и амортизации;

– проведению инвентаризации;

– учету заработной платы и кадров;

– учету расчетов с подотчетными лицами;

– учету расчетов с контрагентами (поставщиками и покупателями).

Также возможно составление таких отчетов, как «Оборотно-сальдовая ведомость», «Карточка счета», «Анализ счета» и «Журнал проводок». Таким образом, программа «Контур. Бухгалтерия» представляет собой упрощенный аналог продуктов «1С - Бухгалтерия» и «1С - Предприятие».

Процесс цифровизации оказывает огромное влияние не только на процедуры ведения бухгалтерского учета, но и на приемы и методы, используемые при проверке бухгалтерской отчетности, аудите.

Влияние цифровизации на ведение аудиторской деятельности

С появлением электронных технологий проверка бухгалтерской отчетности стала быстрее, проще и эффективнее. Повысилась производительность работы аудиторов. Но, тем временем, появились дополнительные проблемы оптимизации аудита, в частности проверка новых форм хозяйственной деятельности организации, аудит информации и затрат на использование данного ресурса. В связи с этим, существуют следующие перспективы развития аудиторской деятельности:

1. Повышение роли информатизации, автоматизирующей процессы аудиторских проверок.

2. Расширение спектра функций и методов специализированных программ, используемых в аудите.

3. Повышение роли интегрированной отчетности, учитывающей интеллектуальный капитал организации.

4. Появление новой нормативно-правовой базы, касающейся учета информации и цифровизации в аудиторской и бухгалтерской деятельности.

В настоящее время наиболее популярными компьютерными программами в аудите, на наш взгляд, являются :

1. «Помощник аудитора» - одна из первых компьютерных программ для автоматизации аудиторской деятельности, используется для упрощения работы аудитора на всех этапах аудиторской проверки. Также данная программа содержит дополнительные справочные материалы по проведению аудита.

2. «Комплекс Аудит» - содержит встроенные алгоритмы расчета показателей, планирования, анализа и выражения мнения по поводу достоверности бухгалтерской отчетности.

3. «ЭкспрессАудит» - автоматизирует аудиторские процедуры, упрощает расчет уровня существенности, аудиторского риска и показателей финансовой отчетности аудируемого лица.

Программные средства Microsoft Office (Word, Excel, Access и др.)

4. Бухгалтерские компьютерные программы (1С: Бухгалтерия 8, БЭСТ, Инфо-бухгалтер, Парус и др.)

Результаты исследования

Цифровизация будет развиваться и расширяться во всех сферах жизни общества по всему миру, в том числе и в Республике Казахстан. Это обусловлено большой поддержкой распространения цифровых технологий высшим руководством страны, а также развитием науки и техники.

С появлением новых технологий, развиваются и процессы ведения финансового учета и аудиторских проверок. Рынок требует быстрых, точных и своевременных управленческих решений, принятие которых возможно ускорить и упростить, используя современные инструменты и методы. К таким методам и относятся цифровые технологии в виде облачных серверов, специализированных программ, блокчейнов, электронной подписи и других. Более того, будут появляться новые инструменты, появляться обновленные программные обеспечения, список функций которых будет только расширяться. Таким образом, у цифровых процессов большие перспективы в бухгалтерском учете и аудите.

Список использованных источников:

1. Filippova.pdf . David Roe How Blockchain Is Disrupting Enterprise Finance And Accounting Departments/ Digital Workplace [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://ru.coinnewstelegraph.com/how-blockchain-is-disrupting-enterprise-finance-and-accounting-departments/

2. Гомельская Д.А. Возможности цифровизации для сбора и анализа данных о клиентах аудируемого лица [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2019/7/ accounting/Gomelskaya_Eremeeva_Korotkova.pdf

3. Кулякина Е.Л. Преимущества использования программного продукта «1С – Бухгалтерия 8» (Ред.3.0) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2018/1/

4. 1С: Бухгалтерия 8 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://v8.1c.ru/buh

Шапай М.Ж.,
"Есеп және аудит" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Юсупов У.Б****., PhD, қауымд.профессор,*
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚР САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНДЕГІ КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫНЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Мақалада корпоративтік табыс салығының өзектілігі, оның бюджет кірістерінің жалпы жүйесіндегі рөлі мен орны көрсетілген. Соңғы 5 жылда бюджетке КТС түсімдеріне талдау жүргізілді. Жалпы жиынтық табыстың құрамына кіретін кірістерді жіктеу жүргізілді. ҚР-да корпоративтік табыс салығын есепке алу бойынша қорытындылар берілді.

Корпоративтік табыс салығы (КТС) компаниялар, корпорациялар, кәсіпорындар және т.б. сияқты заңды тұлғалар алған кірістерге қолданылатын салық жүйесінің негізгі құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады.

КТС салық жүйесінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады, өйткені ол мемлекет бюджетіне түсетін кірістің едәуір бөлігін қамтамасыз етеді.

КТС мемлекеттің салық саясатын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады, өйткені ол кәсіпкерлік қызметті ынталандыруға, инвестициялар тартуға және әлеуметтік-экономикалық дамуға әсер етеді.

Қазақстан Республикасының салықтық заңнамасы Салық Кодексімен және осы кодексте қарастырылған нормативтік құқықтық актермен реттеледі. Бүгінде барлық салық міндеттемері және аударымдары 2017 жылдың 25 желтоқсанында қабылданған № 120-VI «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндеттемелер» Қазақстан Республикасының Салық Кодексімен реттеліп жүргізіледі. Бұл кодекстің 1 бабының 1 тармағының 55 тармақшасына сәйкес "...салықтар – осы Кодексте көзделген жағдайларды қоспағанда, мемлекет біржақты тәртіппен заң жүзінде белгілеген, белгілі бір мөлшерде жүргізілетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын, бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдер..." делінген. Салықтардың төленуі қатаң түрде заңдармен реттелетінін бақауға болады [1].

Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінің мәліметтеріне сүйінетін болсақ, мемлекеттік бюджетке түсітін салық түсімдерінің көлемі жыл сайын артуда. 1 кестеде соңғы 5 жылда мемлекеттік бюджет пен салық түсімдерінің көлемі көрсетілген.

Кесте 1 - 2019-2023 жылдар аралығында ҚР-ның мемлекеттік бюджеті, трлн. теңге

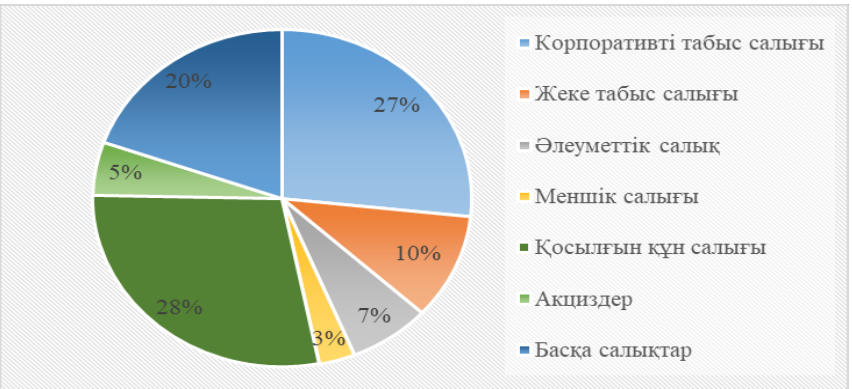
Көрсеткіштер	2019 ж.	2020 ж.	2021 ж.	2022 ж.	2023 ж.
1	2	3	4	5	6
Мемлекеттік бюджет	12,758	14,521	15,847	20,248	24,9
Мемлекеттік бюджет кірістерінің өсу қарқыны, %	118,1	113,8	109,1	127,8	123,1
Салық түсімдері, трлн.тг	9, 216	8,561	10,724	14,843	18,9
Салық түсімдерінің өсу қарқыны, %	116,8	92,9	125,3	138,4	127,3

Мемлекеттік бюджет кірістерінің жалпы көлеміндегі салық түсімдерінің үлесі, %	72,2	58,9	67,7	73,3	75,9
Ескерту- [2] дереккөз негізінде жасалды					

Ұсынлған кестеде көріп тұрғандай, мемлекеттік бюджет көлемі бес жыл аралығында 12,758 трлн теңгеден 24,9 трлн теңгеге дейін өстті. Сондай-ақ салық түсімдері де әр жыл сайын артты. Алайда бұл көрсеткіш 2020 жылы өткен жылға қарағанда кеміген болатын. Мұның басты себептерінің бірі ретінде әлемді жаулаған пандемияны қарастыруға болады. Кесте деректеріне сүйенетін болсақ, мемлекеттік бюджеттегі салық түсімдерінің үлесі 58,9-75,9% құрайды, бұл ретте ең төменгі көрсеткіш 2020 жылда пандемияға байланысты орын алды. Ал 2023 жылы мемлекеттік бюджет түсімі 24,9 трлн. тг болды, оның ішінде салық түсімдері 18,9 трлн теңге, яғни бюджеттің айтарлықтай көп бөлігін 75,9% құрады. Осы мәліметтерге қарап, мемлекеттік аппараттарының жұмыс жасауы үшін салықтардың орны маңызды екенін көруге болады [2].

Сонымен қатар, жергілікті бюджеттерде 2023 жылдың бірінші жартыжылдығындағы салық түсімдері барлық кірістердің жартысына жуығын құрады - 46,0% (2022 жылдың бірінші жартыжылдығында 45,9%). Абсолютті түрде 2023 жылдың бірінші жартыжылдығындағы салық түсімдері 2022 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 25,4% - ға, 2,95 трлн теңгеге дейін (2022 жылдың бірінші жартыжылдығында 2,35 трлн теңге) өсті. 2023 жылдың алты айында ең көп салық Алматыда – 24,2% (2022 жылдың алты айында 23,6%), Астанада – 12,5% (2022 жылдың 6 айында 11,8%) және Атырау облысында – 10,9% (2022 жылдың алты айында 10,7%) жиналды.

Бұл ретте жарты жыл ішінде жаңадан құрылған Жетісу, Абай және Ұлытау облыстарына – тиісінше 1,1%, 1,5% және 1,6%, сондай – ақ Қызылорда облысына-1,5% (2022 жылғы алты айда 1,4%) және Солтүстік Қазақстан облысына – 1,8% (2022 жылғы алты айда 1,8%) салықтар аз келеді облыстар.



1 сурет – 2023 жылы салық түсімдерін құраған салықтар үлесі
Ескерту – дерек көзбен жасалған [3]

1 суретке сәйкес қосылған құн салығы (28%) мен корпоративті табыс салығы (27%) салық түсімдерінің үлкен үлесін құрайтындығын байқаймыз. Атап айтқанда бұл салықтар салық түсімдерінің 55%-ын құрайды. Бұл мемлекеттік бюджет кірісін қалыптастыруда ҚҚС пен КТС-тің маңызды орын алатындығын көрсетеді.

Кәсіпорындардан жиналатын корпоративтік табыс салығы кез келген мемлекет экономикасы кірісінің ажырамас бөлігі болып табылады. Корпоративтік табыс салығы арқылы инвесторларға тартымды жеңілдіктер беру арқылы оларды қызықтыру арқасында мемлекет инвестициялық ағындарға әсер етеді және осылайша экономиканың дамуына оң әсерін тигізеді.

ҚР-ның Салық Кодексінің 313 бабына сәйкес салық салынатын кіріске қатысты КТС мөлшері 20% құрайды [1, 313 б].

КТС есептеу үшін салық базасы, әдетте, салық кезеңіндегі кірістер мен шығыстарды қоса алғанда, кәсіпорынның қаржылық есептілігі негізінде құрылады.

Шығындар кәсіпорынның өз қызметі барысында шеккен барлық қажетті шығындарын, соның ішінде тауарларды сатып алуды, қызметтерге ақы төлеуді, амортизацияны, салықтарды және басқаларын қамтиды [4].

Жалпы жиынтық табысқа салық кезеңі ішінде алынған салық төлеушінің барлық кірістері, соның ішінде:

тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді)өткізуден түсетін табыс;

ғимараттарды, құрылыстарды, құрылыстарды сату кезіндегі құн өсімінен түсетін кіріс;

міндеттемелерді есептен шығарудан түсетін кіріс;

күмәнді міндеттемелер бойынша түсетін кіріс;
провизияларының мөлшерін төмендетуден түсетін кіріс;
талап ету құқығын беруден түскен кірістер;
тіркелген активтердің шығуынан түсетін кірістер.

Шегерімдер – бұл табыс алу мақсатында қызметтерді жүзеге асыру барысында туындаған салық төлеушінің шығыстары. Басқаша айтқанда шегерімдер салық салынатын кіріс мөлшерін азайтады. Алайда Салық Кодексіне сәйкес барлық шығыстарды шегерімдерге жатқызуға болмайды, тек қана табыс алуға бағытталған қызметті жүзеге асыру барысында ғана туындаған шығыс түрлерін жатқызуға болады.

Салық кезеңі корпоративтік табыс салығы үшін 1 қаңтардан 31 желтоқсанға дейін аралықты қамтиды, яғни күнтізбелік жыл. Салық жылының қорытындылары бойынша заңды тұлғалар салық органдарына декларацияны және салық салу объектілері туралы ақпаратты ашу жөніндегі қосымшаларды есепті салық кезеңінен кейінгі жылдың 31 наурызынан кешіктірмей ұсынуға міндетті [5].

Ұйымның құрылу мерзіміне байланысты КТС-ын төлеу бойынша келесі жағдайлар бар:

- күнтізбелік жыл басталғаннан кейін құрылған ұйым үшін бірінші салық кезеңі- осы ұйым құрылған күннен бастап күнтізбелік жылдың соңына дейінгі уақыт кезеңі. Ал уәкілетті органда мемлекеттік тіркелген күн ұйым құрылған күн болып табылады;

- күнтізбелік жылдың соңына дейін ұйым таратылған немесе қайта ұйымдастырылған кезде жылдың басынан бастап тарату (қайта ұйымдастыру) аяқталған күнге дейінгі уақыт кезеңі соңғы салық кезеңі болып есептеледі;

- күнтізбелік жыл басталғаннан кейін құрылған ұйым сол жылдың соңына дейін таратылған немесе қайта құрылған жағдайда осы ұйым үшін салық кезеңі ол құрылған күннен бастап, таратылған немесе аяқталған күнге дейінгі уақыт кезеңі болып табылады.

Декларацияны тапсыру мерзімінен кейін 10 күн ішінде салық төлеушілер КТС-ті төлеуге міндетті.

Бұл Қазақстандағы кәсіпорында КТС есептеудің жалпы үдерісі. Дегенмен, салық заңнамасы өзгеруі мүмкін екенін ескеру керек және оған жаңартулар мен толықтыруларды қадағалау маңызды. Сонымен қатар, белгілі бір ұйым үшін арнайы шарттар мен ережелер қолданылуы мүмкін, оларды салық міндеттемелерін есептеу кезінде де ескеру қажет.

Жалпы, КТС салық салу жүйесінде маңызды орын алады, өйткені ол мемлекет кірісінің негізгі көзі болып табылады және экономикалық саясатты қалыптастыруда және бизнесті дамытуды ынталандыруда маңызды рөл атқарады.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1 Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы №120-VI ҚРЗ. https://adilet.zan.kz/ (жүгінген күні: 08.01.2024).

2 Поступления в госбюджет выросли на 23% и достигли 25 трлн тенге//https://kapital.kz/financ/ (жүгінген күні: 21.02.2024).

3 Юсупов У.Б. Салықтық аудит және кеңес беру/ Оқу құралы.-Нұр-Сұлтан: ҚазЭҚХСУ БПО. - 2022. – 168 б.

4 Yussupov U.B. Tax accounting and reporting: Study Guide/ Yussupov U.B./- Astana: PPC Establishment «Esil University».- 2022. – P. 99.

5 Пралиева С.Ж., Барышева С.К., Бекова Р.Ж. Учет и оптимизация корпоративного подоходного налога в Казахстане // Экономическая серия вестника ЕНУ имени Л.Н. Гумилева – 2021.– №2. – С. 173-180.

Альбеков Ж.Е.,
"Есеп және аудит" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Юсупов У.Б****., PhD, қауымд.профессор,*
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КӘСІПОРЫНДАРЫНДА САЛЫҚТЫҚ ЕСЕП САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Аңдатпа

Мақалада салықтық есеп саясатын қалыптастыру процесі көрсетілген. Оны құрастырудың барлық кезеңдері егжей-тегжейлі сипатталған. Есепке алу салықтық есеп саясатының өзара байланысы туралы қорытындылар берілген.

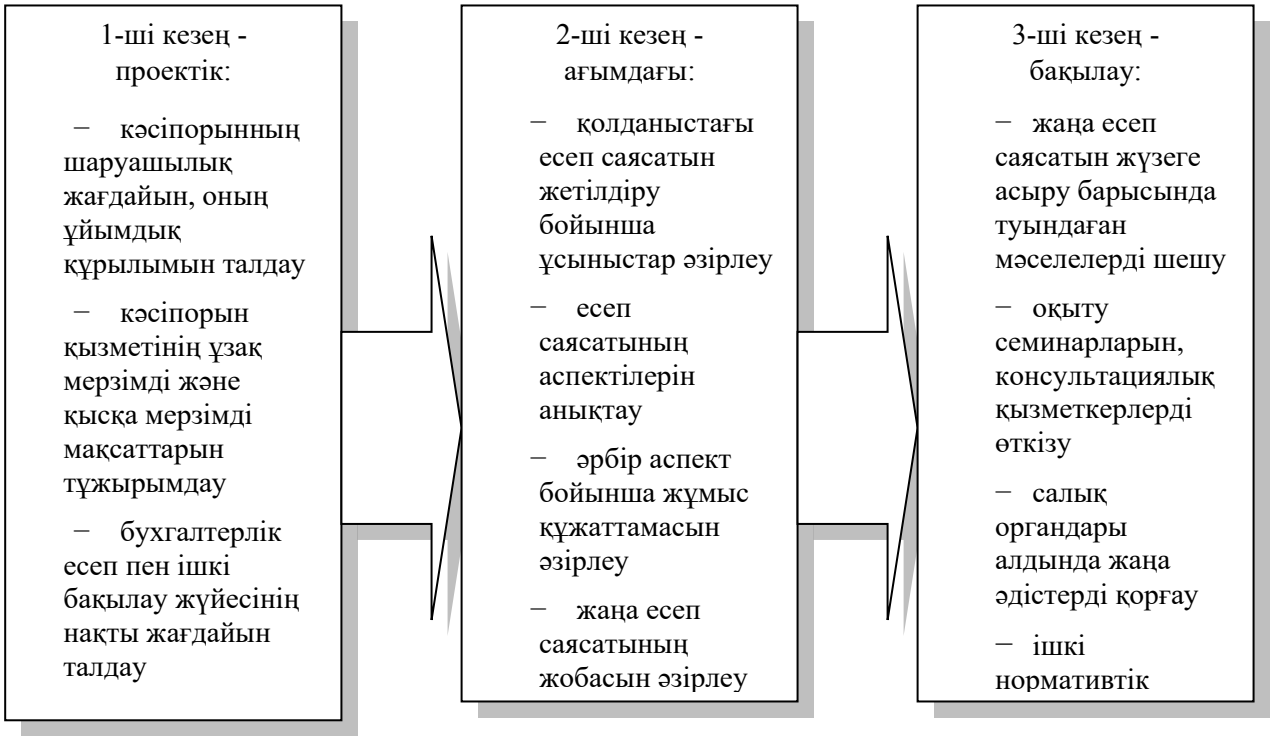
Салық кодексіне сәйкес салық төлеуші салық есебін ұйымдастыруға және жүргізуге міндетті [1]. Салық төлеушілердің салалық өзіндіктері тәуелді. Олар салық төлемдерінің көптілгі режимдерін пайдаланады, осының арқасында әр түрлі салық объектілері және салықтар бар (мысалы, қолжеткізілер үшін арнайы салық режимі, ауыр салық есебі, жер қойнауын пайдаланушылардың арнайы төлемдері мен салықтары).

Бұл жағдайда салық есебін жүргізу әдістерін таңдау қажет, осы арқылы көрсетулер және принциптер өзара байланысты салықтық есепке алу әдістерін белгілеу мүмкін.

Еліміздің 2017 жылдың 25-ші желтоқсан айындағы Салықтық заңнаманың 190-шы бабқа сәйкес (12.02.2024 жылдың өзгерістермен толықтырулары бойынша) салық есебінің саясаты Салық кодексінің талаптарына сай, салықтық есеп жүргізудің тәртіптерін анықтайтын салық төлеуші немесе салық агентінің бекіткен құжатын білдіреді [1, 190 б.].

Салықтық есеп саясатын қалыптастыру шын мәнінде кәсіпорынның бухгалтерлік есеп нәтижелерімен тығыз байланысты күрделі және көп қырлы процесс. Бұл процесс қаржылық деректерді талдауды, салық міндеттемелерін бағалауды, салықтық стратегияларды таңдауды және салық төлемдерін оңтайландыруды қамтиды. Сонымен қатар, ол салық заңнамасындағы өзгерістерді тұрақты бақылауды және жаңа талаптар мен шарттарға бейімделуді талап етеді. Бұл үдерістегі креативті көзқарас инновациялық шешімдерді табуға және кәсіпорынның тұрақты дамуы мен бәсекеге қабілеттілігіне ықпал ете отырып, салық ауыртпалығын оңтайландыруға мүмкіндік береді.

Салықтық есеп саясатын әзірлеудің негізгі кезеңдері 1-суретте көрсетілген.



1 сурет – Салықтық есеп саясатын әзірлеудің негізгі кезеңдері
Ескерту – дерек көзбен жасалған [2]

Бухгалтерлік есеп жүйесінің жұмысынан максималды нәтиже алу үшін элементтерді таңдаумен байланысты салықтық есеп саясатын қалыптастырудың екінші кезеңі шын мәнінде шешуші болып табылады және айтарлықтай күш пен уақытты қажет етеді.

Бұл кезеңде кәсіпорынның қолданыстағы бухгалтерлік жүйесін мұқият талдау, оның күшті және әлсіз жақтарын анықтау, салық міндеттемелерін оңтайландыру және бухгалтерлік есеп процестерін жетілдіру мүмкіндіктерін анықтау қажет.

Бұл есептің жаңа әдістерін енгізу, процестерді автоматтандыру, қызметкерлерді оқыту және басқа да шараларды қамтуы мүмкін.

Бухгалтерлік есеп жүйесінің тиімді жұмыс істеуін және максималды салықтық нәтижелерге қол жеткізуді қамтамасыз ету үшін осы кезеңде оңтайлы шешімдерді таңдау кезінде кәсіпорынның ұзақ мерзімді перспективалары мен мақсаттарын ескеру маңызды [2].

Есеп саясатын қалыптастыру ұйымның тиімді стратегиясын анықтап қана қоймай, сонымен қатар ішкі және сыртқы пайдаланушылардың ақпараттық қажеттіліктерін қамтамасыз ететін көптеген аспектілерді ескеруді талап етеді.

Басқару және менеджерлер сияқты ішкі пайдаланушыларға шешім қабылдау, бизнес-процестерді жоспарлау және бақылау үшін есеп саясаты қажет.

Есеп саясаты оларды операцияларды оңтайландыру және ұйымның стратегиялық мақсаттарына жету үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз етеді.

Сонымен қатар инвесторлар, кредиторлар, салық органдары және реттеуші органдар сияқты сыртқы пайдаланушылар ұйымның қаржылық жағдайын бағалау, инвестициялық шешімдер қабылдау, тәуекелдерді анықтау және заң талаптарының сақталуын қамтамасыз ету үшін есеп саясатын пайдаланады.

Осылайша, есеп саясаты барлық мүдделі тараптардың мүдделерін ескеретін және қаржылық есеп берудің сенімділігін, толықтығын және жеткілікті егжей-тегжейлілігін қамтамасыз ететіндей етіп құрастырылуы керек.

Есеп саясатын қалыптастырудың көптеген аспектілері бар: әдіснамалық, ұйымдастырушылық, техникалық, салықтық, басқарушылық, аналитикалық және халықаралық. Бұл аспекттердің барлық салаларын анықтау мүмкін [3].

Әдістемелік аспект: Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілікті жасау үшін жергілікті және халықаралық стандарттарға сәйкес анықталған әдістер мен принциптерді көздейді.

Ұйымдастырушылық аспект: кәсіпорын ішінде бухгалтерлік есеп пен есептілікті ұйымдастыру үшін қажетті процестер мен процедураларды қамтиды, соның ішінде жауапты тұлғаларды тағайындау, бақылау және бекіту процестерін орнату және заң талаптарының сақталуын қамтамасыз ету.

Техникалық аспект: қаржылық ақпаратты есепке алу мен өңдеуді автоматтандыру үшін сәйкес ақпараттық технологиялар мен бағдарламалық қамтамасыз етуді таңдауды және енгізуді қамтиды.

Салық аспектісі: салық міндеттемелері мен талаптарын есепке алу ерекшеліктерін, сондай-ақ қолданыстағы заңнаманы ескере отырып салықтық стратегияларды әзірлеуді анықтайды.

Сонымен қатар, басқару аспектілері, аналитикалық әдістер және халықаралық стандарттар да ұйымның тиімді стратегиясын қалыптастыруда маңызды рөл атқарады.

Бұл аспекттерді өзара байланыстыру басқарушылық есеп және талдау жүйелерін дамыту, сондай-ақ қаржылық есеп берудің сапасы мен ашықтығын арттыру үшін халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес болуы қажет [4].

Ұйымдастырушылық элементтер басқа қаржылық нәтижеге әсер етпейді және әсер ете алмайды.

Есеп саясаты – бұл кәсіпорынның қаржылық нәтижелеріне тікелей әсер ететін әдістемелік стандарттар жиынтығы.

Олар қаржылық есептілікте көрсетілетін қызметтер мен операциялардың тиімділігі мен олардың өлшемі, бағалануы және ұсынылуы туралы анықтамалар үшін маңызды.

Осылайша, дұрыс әзірленген есеп саясаты қаржылық есеп берудің сенімділігі мен сенімділігін қамтамасыз етеді, бұл негізделген басқару шешімдерін қабылдаудың және мүдделі тараптардың сенімін қамтамасыз етудің негізгі аспектісі болып табылады [5].

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

6 Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық Кодексі) Қазақстан Республикасының Кодексі 2017 жылғы 25 желтоқсандағы №120-VI ҚРЗ. (12.02.2024 ж. жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен) //www.online.zakon.kz (жүгінген күні: 15.02.2024).

7 Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы №234 Заңы (02.01.2021 ж. жағдай бойынша өзгерістер мен толықтырулармен) //www.online.zakon.kz (жүгінген күні: 22.02.2024).

8 Алиев М.К., Турдалы Ж.Н. Налоговый учет и отчетность в системе налогового администрирования Республики Казахстан // Научный аспект. – 2018. – № 2. – С. 129-136.

9 Алтынбеков М.А., Сагиндыкова Г.М., Тусибаева Г.С. Кәсіпорында басқару есебін ұйымдастыру. Окулық.- Алматы: ТОО «Издательство LEM». – 2023. – 304 б.

10 Крутякова Т.Л. Учетная политика 2022: бухгалтерская и налоговая.Издательство: АйСи Групп. – 2022. – 322 с.

Вайскар Д.,
студент 3 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Бекжанова Т.К.****, к.э.н., и.о.профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ УЧЕТ КАК БУДУЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Статья представляет собой исследование различных аспектов интеллектуального учета. Статья посвящена теоретическим основам данной концепции, включая основные концепции и принципы, а также роль технологий и искусственного интеллекта в его развитии. В нем рассмотрены практические аспекты внедрения интеллектуального учета в бухгалтерскую практику предприятий. Особое внимание уделялось преимуществам такого внедрения и опыту его реализации. В статье описаны проблемы и перспективы развития интеллектуального учета в Казахстане, а также проблемы при внедрении этой концепции и ее перспективы в контексте цифровизации экономики.*

Введение. Интеллектуальный учет представляет собой современный подход к организации и ведению бухгалтерского учета, основанный на использовании современных информационных технологий, аналитических инструментов и методов искусственного интеллекта. Данный вид учета направлен на повышение эффективности и точности финансового анализа, прогнозирования, принятия управленческих решений и обеспечения прозрачности финансовой отчетности.

В современной бухгалтерии значение интеллектуального учета становится все более значимым в условиях динамично меняющегося бизнес-окружения и увеличения объема данных. Использование новейших технологий позволяет улучшить качество аналитических данных, сократить время на обработку информации, автоматизировать рутинные операции и минимизировать риски ошибок. Это способствует повышению уровня принятия управленческих решений на основе достоверной и актуальной информации, что является ключевым фактором успешного функционирования предприятия в современных условиях конкуренции и изменений на рынке.

В современной бухгалтерии, где конкуренция и динамичное изменение рыночных условий становятся все более выразительными, значение интеллектуального учета является критическим элементом для успешного функционирования предприятия. Интеллектуальный учет представляет собой не только технологический инструмент, но и методологический подход, обеспечивающий сбор, анализ и интерпретацию данных с использованием передовых информационных технологий и методов аналитики.

Значение интеллектуального учета проявляется в возможности более глубокого и детального анализа финансовых данных, выявлении скрытых закономерностей и трендов, а также в прогнозировании будущих финансовых показателей на основе исторических данных и сценариев развития. Этот подход позволяет более точно оценивать финансовое положение предприятия, выявлять потенциальные угрозы и возможности, оптимизировать управленческие решения и повышать эффективность бизнес-процессов [1].

Кроме того, интеллектуальный учет способствует автоматизации рутинных операций, уменьшению временных затрат на обработку данных, повышению уровня надежности и точности финансовой отчетности. Это создает благоприятные условия для принятия информированных и обоснованных управленческих решений, улучшения финансовой прозрачности и снижения рисков, связанных с неточностью или задержками в учете и анализе финансовой информации.

Основная часть. Теоретические основы интеллектуального учета в бухгалтерии предприятия охватывают широкий спектр концепций и методов, которые направлены на оптимизацию процессов сбора, обработки и анализа финансовой информации с использованием современных информационных технологий и аналитических подходов. Важным аспектом является интеграция различных источников данных, таких как финансовые отчеты, операционные данные и данные о клиентах, что позволяет получить более полное и точное представление о финансовом состоянии предприятия и его деятельности в целом. Одновременно интеллектуальный учет основан на использовании аналитического подхода, который включает в себя применение статистических методов, моделирование финансовых процессов и

выявление взаимосвязей между различными финансовыми показателями для выявления ключевых трендов и факторов влияния. Это позволяет предприятию принимать более обоснованные и эффективные управленческие решения на основе объективной и достоверной финансовой информации.

Интеллектуальный учет в бухгалтерии предприятия в Казахстане основывается на ряде ключевых концепций и принципов, которые направлены на повышение эффективности управления финансовой информацией и обеспечение надежности и точности бухгалтерской отчетности. Одной из основных концепций является использование современных информационных технологий для автоматизации процессов учета и анализа данных, что позволяет уменьшить вероятность ошибок и ускорить процессы формирования отчетности.

Другой важной концепцией является интеграция различных видов финансовой информации, таких как данные о доходах и расходах, финансовых инвестициях и обязательствах, с целью получения комплексного и всестороннего представления о финансовом положении предприятия. Это позволяет управляющим органам принимать обоснованные решения на основе обширной и достоверной информации.

Принцип прозрачности и отчетности также играет важную роль в интеллектуальном учете, поскольку он обеспечивает доступность и понятность финансовой информации для заинтересованных сторон, включая инвесторов, банки, регуляторов и других участников рынка. Это способствует повышению доверия к финансовым данным предприятия и создает благоприятные условия для привлечения инвестиций и развития бизнеса.

Важным принципом интеллектуального учета является также аналитический подход к обработке и анализу финансовой информации, который позволяет выявлять взаимосвязи и тенденции в данных, а также прогнозировать будущие финансовые результаты. Это помогает предприятию адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и принимать эффективные стратегические решения [2].

Следовательно, основные концепции и принципы интеллектуального учета в бухгалтерии предприятия Казахстана направлены на повышение качества финансовой отчетности, повышение прозрачности и эффективности управления финансами, а также обеспечение надежности и достоверности финансовой информации для принятия обоснованных управленческих решений.

При внедрении интеллектуального учета в бухгалтерии предприятий в контексте цифровизации экономики возникают ряд существенных проблем, требующих комплексного подхода для их решения.

Одной из основных проблем является необходимость обновления и модернизации информационной инфраструктуры предприятия для совместимости с новыми технологиями интеллектуального учета. Это включает в себя как технические аспекты, так и обеспечение безопасности данных и конфиденциальности информации.

Другой проблемой является отсутствие квалифицированных кадров, способных работать с интеллектуальными системами учета. Необходимость обучения персонала и привлечения специалистов с опытом работы в области аналитики и информационных технологий становится одной из ключевых задач при внедрении интеллектуального учета.

Также важной проблемой является высокая стоимость внедрения и поддержки интеллектуальных систем учета. Это связано с необходимостью приобретения специализированного программного обеспечения, обучения персонала, а также поддержки и сопровождения системы в процессе эксплуатации.

Кроме того, существенной проблемой является неоднородность и несовместимость информационных систем различных подразделений и структур предприятия, что затрудняет интеграцию интеллектуального учета с другими бизнес-процессами.

Наконец, одной из важных проблем является необходимость адаптации законодательства и правовой базы к новым требованиям и возможностям, предоставляемым интеллектуальным учетом. Это включает в себя вопросы конфиденциальности данных, ответственности за ошибки и сбои в работе системы, а также вопросы учета и отчетности с использованием новых технологий.

В целом, решение данных проблем требует комплексного подхода, включающего в себя технические, организационные, кадровые и правовые аспекты, а также грамотное планирование и координацию действий всех участников процесса внедрения интеллектуального учета [3].

Перспективы развития интеллектуального учета в бухгалтерии предприятий в контексте цифровизации экономики. Интеллектуальный учет в бухгалтерии предприятий представляет собой важное направление, которое ожидается активно развиваться в контексте цифровизации экономики. Одной из ключевых перспектив является внедрение современных информационных технологий, таких как искусственный интеллект, машинное обучение и аналитические платформы, которые способны автоматизировать процессы учета, обработки и анализа финансовой информации.

Важным аспектом развития интеллектуального учета является также использование больших данных и аналитики для прогнозирования финансовых показателей и выявления скрытых закономерностей в данных. Это позволит предприятиям получать более точные и своевременные аналитические отчеты, что в свою очередь способствует принятию обоснованных стратегических решений.

Другой перспективой является интеграция интеллектуального учета с другими бизнес-процессами предприятия, такими как управление ресурсами, планирование и прогнозирование, что позволяет создать единое информационное пространство для управления всеми аспектами деятельности организации.

Также важным направлением развития является усиление кибербезопасности в области интеллектуального учета, включая защиту данных, обеспечение конфиденциальности информации и предотвращение утечек.

В целом, перспективы развития интеллектуального учета в бухгалтерии предприятий в контексте цифровизации экономики связаны с повышением эффективности, точности и надежности учетной информации, что способствует более качественному управлению финансовыми ресурсами и принятию обоснованных стратегических решений.

В заключении, можно подчеркнуть, что интеллектуальный учет представляет собой важный шаг в развитии бухгалтерской практики предприятий. Он объединяет в себе не только традиционные методы учета, но и новые технологии, такие как искусственный интеллект и аналитические системы. Это позволяет предприятиям не только улучшить качество учета и отчетности, но и более эффективно использовать данные для принятия стратегических решений и оптимизации бизнес-процессов.

Однако, несмотря на перспективы и преимущества, внедрение интеллектуального учета также сталкивается с рядом проблем и вызовов. Среди них можно выделить необходимость повышения квалификации персонала для работы с новыми технологиями, а также адаптацию бухгалтерского законодательства к новым формам учета и отчетности.

Следовательно, интеллектуальный учет представляет собой перспективное направление развития бухгалтерской практики, которое способно значительно улучшить управление предприятием и повысить его конкурентоспособность в условиях цифровой экономики.

Список использованных источников:

1. Отелбай Ш.К., Досаева А.Ж., Молдахожаев Ш.Ш. Новые технологии в бухгалтерском учете: искусственный интеллект для автоматизации и обнаружения ошибок. *Вестник университета «Туран»*. 2023;(1):49-62. https://doi.org/10.46914/1562-2959-2023-1-1-49-62
2. Тусибаева Г., Сагиндыкова Г., & Аманова Г. (2023). Трансформация бухгалтерского учета в цифровой экономике и перспективы его развития. *Экономическая серия вестника евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева*, (4), 289–300. https://doi.org/10.32523/2789-4320-2023-4-289-300
3. Бекова Р.Ж., Файзуллина С.А., Жексембина А.Е. Цифровизация казахстанской экономики и развитие бухгалтерского учета. *Вестник университета «Туран»*. 2019;(2):153-157.

Өтелбай Т.А.,
«Есеп және аудит» мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекші: **Касеинова М.И.,** Ph.D., оқытушы-дәріскер,
«І.Жансүгіров атындағы ЖУ» КЕ АҚ, Талдықорған қ.

ЕТТІ ӨҢДЕУ БИЗНЕСІНДЕГІ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Аңдатпа

Мақаланың мақсаты - бәсекеге қабілетті ұйымдардың қалыптасуына себеп болатын есеп жүйесін ұйымдастыру. Зерттеу барысында ет өнімдерін өндіретін компаниялардың өзіндік құнын қалыптастыру ерекшеліктеріне сипаттама берілді. Есепке алудың маңыздылығы ет өнеркәсібі Қазақстан экономикасын сипаттайтын бизнестің стратегиялық түрі болып табылатындығын, оның дамуына Үкімет тарапынан үлкен көңіл бөлінетіндігін айрықша көрсетеді. Ет бұйымдарын өндіру ісінде өндіріс үдерісінде есепке алу тәртібінің жүйесін құру маңызды рөл атқарады деген қорытынды жасалды.

Шағын және орта бизнесті қолдаудың бірыңғай кешенді бағдарламасын әзірлеу қажеттілігі туралы VIII сайланған ҚР Парламентінің бірінші сессиясының ашылуында еліміздің Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев мәлімдеме жасады. Президенттің нұсқауы бойынша Қазақстанда ағымды жылдың 5 ақпанынан бастап бизнесті қолдаудың бірыңғай кешенді бағдарламасы жұмыс істей бастайды. Оң өндірістік әлеуеті бар ұйымдар айтарлықтай жеңілдіктерге ие болады [1].

Соған орай, «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры отандық кәсіпкерлерді қолдаудың жаңартылған кешенді бағдарламасын іске қосты.

Бірыңғай Кешенді Бағдарламаның мақсаты:

1. ЖІӨ-дегі шағын орта бизнес үлесін 2030 жылға қарай 40 пайызға дейін ұлғайту;

2. Экспортқа бағдарланған, бәсекеге қабілетті, импортты алмастыратын салаларды дамыту және жаңа жұмыс орындарын құру.

3. Экономиканы әртараптандыру;

Аталған кешенді бағдарламаның 3-бағыт бойынша шағын, орта және ірі кәсіпкерлікті субсидиялау жүзеге асырылатын болады. Өңдеу өнеркәсібіндегі, электрмен жабдықтаудағы, газ, бу берудегі және ауа баптаудағы Экономикалық қызмет түрлерінің тізбесі, сондай-ақ сыйақы мөлшерлемесінің бір бөлігін субсидиялау қағидаларына сәйкес айқындалған [2].

Экономика салалары - сан алуан. Соның ішінде біздің ел үшін маңыздысы ет өндірісі болып табылады. Ерекше атап өтетін жағдай, ауыл шаруашылық салаларынан туындайтын өнеркәсіп түрлері осы бағдарламада, нақты айтсақ, экономикалық қызметтің басым түрлерінің тізбесінде бар, олар: сүтті бағыттағы ірі қара малды өсіру; етке құсты, асыл тұқымды құсты, жас құстарды өсіру; етті өңдеу және консервілеу; ауыл шаруашылығы құсының етін өңдеу және консервілеу. Жоғарыда келтірілген бизнес түрлері өте күрделі кешенді жүйе болып табылады. Сондықтан да осы өнеркәсіп түрінің бухгалтерлік есебін ұйымдастыру - өте қызықты әрі айрықша. Бухгалтерлік есеп экономиканың дамуына үлесін зор тигізеді.

Ет өнеркәсібіне келетін болсақ, бұл тез бұзылатын өнімдерді өңдейді, сондықтан бұл ұйымдардың құрылымында тоңазытқыштар болады. Аталған құрылғылар ет және ет бұйымдарын суытады, тоңазытады, жібітеді және сақтайды. Ал ет консервілерін өндіретіндер қалайы қаңылтырларын шығарады. Сонымен қатар, кейбір шұжық өндірушілер жасанды қабықшаны өздері өндіреді. Басқалардан қатты ерекшелігі жоқ энергетикалық, жөндеу, көлік, контейнерлік цехтар немесе учаскелер бар. Өндірістер мен технологиялардың әртүрлілігі шығындарды есепке алу мен өзіндік құнды есептеудің әртүрлі әдістерін қолдану қажеттілігіне әкеледі. Ет өнімдерін өндірушілердің тәжірибесіне сүйенсек, ет бұйымдарының өзіндік құнын есептеу бойынша әдістемелік нұсқауларда шығындарды негізгі және ілеспе өнімдер арасында бөлу шығындарды алып тастау әдісінің жартылай фабрикатсыз түрінің көмегімен жүзеге асырылады. Бұл жерде негізгі өнім, яғни еттің, құны калкуляцияланады. Ілеспе заттың өзіндік құны есептелмейді. Бірақ ұйымның бағасы негізінде есептеледі, оның мөлшері өзіндік құнға пайызбен белгіленеді. Осылай есептелген ет өнеркәсібіндегі кез-келген қосалқы өнімдердің құны еттің өндірістік құнынан алынады. Негізгі өнімді өндіруге арналған шикізаттың құны мал құнынан жанама бұйымдардың барлық түрлері үшін шикізат құнын айыру арқылы қалыптастырылады. Әр түрдің басты өнімінің өзіндік құны шикізаттың құнын және оны өндіру мен сатуға кететін шығындарды қосу арқылы анықталады[3].

Ет өнімдерінің жекелеген түрлерінің нақты өзіндік құнын есептеудің ерекшелігіне шығарылған өнім түрлерінің арасында өнімнің барлық шығарылымына жұмсалған шикізат пен негізгі материалдардың шынайы мөлшер өнімнің нақты өндірісіне қайта есептелген шикізат пен негізгі материалдардың тұтыну нормаларына пропорционалды түрде бөлінеді [4]. Ет өнеркәсібінде өзіндік құнның қалыптасу ерекшеліктері бастапқы шикізаттың кешенді сипатына және одан алынатын өнімдердің алуан түрлілігімен айқындалады. Сондай-ақ, бұл қасиет айтылған жағдайларға байланысты саланың және оның жекелеген өндірістерінің ұйымдық құрылымына тәуелді болып келеді. Бұл ерекшеліктер бухгалтерлік есеп пен калькуляциялау әдістерінің үлкен жиынтығын пайдалануынан көрінеді. Нақтырақ айтсақ, шығындарды жою әдісі, шығындарды бөлудің коэффициенттік және нормативтік әдістері, қайта бөлістік, тапсырыстық әдістері қолданылады. Сол арқылы жұмсалған шығындарды жеткілікті сенімділікпен есептеуге мүмкіндік береді.

Ет өнеркәсібі салалық ерекшеліктер негізінде ет өңдеуші ұйымдарда ет бұйымдарын өндіру шығындары есебінің кезеңдерін төмендегідей көрсетеміз:

1. Шикізатты әзірлеу бойынша шығындар есебі, оның құрамына малды бағу шығындарының есебі, малды сойғанға дейінгі шығындар есебі кіреді;

2. Ет-май өндіріс шығындарының есебінің құрылымына сорпалық өнімдерді өңдеу және қайта өңдеу шығындар есебі, тағамдық қорытылған және сүйектік майлар шығындарының есебі, ішек қарындық және былғарылық цех шығындарының есебі, органикалық препараттар мен техникалық фабрикаттарды жасау шығындарының есебі қарастырылады;

3. Шұжық және жартылай фабрикат өндірісінің шығындар есебіне шұжық өнімдерін пісіру мен сүрлеу шығындарының есебі, шұжық өнімдерін қалыптау және суыту шығындарының есебі, еттен жартылай фабрикаттарды өндіру шығындарының есебі жатады;

4. Консервілеу өндірісі шығындарының есебінің тобына үлестік және жеңсік ас өндіріс шығындарының есебі, автоклавтық, термостаттық бөлім шығындарының есебі болуы мүмкін [5].

Зерттеліп жатқан бизнес түрлері негізгі және қосалқы өндірісті қамтитын алуан түрлі құрылым, құрамында негізгі өнімдермен қоса ілеспе бұйымдар өндіріледі. Сондықтан бұл бір-бірімен байланысқан механизмнің есеп үдерісін ұқыпты ұйымдастыру қажет. Өндірістік есепке алу жүйесіндегі есепке алу рәсімдерінің реттілігі операциялардың мынадай тәртібімен айқындалады:

1.Өндірістік тұтыну туралы деректерді бастапқы ұсыну. Яғни өндірістік үдерісте олардың туындауына қарай жұмсалатын шығындар және олардың пайда болу орындары бойынша есепке алу;

2. Негізгі және қосалқы өндірістерде өндірілген шығындар туралы деректерді оқшаулау. Бұл үрдіс өнім түрлері мен ұйымның құрылымдық бөлімшелеріне қарай, әрі уақыт кезеңдеріне орай жасалады;

3. Қосалқы өндірістің жалпы шаруашылық шығыстарын дайын өнім мен аяқталмаған өндіріс арасында жіктеу, әрі негізгі өндірісте берілген және тұтынылған қосалқы өндірістің түпкілікті бұйымның өзіндік құнын соңғысының шығындарына қосу;

4. Аяқталмаған өндіріс пен негізгі өндірістің түпкілікті шығарылымы арасында және дайын өнім түрлері арасында жалпы шаруашылық ішілік пен жалпы өндірістік шығыстарды бөлу;

5. Аяқталмаған өндірісті, қалдықтарды бағалау және шығындар формуласы бойынша тауар бұйымының өзіндік құнын айқындау, содан кейін - өнімнің жекелеген түрлерінің өзіндік құнын есептеу.

Жанама және кешенді өндірістік шығындардың болуы жанама шығындарды бөлу процедурасының реттілігін нақты анықтайтын есеп нысандарының осындай жіктемесін құруды қажет етеді. Ол үшін аралық және соңғы есепке алу объектілері анықталады. Сөйтіп, өндіріс шығындарын есепке алу мен өнімнің өзіндік құнын есептеу жүйелері өндіріс жоспарларының орындалуын және оның өзіндік құнын бақылау үшін өндіріс процесінің шығындары мен нәтижелері туралы деректерді қалыптастыратын жалпы бухгалтерлік есеп жүйесінің бөлігі ретінде анықталатын өндірістік есепке алу деп аталатын ақпаратық үдерісте ұйымдастырылады [6].

Ұсынылып отырылған есепке алу жүйесін қазіргі заманғы өнеркәсіптік ұйымдардың қызметіне енгізуді талдамалық есепке алуды тиісті ұйымдастырудың көмегімен қамтамасыз ету және өндірістік ресурстарды пайдалану тиімділігін арттыру өндірістік үдерістердің барысын бақылау және оларды жедел реттеу арқылы жүргізіледі. Осындай қадағалау арқасында еңбек өнімділігін өсіріп, өнімнің өзіндік құнын төмендетіп табыстылық пен рентабельділікті арттыруға болады. Бұл өнімдерін экспортқа шығаруға икемді, бәсекеге төзімді, импорттың орнын баса алатын өнеркәсіптерді өркендетуге және жаңа қызмет орындарын арттыруға жағдай жасайды.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың VIII сайланған Парламенттің бірінші сессияның ашылуында сөйлеген сөзі.https://akorda.kz/ru
2. Бірыңғай кешенді бағдарлама. https://baiterek.gov.kz/
3. Кудрявцева А.С. Мясная промышленность: особенности формирования себестоимости [Электронный ресурс] /Кудрявцева А.С. //Международный научный журнал «Вестник науки».2019. №6 (15). https://cyberleninka.ru
4. Шолпанбаева К.Ж., Шайханова Н.К., Апышева А.А. Бухгалтерский учет в отраслях мясной и молочной промышленности// Проблемы агрорынка.-Алматы, 2021.-№2. - С.93-99.
5. Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях: учебное пособие. – Ростов на Дону:Март, 2000. – 354 с.
6. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Совершенствование системы учета затрат на производство продукции //Территория науки. -2015. - №1// https://cyberleninka.ru

Смайлова Б.Д. «Есеп және аудит»
мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшы: PhD докторы,
қауым. профессор **Алтынбеков М.А**

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ЕСЕП АҚПАРАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада халықаралық қаржылық есептілік стандарттарын қолдана отырып есеп ақпараттарын қалыптасу ерекшеліктері анықталған. Қазақстанда ХҚЕС енгізу барысында қол жеткізілген алғышарттар мен қажеттіліктер туралы айтылған

Қаржылық талдауда қолданылатын барлық ақпараттың әртүрлілігі басқару жүйесімен байланысына байланысты бірқатар белгілер (топтар) бойынша жіктеледі. Кіріс, шығыс, бастапқы және туынды ақпаратты анықтау ақпараттық базаны қалыптастырудың жалпы бағытын анықтауға мүмкіндік береді.

Кіріс ақпараты ондағы ақпараттың сипаты мен формасын байланысты ерекшеленеді. Осыған сүйене отырып кіріс ақпараты үш түрге бөлінеді: есеп ақпараты; есептен тыс ақпарат; сыртқы (салалық).

Есептік ақпараттың негізінде үш санаттың біріне жататын негізінен сандық сипаттағы деректер жатыр:

2) бухгалтерлік және салықтық есепке алу және есептілік деректерімен: бастапқы бухгалтерлік және салықтық құжаттама; қаржылық, басқарушылық және салықтық есепке алу жүйесінен түсетін деректермен; қаржылық, басқарушылық және салықтық есептілік нысандарына;

2) статистикалық есепке алу және есептілік деректері-фирмаішілік салыстырулар үшін қажетті жалпыланған статистикалық құпия мәліметтер;

3) жедел ішкі өндірістік есепке алу және есептілік деректері бойынша: өндірістік қорытындыларға, олардың орындалуы туралы есептермен бірге; өндірістік стандарттар мен нормаларға, сондай-ақ олардың негіздемесіне.

Көп жағдайда бухгалтерлік ақпарат экономикалық субъектінің өзі әзірлеген нысандар бойынша ұсынылады (аналитикалық, басқарушылық және салықтық есепке алу регистрлері және т.б.).

Есеп ақпаратын қалыптастыру процесі мыналарды қамтиды:

1) бастапқы құжаттар;

2) тіркелімдер және ішкі есептілік;

3) бухгалтерлік (қаржылық) есептілік.

Қаржылық ақпараттың сапалық сипаттамалары деп бухгалтерлік есепте қамтылған ұсынылған ақпараттың пайдалылығын анықтайтын қасиеттер түсініледі.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарында (ҚЕХС) төрт сапалық сипаттама бар:

1)қол жетімділік (түсініктілік);

2) салыстыру;

3) сәйкестілік;

4) сенімділік (сенімділік).

Бухгалтерлік (қаржылық) есептілікте ұсынылған ақпараттың негізгі қасиеттерінің бірі оның сыртқы және ішкі пайдаланушыларды түсіну үшін қол жетімділігі болып табылады. Пайдаланушылар қаржылық есептерді оқуға және күрделі мәселелерді білмеуден шығарып тастамай, түсінуге мүмкіндік беретін экономикалық білімге ие болуы керек.

Пайдаланушылар қаржылық жағдай мен одан әрі даму тенденциясын анықтау үшін есептілікті алдыңғы есепті кезеңдермен, сондай-ақ басқа компаниялармен салыстыра алуы керек. Бұл ақпараттың салыстырмалылығын көрсетеді.

Ақпараттың орындылығы пайдаланушылардың экономикалық шешімдеріне әсер етіп, оларға өткен, қазіргі және болашақ оқиғаларды бағалауға көмектеседі деп болжайды. Елеулі қателер мен бұрмалануларды қамтымайтын және пайдаланушылардың белгілі бір тобына бағдарланбайтын ақпарат сенімді болып саналады. Сенімді қаржылық ақпарат төрт қосымша сипаттама арқылы ашылады:

1) шынайы өкілдік. Баланстық есепте тану критерийлеріне сәйкес келетін компанияның міндеттемелері, активтері мен капиталы есепті күнге әкелетін шаруашылық операциялары шынайы көрсетілуі тиіс, яғни бухгалтерлік есепте көрсетілген барлық оқиғалар бастапқы құжаттармен расталуы тиіс;

2) мазмұнның формадан басым болуы. Ақпарат, ең алдымен, олардың заңды нысанын емес, экономикалық мәнін ескеруі керек;

3) ұқыптылық. Ақпарат активтер немесе кірістер асыра бағаланбайтындай және міндеттемелер немесе шығыстар төмендетілмейтіндей белгісіздік жағдайында талап етілетін есептеулерді жүргізуде белгілі бір дәрежеде сақтыққа ие. Жобаның техникалық экономикалық негіздемесін әзірлеу кезінде барлық қолайсыз әсерлер барынша ескерілуі тиіс, атап айтқанда: нарықтық бәсекелестік; күтпеген шығындар; шығарылатын өнімге (тауарларға, жұмыстарға немесе қызметтерге) бағаны төмендету қажеттілігі.

Жаңа жобаны болжамды пайданың үлкен қалдығы болған жағдайда ғана жүзеге асыруға болады;

4) есептіліктің толықтығы. Есептілікті пайдаланушылар тұрғысынан есепті кезеңдегі экономикалық қызметтің барлық маңызды фактілері есептілікте көрініс табуы керек.

Қазақстандық бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін жетілдіру процестері және олардың ҚЕХС пен жақындасуы шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелері туралы жақсы ақпарат қалыптастыруға бағытталған.

Активтердің негізгі топтарының болуын және олардың динамикасын сипаттау маңызды. Мұндай ақпаратты ұзақ мерзімді және ағымдағы активтер тұрғысынан берген жөн. Ашылуға жатады: кепілге салынған мүліктің құны мен түрлері; қаржылық салымдардың құнсыздануына арналған резерв, материалдық құндылықтардың құнын төмендетуге арналған резерв, күмәнді борыштар резерві туралы деректер. Дебиторлық және кредиторлық берешек ірі дебиторлар мен кредиторлардың тізбесі негізінде ашылады.

Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары барлық коммерциялық кәсіпорындардың жарияланған қаржылық есептілігіне қатысты қолданылады. Сонымен қатар, бұл стандарттарды коммерциялық емес ұйымдар, сондай-ақ мемлекеттік кәсіпорындар, ұйымдар мен мекемелер қолдана

алады. ҚЕХС тұтынушылардың әртүрлі санаттарының ақпараттық сұраныстарын қанағаттандыратын жалпы мақсаттағы қаржылық есептілікті жасау кезінде қолданылады.

Қаржылық есептіліктің және басқарушылық есептің халықаралық стандарттары компания бизнесіне қатысушылардың оның жұмысының тиімділігіне деген сенімін арттырудың ажырамас бөлігі болып табылады.

Халықаралық экономикалық және қаржылық байланыстардың белсенді дамуы, несиелеу және инвестициялық қызмет бухгалтерлік есептің мазмұны мен әдістерін ХҚЕС-ке жақындатуға әкелді. Белгілі бір шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық есептілігінің Қазақстанда қабылданған бухгалтерлік есеп принциптеріне сәйкестігін ғана емес, сонымен бірге оның ҚЕХС-қа сәйкестік дәрежесін анықтауға тырысу үшін, ең алдымен, осы есептілікке талдау жасау керек, яғни ұсынылған есептілік туралы пікір қалыптастыру үшін жеткілікті ақпарат жинау.

Бухгалтерлік есеп пен есептілікті дамыту экономикалық жағдайдағы барлық өзгерістерді ескеріп, қаржы-шаруашылық қызметтің сипаты мен даму деңгейіне жауап беруі керек. Бухгалтерлік есеп пен есептілікті түрлендіру процесі уақтылы және өзекті болуы керек. Сонымен қатар, егер бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі өзгерістер экономикалық механизмдегі өзгерістерді ескерусіз орын алса, бұл экономикадағы қаржылық ақпарат сапасының төмендеуіне, ҚЕХС беделін түсіруге әкелуі мүмкін.

Сонымен қатар, ХҚЕС-ке көшу ақпаратты жинау мен өңдеудің жаңа әдістері мен процедураларын іс жүзінде жүзеге асыру үшін уақытты қажет етеді. Бухгалтерлік есеп пен есептіліктегі өзгерістер, атап айтқанда ХҚЕС-ке көшу кәсіби және басқа да мүдделі жұртшылықтың, сондай-ақ мемлекеттік билік органдарының мүмкіндіктерін, қажеттіліктері мен дайындығын ескере отырып, біртіндеп жүргізілуі керек.

Бухгалтерлік есеп пен есептіліктің қалыптасқан жүйесі онда қалыптасқан ақпараттың тиісті сапасы мен сенімділігін толық көлемде қамтамасыз етпейді, сондай-ақ осы ақпаратты пайдалану мүмкіндіктерін айтарлықтай шектейді. ҚЕХС-тың негізгі мақсаты-инвесторларға бизнестің жағдайын дұрыс бағалау және сенімді болжамдар жасау үшін қажет компанияның жағдайы туралы барынша сенімді ақпарат алу.

ҚЕХС қолданудың тағы бір артықшылығы алынған ақпаратты басқару мақсаттары үшін пайдалану. Басқарушылық есеп қалай ұйымдастырылуы керек деген мәселені қарастырған кезде оны ХҚЕС қағидаттары негізінде құру туралы шешім жиі қабылданады.

ҚЕХС бойынша қаржылық есептілік ұйымды тиімдірек басқару үшін қажет. Қазақстанның жетекші компанияларының көпшілігінде басқарушылық есеп жүйелерінің қалыптасуы ХҚЕС қағидаттарына сәйкес жүреді. ХҚЕС-ті басқару есебі стандарттары ретінде пайдалану көптеген компаниялар үшін ең негізделген шешім болып табылады. Көптеген экономикалық операцияларды есепке алу принциптері мен ережелерін қайта құрудың қажеті жоқ, өйткені ХҚЕС және оларды түсіндіру реттеу мен есепке алу мәселесін жеңілдетеді. ҚЕХС бойынша жасалған есептілік мүдделі пайдаланушыларға компания менеджменті жұмысының сапасын бағалауға және экономикалық негізделген шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. М.:Омега-Л, 2013. – 180 с.

2. Карагод В.С., Трофимова Л.Б. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Финансы и статистика, 2011. – 259 с.

3. Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С., Аленова Б.Л., Аханова Н.Е. Қаржылық есеп: оқу құралы. – Алматы: Экономика,2016. – 261 б.

4. Байдаков А.К., Спатаева С.Б. Токенова С.М. Қаржылық есептіліктінің халықаралық стандарттарына сәйкес қаржылық еспеп, оқу құралы- Астана: 2019.-92 б.

Жакупова Т.С.,
студент 1 курса магистратуры специальности «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Алиев М.К****., д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье обсуждается влияние цифровой экономики на бухгалтерский учет, подчеркивается необходимость обновления методологий. В ней освещаются успешные проекты в рамках программы

«Цифровой Казахстан» и то, как цифровизация трансформирует бухгалтерский учет. Кроме того, в нем затрагивается важность цифровой грамотности и интеграции таких технологий, как искусственный интеллект и робототехника, в процессы бухгалтерского учета для повышения эффективности.

Государственная программа «Цифровой Казахстан», учрежденная постановлением Правительства Республики Казахстан № 827 от 12 декабря 2017 года, направлена на ускорение экономического развития и повышение качества жизни граждан путем перехода к цифровой экономике. Эта цифровая экономика опирается на цифровые вычислительные технологии и все чаще функционирует через интернет-рынки и всемирную паутину. Хотя термин «цифровая экономика» возник в Японии во время рецессии 1990-х годов, он приобрел известность на Западе после того, как был представлен в книге Дона Тэпскотта «Цифровая экономика: перспективы и опасности в эпоху сетевого интеллекта» в 1995 году. Эта концепция представляет собой фундаментальный сдвиг в деловой практике, подчеркивающий преобразующее воздействие Интернета на экономическую деятельность [1].

Цифровая экономика быстро развивается во всем мире, выступая в качестве основного фактора инноваций, конкурентоспособности и роста. Она обладает огромным потенциалом для предпринимателей и малых и средних предприятий. То, как компании внедряют цифровые технологии, окажет глубокое влияние на их будущий рост. Появляющиеся цифровые тренды, такие как облачные вычисления, мобильные веб-сервисы, интеллектуальные сети и социальные сети, меняют бизнес-ландшафт, изменяя динамику работы и обязанности руководства. Они способствуют инновациям в бизнес-моделях, создании сетей, передаче знаний и доступу на международные рынки [2].

Программа «Цифровой Казахстан» подчеркивает важность автоматизации рутинных процессов государственных органов, таких как управление персоналом и бухгалтерский учет, для повышения эффективности и соблюдения принципов безбумажной работы. Она направлена на разработку облачной системы управления бизнес-процессами для улучшения взаимодействия с государственными структурами.

Трансформация экономики, основанная на развитии, основанном на информации, подчеркивает необходимость обновления информационной среды, что существенно влияет на практику бухгалтерского учета. Эти изменения влияют на всю систему информационной поддержки социально-экономических процессов, где бухгалтерский учет играет решающую роль в сборе и обработке экономической информации [3].

Как видно из программы «Цифровой Казахстан», мировой опыт, такой как сингапурская инициатива МСП переходят на цифровые технологии, предоставляет малому и среднему бизнесу доступ к различным ИТ-услугам, включая бухгалтерский учет и финансовый анализ [4].

Согласно определению Европейского сообщества, цифровая экономика возникает в результате преобразующего воздействия новых, универсальных технологий в сфере информации и коммуникаций [5].

В ответ на развивающуюся экономику методологии бухгалтерского учета должны соответствующим образом адаптироваться, особенно в области учета затрат и расчетов процессов/продуктов для анализа прошлой деятельности и планирования на будущее. Теоретические и методологические достижения в области бухгалтерского учета, отстаиваемые такими учеными, как профессор Баймуханов С.Б. и другими, имеют решающее значение для решения таких жизненно важных вопросов, как расчет прибыли, что в конечном итоге влияет на финансовые результаты для бухгалтеров и предпринимателей [6].

Влияние требований к бухгалтерскому учету, установленных законодательством, различается в разных странах, при этом финансовая отчетность часто составляется с учетом интересов различных заинтересованных сторон, таких как акционеры в США, кредиторы в Великобритании и налоговые органы в Германии и Франции [7].

В условиях цифровой экономики теория бухгалтерского учета развивается, охватывая оценку новых объектов бухгалтерского учета, таких как интеллектуальный капитал и инновационные продукты, при одновременном включении нефинансовой информации, такой как качество клиентской базы и социальная ответственность [8]. Современные разработки в области информационных технологий, включая облачные технологии и стандарты электронной отчетности, еще больше формируют ландшафт бухгалтерского учета.

Крайне важно, чтобы теоретические знания служили основой для разработки практических методов и конкретных рекомендаций по повышению эффективности и совершенствованию системы бухгалтерского учета. Кроме того, накопление опыта в области бухгалтерского учета и раскрытия экономической информации, особенно в условиях значительных изменений в сборе, обмене и обработке информации, считается необходимым [9].

Современные цифровые технологии, такие как блокчейн, считаются ключевыми для революционизирования методологий бухгалтерского учета, особенно в области регистрации транзакций. Этот переход к единой и криптографически защищенной системе учета обеспечивает беспрецедентную надежность и безопасность в управлении бухгалтерской информацией [10].

Развивающаяся информационная среда цифровой экономики оказывает глубокое влияние на все фундаментальные аспекты методологии бухгалтерского учета. С.Ф.Голов, например, выступает за разработку всеобъемлющей системы счетов, охватывающей различные категории, адаптированной к требованиям эпохи цифровых технологий [11].

Цифровая революция изменяет рынки, методы производства, требования к капиталу и потребности в человеческом капитале, одновременно способствуя инновациям, повышению производительности и расширению доступа на рынки при относительно низких затратах. Растущая зависимость фирм от искусственного интеллекта означает трансформационный сдвиг в практике бухгалтерского учета в сторону автоматизации и цифровой грамотности [12].

По мере развития цифровизации роль бухгалтеров меняется, что требует сочетания профессиональных знаний с цифровой проницательностью. Государственная программа «Цифровой Казахстан» подчеркивает важность повышения цифровой грамотности населения, прогнозируя трансформационные изменения в сборе, обработке, хранении информации и роли бухгалтера.

Учитывая растущий прогресс в области мультимедийных сетей и технологий, профессия бухгалтера сталкивается с необходимостью адаптации к цифровой революции. Внедрение инноваций в области искусственного интеллекта и робототехники открывает новые возможности для финансового сектора и бухгалтерского учета [13].

В современную цифровую эпоху использование интеллектуальных технологий, доступ к которым осуществляется онлайн или с помощью мобильных устройств, открывает безграничные возможности и преимущества, особенно благодаря интеграции искусственного интеллекта (ИИ). Влияние ИИ на сферы бухгалтерского учета и финансов значительно, оно обеспечивает экономию времени и средств, расширенное предоставление информации и конкурентные преимущества для специалистов в области финансов и их организаций. Внедрение ИИ в бухгалтерские операции обещает повысить качество за счет уменьшения количества ошибок.

Чтобы оставаться конкурентоспособными как на местном, так и на международном рынках, поставщики бухгалтерских услуг должны соответствовать мировым тенденциям. Простота трансграничного переноса бухгалтерских процессов подчеркивает необходимость повышения эффективности и предоставления клиентам инновационных решений [14].

Роботизированные программы, предназначенные для обработки данных, не только упрощают работу бухгалтеров, но и привносят элементы новизны, автоматизируя рутинные задачи, такие как ручной ввод данных. Расширяющиеся возможности этих программ, особенно в обработке цифровых документов, таких как отсканированные документы и электронные счета-фактуры, означают переход бухгалтеров от ручного ввода данных к автоматизации.

Однако текущее ограничение заключается в частичной независимости этих программ, поскольку они все еще могут выдавать ошибки, требующие вмешательства человека. Несмотря на это, продолжающиеся достижения в области машинного обучения и расширение глобальных баз данных позволяют предположить, что потребность во вмешательстве человека в обработку первичной информации со временем может уменьшиться [15].

В то время как машины готовы стать бесценным активом в профессиональной среде, важно признать, что уникальный вклад эмоционального интеллекта человека остается незаменимым, особенно в финансовом и бухгалтерском секторах.

Список использованных источников:

1. T.L.Mesenbourg, Measuring the Digital Economy, US Bureau of the Census, Suitland, MD. (2001)
2. «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы заңы, 12 желтоқсан, № 827. (2017)
3. Одинцова Т. М. Бухгалтерский учет в контексте вызовов цифровой экономики и информационного общества / / Вестник ИПБ (Бюллетень профессиональных бухгалтеров № 3 с. 5-14.) (2019)
4. https://digitalkz.kz/projects/
5. Абелян А. С. Инновационное развитие модернизированных процессов в промышленности: дис. На соискание ученой степени доктора экономических наук. Ростов-на-Дону, (2015)
6. Карпова Т.П. Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике, (2017)
7. С.Б. Баймуханова бухгалтерлік есептің Теориясы мен әдістемесі. Өмір туралы ғылым J 11(7s): 35-40(2014)
8. Карпова Т. П. Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования: автореферат дис.... канд. техн. наук. на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, (2004)
9. Одинцова Т. М., Рур О. В. Развитие видов, объектов и методов бухгалтерского учета в цифровой экономике и информационном обществе // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономика. Том 11, № 4, (2018)

10.Как технология Блокчейн повлияет на бухгалтерский учет. URL-адрес:
https://www.dvphilippines.com/blog/how-blockchain-technology-will-impact-accounting
11. Наваратна Банда. Цифровая экономика // Презентация. — Январь 2019. — 20 с.
12. Цивенко М. Ю. Трансформация профессии бухгалтера в условиях
развития «цифровой экономики» / / Молодой ученый. - - № 48. - С. 100-102 (2017)
13 С. Б. Баймуханова бухгалтерлік ақпаратты ұсынудағы рөлі мен маңызы
экономикалық тұрақтылық және қарқынды экономикалық өсу. Өмір туралы ғылым, Джей;11: 63-67, (2014)
14. А. Нурмагамбетова, А. Джондельбаева, С. Нурмагамбетов, Тәуекелдерді басқару тұрақсыз экономикалық даму Жағдайындағы қаржы институттарының қызметі Әлем Қолданбалы Ғылымдар Журналы (2013)
15. GAAP.RU Басты Бет, https://gaap.ru/news/155373/, соңғы рет қол жеткізілді (2018)

Касенова А.Ж.
Магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: **Бекжанова Т.К.,** к.э.н, и.о.профессор
Учреждение «Esil University» , г.Астана

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Анализ кредиторской задолженности представляет собой важный аспект финансового управления предприятиями. В данной статье исследуется система частных и обобщающих показателей, применяемых для анализа кредиторской задолженности. Автор рассматривал методы измерения и оценки кредиторской задолженности, включая показатели оборотности и сроков оборачиваемости, коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Изучены факторы, влияющие на эффективность управления кредиторской задолженностью, и предлагаются рекомендации по использованию результатов анализа для улучшения финансового состояния предприятий. Статья представляет собой важный вклад в понимание механизмов управления кредиторской задолженностью и разработку стратегий улучшения финансовой устойчивости предприятий.*

Анализ кредиторской задолженности предприятий представляет собой неотъемлемый этап финансового анализа, обусловленный его существенным влиянием на финансовое положение и устойчивость организации. Данное исследование обосновывается не только актуальностью проблемы, но и необходимостью эффективного управления финансовыми ресурсами, что становится основополагающим элементом успешной деятельности предприятия в современных условиях рыночной экономики.

Важность анализа кредиторской задолженности проявляется во множестве аспектов функционирования предприятия. Прежде всего, кредиторская задолженность является существенным фактором, определяющим ликвидность предприятия и его способность своевременно и полностью выполнять финансовые обязательства перед кредиторами. Анализ кредиторской задолженности позволяет определить степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования, а также оценить риск возникновения финансовых затруднений в связи с возрастанием долговой нагрузки. Кроме того, анализ кредиторской задолженности предоставляет информацию о структуре и качестве отношений предприятия с поставщиками и контрагентами, что имеет прямое отражение на формировании доверия к компании на рынке. Эффективное управление кредиторской задолженностью способствует оптимизации процесса закупок, улучшению условий поставок и повышению конкурентоспособности предприятия.

Применение показателей и коэффициентов для анализа кредиторской задолженности является ключевым аспектом финансового управления предприятием, поскольку оно обеспечивает объективную оценку текущего состояния и динамики взаимоотношений с кредиторами. Данный анализ основывается на использовании различных показателей и коэффициентов, которые позволяют оценить как основные характеристики кредиторской задолженности, так и её влияние на финансовое состояние и устойчивость предприятия в целом [1].

Одним из основных показателей, используемых при анализе кредиторской задолженности, является коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Этот показатель позволяет оценить скорость оборачиваемости кредиторской задолженности и определить, насколько оперативно предприятие расплачивается со своими кредиторами. Высокое значение данного коэффициента может свидетельствовать о хорошем управлении кредиторской задолженностью, в то время как его низкое значение может указывать на возможные проблемы в финансовом управлении.

Кроме того, для анализа кредиторской задолженности также применяются коэффициенты сроков оборачиваемости кредиторской задолженности. Эти коэффициенты позволяют оценить среднее время, в течение которого предприятие удерживает средства своих кредиторов, что имеет прямое влияние на его ликвидность и финансовую устойчивость. Анализ динамики изменения данных коэффициентов позволяет выявить тенденции в управлении кредиторской задолженностью и принять необходимые меры для её оптимизации.

Показатели оборотности кредиторской задолженности являются важным инструментом финансового анализа, предназначенным для оценки эффективности управления кредиторской задолженностью предприятия. Они позволяют определить скорость оборачиваемости кредиторской задолженности и выявить тенденции в этом процессе. Показатели оборотности кредиторской задолженности включают в себя несколько коэффициентов, каждый из которых предоставляет определенную информацию о динамике и характере взаимоотношений предприятия с его кредиторами.

Один из основных показателей оборотности кредиторской задолженности - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Данный коэффициент рассчитывается путем деления суммы кредиторской задолженности на среднемесячную стоимость закупок или среднемесячную выручку предприятия. Он позволяет оценить, сколько времени требуется предприятию для погашения своих кредиторских обязательств и насколько оперативно управляется кредиторская задолженность. Высокий коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности свидетельствует о быстрой погашаемости долгов перед кредиторами, что является показателем эффективного управления финансами предприятия.

Еще одним важным показателем оборотности кредиторской задолженности является среднесрочный срок кредиторской задолженности. Этот показатель определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к среднемесячной выручке предприятия и позволяет оценить, сколько времени требуется предприятию для погашения своих кредиторских обязательств на основе текущей деятельности. Снижение среднесрочного срока кредиторской задолженности может свидетельствовать о повышении ликвидности предприятия и улучшении его финансового положения.

В целом, показатели оборотности кредиторской задолженности представляют собой важный инструмент для анализа финансового состояния и управления финансами предприятия. Их систематическое использование позволяет выявить проблемные аспекты в управлении кредиторской задолженностью и принять необходимые меры для их решения [2].

Показатели сроков оборачиваемости кредиторской задолженности играют ключевую роль в анализе эффективности управления финансами предприятия и его взаимоотношений с кредиторами. Эти показатели предоставляют информацию о временном интервале, в течение которого предприятие удерживает средства кредиторов, и влияют на его ликвидность и финансовую устойчивость.

Один из основных показателей сроков оборачиваемости кредиторской задолженности - среднесрочный срок кредиторской задолженности. Этот показатель определяется как отношение суммы кредиторской задолженности к среднемесячной выручке предприятия. Он позволяет оценить, сколько времени требуется предприятию для погашения своих кредиторских обязательств на основе текущей деятельности. Снижение среднесрочного срока кредиторской задолженности может свидетельствовать о повышении ликвидности предприятия и улучшении его финансового положения.

Другим важным показателем сроков оборачиваемости кредиторской задолженности является среднее время оплаты кредиторской задолженности. Этот показатель позволяет оценить, сколько дней в среднем занимает предприятию для погашения своих кредиторских обязательств. Он является индикатором оперативности и своевременности выплат по долгам перед кредиторами. Увеличение среднего времени оплаты кредиторской задолженности может свидетельствовать о финансовых затруднениях предприятия или неэффективном управлении кредиторскими обязательствами [3].

Следовательно, показатели сроков оборачиваемости кредиторской задолженности предоставляют информацию о скорости и оперативности погашения кредиторских обязательств, что является важным аспектом финансового анализа и управления предприятием. Их систематическое использование позволяет выявить проблемные аспекты в управлении кредиторской задолженностью и принять необходимые меры для их решения.

Основываясь на проведенном анализе, можно сделать следующие выводы:

1. Эффективность управления кредиторской задолженностью: Анализ показывает, насколько эффективно предприятие управляет своими обязательствами перед кредиторами. Высокие значения показателей оборотности и сроков оборачиваемости свидетельствуют о хорошем финансовом управлении и оперативности погашения долгов.

2. Идентификация узких мест и потенциальных угроз: Результаты анализа помогают выявить узкие места в управлении кредиторской задолженностью, такие как задержки в оплате или неправильное планирование платежей. Это позволяет принимать меры для улучшения процессов управления долгами.

3. Разработка стратегий управления кредиторской задолженностью: На основе выявленных выводов можно разработать конкретные стратегии и тактики управления кредиторской задолженностью. Это может включать в себя оптимизацию сроков платежей, улучшение взаимоотношений с кредиторами, а также сокращение суммы задолженности за счет улучшения эффективности производственных и финансовых процессов.

На основании результатов анализа кредиторской задолженности и их интерпретации выработаны следующие рекомендации по использованию данного анализа для улучшения финансового состояния предприятий.

Во-первых, для оптимизации управления кредиторской задолженностью предприятие должно активно контролировать сроки оплаты своих обязательств перед кредиторами. Это включает в себя регулярное мониторинг среднесрочного срока кредиторской задолженности и своевременное выявление проблемных ситуаций, которые могут привести к задержкам в платежах. Оперативное реагирование на такие ситуации позволит предотвратить негативные последствия для отношений с кредиторами и сохранить доверие со стороны партнеров.

Во-вторых, предприятие может использовать результаты анализа для оптимизации своих финансовых процессов и управления рабочим капиталом. Например, на основе данных об оборотности кредиторской задолженности можно выявить возможности для улучшения эффективности закупок и скорости оборота запасов. Это может включать в себя пересмотр условий поставок с поставщиками, использование скидок за ранние платежи или рационализацию складских запасов.

В-третьих, рекомендуется предприятию уделять большее внимание управлению отношениями с кредиторами и активному взаимодействию с ними. Это включает в себя установление прозрачных коммуникаций, регулярные переговоры по условиям оплаты, а также поиск взаимовыгодных решений, способствующих снижению финансовых рисков для всех сторон. Такой подход способствует формированию долгосрочных и стабильных отношений с кредиторами, что является ключевым фактором успеха в современной бизнес-среде.

Таким образом, рекомендации по использованию анализа кредиторской задолженности для улучшения финансового состояния предприятий сводятся к активному управлению сроками оплаты, оптимизации финансовых процессов и укреплению отношений с кредиторами. Эти меры позволят предприятию не только улучшить свою финансовую позицию, но и обеспечить устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников:

1.Кудайбергенова З.У., Жадигерова К.А., Коптаева Г.П. Теоретические основы антикризисного управления финансовой устойчивостью предприятия. Вестник университета «Туран». 2018;(1):154-159.

2.Жансеитова Г., Тлеубердиева С., Ауелбекова А. (2023). Управление рисками в государственном управлении. Экономическая серия Вестника евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, (2), 144–154. извлечено от https://bulecon.enu.kz/index.php/main/article/view/192

3. Қасымбек, А., & Жуматаева, Б. (2023). Особенности организации бухгалтерского и налогового учета. Экономическая серия Вестника евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева, (1), 107–114. извлечено от https://bulecon.enu.kz/index.php/main/article/view/162

Ахметова К.С.,
студент 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****,к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЕГО ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности бухгалтерского баланса и его экономическое содержание. Раскрывается значимость бухгалтерского баланса в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Обозначены информационные возможности баланса в анализе финансового положения предприятия.

Бухгалтерский баланс является одним из основных финансовых отчетов предприятия, который представляет собой сводную информацию о финансовом состоянии предприятия на определенную дату. Он отражает активы, обязательства и собственный капитал предприятия, позволяя оценить его финансовую устойчивость, ликвидность и рентабельность. Бухгалтерский баланс является обязательным для составления и представления в налоговые органы, а также является основой для принятия управленческих решений.

Бухгалтерский баланс – это финансовый отчет, который отражает финансовое состояние предприятия на определенную дату. Он представляет собой сводную информацию обо всех активах, обязательствах и собственном капитале предприятия. Баланс составляется на основе данных бухгалтерского учета и является одним из основных инструментов финансового анализа [1].

Бухгалтерский баланс имеет определенную структуру, которая предусматривает разделение активов, обязательств и собственного капитала на различные группы и подгруппы, что позволяет более детально оценить финансовое положение предприятия и выявить ее сильные и слабые стороны. Рассмотрим на рисунке 1, структуру бухгалтерского баланса.

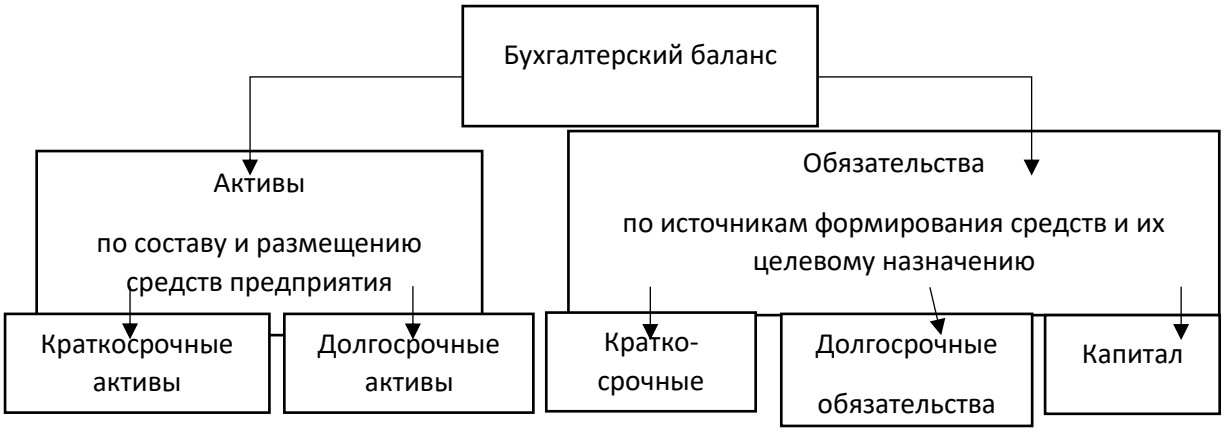


Рисунок 1 – Структура бухгалтерского баланса

Из данного рисунка видно, что структура бухгалтерского баланса включает несколько основных разделов. Первый раздел отражает активы предприятия, которые включают денежные средства, запасы, нематериальные активы и прочие. Второй раздел отражает обязательства предприятия, которые включают кредиторскую задолженность, займы, налоговые обязательства и прочие. Третий раздел отражает собственный капитал предприятия, который включает уставный капитал, нераспределенную прибыль и прочие [2].

Бухгалтерский баланс должен включать числовые показатели в нетто-оценке, то есть за вычетом регулирующих величин, которые должны раскрываться в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Шевелев А.Е. отмечает, что основная цель бухгалтерского баланса заключается в предоставлении информации о финансовом состоянии предприятия, которая может быть полезной для различных пользователей. Внутренние пользователи, такие как руководители предприятия, используют баланс для принятия управленческих решений, планирования и контроля финансовых результатов. Внешние пользователи, такие как инвесторы, кредиторы и налоговые органы, используют баланс для оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности предприятия [3].

Бухгалтерский баланс также имеет ряд дополнительных целей и служит основой для составления других финансовых отчетов, таких как отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств

и прочие. Баланс также позволяет сравнивать финансовое состояние предприятия на различные даты и анализировать его динамику. Одновременно может быть использован для оценки эффективности использования ресурсов, анализа финансовых рисков и прогнозирования будущих финансовых результатов.

Составление бухгалтерского баланса требует соблюдения определенных правил и принципов бухгалтерского учета. В основе баланса лежит двойная запись, согласно которой каждая операция должна быть отражена как движение активов и обязательств. Баланс составляется на основе данных финансовой отчетности, таких как журналы, главные книги и прочие. Составление баланса требует аккуратности, точности и соблюдения бухгалтерских норм и правил.

Баланс предприятия знакомит собственников, менеджеров и других лиц, связанных с управлением, с имущественным состоянием предприятия.

Из баланса узнают, чем собственник владеет, т.е. в каком количественном и качественном соотношении находится тот запас материальных средств, которым предприятие способно распоряжаться. По балансу определяют, способно предприятие выполнить свои обязательства перед третьими лицами или ему грозят финансовые затруднения. По данным баланса можно провести анализ платежеспособности и ликвидности бухгалтерского баланса.

Стоит отметить, что бухгалтерский баланс занимает центральное место в составе финансовой отчетности. Именно его показатели дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние предприятия на дату его составления. По данным бухгалтерского баланса устанавливаются и оцениваются следующие важнейшие показатели:

- состав собственного оборотного капитала;
- величина чистых активов предприятия;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности, ликвидности и прочее [4].

В бухгалтерском балансе приводятся подробные сведения о стоимости активов предприятия и о величине его долгов. По нему можно судить о соотношении краткосрочных и долгосрочных активов, следовательно и о маневренности капитала, то есть за счет каких источников были сформированы краткосрочные и долгосрочные активы, а также как это влияет на финансовую устойчивость. Источники формирования активов представлены в обязательствах баланса, они подразделяются на собственные и заемные. По соотношению собственных и заемных источников средств можно судить о степени финансовой независимости предприятия и уровне финансовых рисков в осуществлении политики финансирования деятельности.

По мнению Амановой Г.Д. «бухгалтерский баланс отражает имущественное положение предприятия и состояние его обязательств, однако не дает ответа на вопрос о том, в результате чего оно сложилось, чтобы это выяснить, необходимо использовать сведения о производстве и сбыте товаров, работ или услуг, инвестиционной деятельности и организационных изменениях внутри предприятия» [5]. Данная информация при проведении внешнего анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну. Кроме того, бухгалтерский баланс отражает состояние средств на отчетную дату, он статичен по своей сути. Конечно, используя для анализа балансовые показатели за несколько отчетных дат, можно определить общие тенденции изменения факторов, однако их частные колебания остаются вне поля зрения аналитика.

Следовательно используя данные бухгалтерского баланса для проведения аналитических исследований, зачастую приходится уменьшать стоимость хозяйственных средств, так как в случае необходимости быстрого погашения большей части обязательств предприятию придется реализовать некоторые активы по сниженным ценам, причем поправочные коэффициенты в данном случае рассчитать достаточно сложно, тем более что баланс не отражает качества активов и обязательств предприятия.

Таким образом, бухгалтерский баланс является основным финансовым отчетом предприятия, который отражает финансовое состояние предприятия на определенную дату. Баланс имеет цель предоставить информацию о финансовом положении предприятия, которая может быть полезной для различных пользователей. Он также имеет ряд дополнительных целей, таких как основа для составления других финансовых отчетов и анализа финансовых результатов. Составление баланса требует соблюдения правил и принципов бухгалтерского учета и является важной задачей бухгалтера

Список использованных источников:

1. Чувикова В.В., Иззука Т.Б. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник для бакалавров. 2-е изд., стер. – М.: Дашков и К, 2020. – 246 с.
2. Проскурина В. П. Бухгалтерский учет от азов до баланса. Практическое пособие + CD. - Алматы.: Издательство «Lem», 2021. - 284 с.
3. Шевелев А.Е. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева, Е.А. Шевелева. – М.: КноРус, 2018. – 64 с.
4. Информационные возможности бухгалтерского баланса // http://edrj.ru›article/05-04-17-2

5. Аманова Г.Д. Экономический анализ. Учебное пособие. – Астана.: АО «Финансовая академия», 2015. - 230 с.

Слободян М.С.,
студент 4 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****,к.э.н., доцент,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье рассмотрена организация бизнес-процессов складского учета на предприятии. Освещены вопросы эффективности использования и контроля материальных запасов. Обосновано применение информационных технологий в бухгалтерском учете и автоматической идентификации процессов склада.

Рациональное использование материалов – главный источник доходности продукции. На промышленных предприятиях основу себестоимости составляют -материальные запасы.

Поэтому уровню использования предметов труда необходимо уделять постоянное внимание со стороны управления субъектом, во всех его подразделениях. Тем не менее, постановка учёта использования материальных запасов является одним из центральных вопросов совершения информационного обеспечения в подразделениях субъекта. Это обусловлено тем, что рациональное использование материальных ресурсов является сегодня одним из важнейших факторов роста доходности предприятия.

Повышение эффективности использования материальных запасов в первую очередь зависит от заинтересованности работников предприятия во внедрении более экономических методов использования материальных ресурсов, соблюдение режима экономии [1].

Направления оптимизации склада предприятия можно разделить на пять основных групп:

– Организационно-кадровые (квалификация, полномочия, функции, зоны ответственности сотрудников);
– Топологические (зонирование склада, системы хранения, проходы и маршруты техники);
– Технологические (последовательность операций, способы и алгоритмы их выполнения);
– Программно-информационные (системы автоматизации учета, контроля, управления и коммуникации);
– Технические (оборудование и техника, их соответствие потребностям склада).

Улучшение организации работы складского персонала может дать достаточно быстрый положительный результат в имеющихся технических, технологических и топологических условиях склада.

На эффективность работы команды складских сотрудников, в первую очередь, влияют: компетентность и опытность управляющего складом; наличие четких регламентов, должностных и рабочих инструкций; качество планирования работы; рациональность распределения ролей и зон ответственности; контроль рабочего времени, качества и сроков исполнения задач; организационная структура и численность персонала; мотивация.

Если хотя бы в одном из перечисленных пунктов есть провисание – проблемы неизбежны. Но в ТОО «СХП ИСАН» сезонная работа, обоснованная рисками природного характера, которые никак не спрогнозировать даже опытному специалисту. К тому же очень частые переработки в период посевных/уборочных работ сказываются на качестве работы склада. Так как предприятие имеет в распоряжении небольшой склад с невысокими темпами товарооборота было принято решение о совмещении специальностей, когда один сотрудник выполняет несколько функций, например, занимается приемкой, комплектацией и погрузкой.

В этой связи одной из важнейших задач руководства подразделения является стимулирование работников к более полному и эффективному использованию материальных запасов. Поэтому одной из главных задач учёта материальных запасов является предварительный и текущий контроль за соблюдением технологического режима. Решать эту задачу можно только в том случае, если он будет своевременно предоставлять управляющей системе субъекта всех её уровней, такую информацию, на основании которой можно принимать меры по предотвращению непроизводственных расходов в

производстве [2]. В настоящее время распространено мнение, что такую информацию управляющей системе субъекта может предоставить нормативный учёт затрат на производство. Действительно этот метод даст возможность оградить результаты подразделений от влияния не зависящих от них факторов.

Применение информационных технологий в бухгалтерском учете ТОО «СХП ИСАН» предполагает составление документооборота по запасам в целях контроля бухгалтерских операций по приходу и расходу запасов. Схема документооборота закреплена в учетной политике организации, а ее сохранность обеспечена в виде бумажных носителей и определенных файлов.

В современном мире оптимизацию процессов склада решают с помощью технологий автоматической идентификации. Для маркировки запасов на современных складах широко используются технология штрихкодирования. Обе эти технологии основаны на присвоении каждой единице товара индивидуального кода, который содержит подробную информацию о товаре – его характеристиках, производителе, дате выпуска и т.д. При выполнении каждой операции сотрудник сканирует штрих-код или метку с помощью считывающего устройства (терминал сбора данных, сканер штрих-кодов), информация о товаре и действиях с ним автоматически передается в систему управления складом.

Использование таких технологий позволяет:

– Упростить и в разы сократить время выполнения ключевых процессов: приемку, размещение товара на хранение, инвентаризацию, отбор, комплектацию, отгрузку, передачу данных о движении товара в государственную систему маркировки и т.д.

– В режиме реального времени контролировать наличие и качество товара, его перемещение на территории склада;

– Автоматически заполнять сведения о товаре в складских документах;

– Оперативно передавать задания сотрудникам на терминалы сбора данных, в онлайн-режиме контролировать время и качество выполнения операций;

– Маркировать бейджи сотрудников и технику для контроля рабочего времени и перемещений по территории склада;

– Присваивать коды идентификации складским документам (накладным, ордерам, заказ-нарядам), чтобы исключить ошибки при вводе данных в учетную систему, ускорить регистрацию, поиск и отправку документов [3].

При выборе технологии нужно ориентироваться на особенности работы склада и объемы товарооборота. Внедрение системы штрихкодирования потребует меньших финансовых вложений, зато эта технология дает больше возможностей, кратно превосходящую производительность, но снижает точность распознавания.

Чтобы упростить ведение учета материальных остатков, и контролировать их движение, бизнесменами применяется автоматизация склада. Внедрение данной системы помогает оптимизировать бизнес-процессы, связанные со складским товароучетом и логистикой. Однако не все бизнесмены имеют правильное представление о процедуре внедрения решений складской автоматизации.

Автоматизация склада на базе 1С или другой программы даст предприятию следующие преимущества перед неавтоматизированными конкурентами:

– Наличие актуальной базы данных с количеством оставшихся на складе товаров. Анализ поможет оптимизировать ассортимент продукции и снизить издержки по залежавшимся продуктам.

– Осуществление контроля за сотрудниками во избежание кражи.

– Повышается эффективность работы сотрудников. Кроме того, платформа WMS позволяет расставлять задачи по приоритетности, тем самым оптимизируя рабочий процесс.

– Налаживание документооборота. Автоматизированная система помогает легко оформлять накладные, акты списания продукции, возврат и прочую документацию [4].

Таким образом, можно отметить следующие плюсы внедрения автоматизированных процессов:

– Более высокая скорость сборки заказов. Автоматизация склада WMS позволить систематизировать продукцию и отслеживать ее движение в помещении, что сократит время поиска. Это позволит быстрее укомплектовать и отгрузить посылку или найти продукт для покупателя, выбравшего самовывоз.

– Возможность оптимизировать свободное пространство в складском помещении. Система будет учитывать адресные зоны при последующем поступлении и размещении упаковок на складе.

– Возможность эффективного управления процессами на складе — распаковкой, размещением, взвешиванием, загрузкой на паллеты, проверкой качества и срока хранения товаров. Установка автоматизации позволит выстраивать процессы выполнения заданий в автоматическом режиме.

Список использованных источников:

6. Грызанов Ю.П., Файницкий, А.И. Управление товарными запасами в торговле./ Ю.П. Грызанов, А.И. Файницкий - М.: Экономика, 2019. -215 с.

7. Тайгашинова К.Т. Логистика и управленческий учет товарно-материалъных запасов. Алматы, 2015. - 103 с.
8. *Каренова Г. С. Бухгалтерский учет*: учебник / *Г. С. Каренова*, Л. А. Попова. - Караганда : ТОО "Типография Арко", 2022. - 324 с.
9. Павлов А. Оптимизация склада: как настроить процессы // https://companies.rbc.ru/news/eKKf2tcy3G

Рекуть Д.В.,
студентка 4 курса, специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Научный руководитель: ***Нарушевич Г.Г****., старший преподаватель*
УО "Гродненский государственный университет им. Я.Купалы", г.Гродно, Беларусь

АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ЗАКАЗЧИКАМИ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ В СУ-210 ОАО «ГРОДНОПРОМСТРОЙ»

Аннотация

В статье проведен анализ расчетов с заказчиками за выполненные строительно-монтажные работы в организации СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой», а именно: анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» по расчетам с заказчиками, анализ просроченной дебиторской и кредиторской задолженности и сформулированы выводы.

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь формирование многих показателей, характеризующих конечные результаты деятельности строительной организации, зависит от состояния расчетов.

Состояние расчетно-платежной дисциплины непосредственно влияет на финансовое положение предприятия. В случае отвлечения значительных сумм в дебиторскую задолженность, коммерческая организация может оказаться неплатежеспособной. С другой стороны, несвоевременное погашение долга своим кредиторам отрицательно влияет на деловую репутацию предприятия.

Целью анализа расчетов с заказчиками является комплексная оценка их состояния и выявления причин образования просроченных долгов.

На первом этапе проведем анализ дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками.

Анализ дебиторской задолженности по расчетам с заказчиками представлен в таблице 1.

Таблица 1. – Анализ дебиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Заказчики	На конец 2021г.		На конец 2022г.		На конец 2023г.		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2022/ 2021	2023/ 2022
АО "Атомстройэкспорт"	0	0	929,5	81,4	1493,0	15,4	929,5	563,5
ГП "УКС города Гродно"	918,3	65,3	0	0	0	0	-918,3	0
ООО "СУ-2020"	0	0	0	0	1531,5	15,8	0	1531,5
ООО "Свои люди"	0	0	0	0	4068,6	41,97	0	4068,6

СУП «СМУ №1 БСТМ-2»	0	0	0	0	1051,2	10,84	0	1051,2
УП "Азот Рем Строй"	273,3	19,4	0	0	0	0	-273,3	0
МКУ«УКС города Калуги»	131,6	9,4	145,0	12,7	0	0	13,4	-145
Прочие	82,1	5,9	67,5	5,9	1550,7	15,99	-14,6	1483,2
Итого:	1405,3	100	1142	100	9695	100	-263,3	8553

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Из таблицы видно, что дебиторская задолженность не стабильна, к концу 2022 года она уменьшилась на 263,3 тыс. руб., а на конец 2023 года задолженность возросла на 8553,00 тыс. руб. за счет появления новых заказчиков.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать, о неосмотрительной кредитной политике по отношению к заказчикам либо об увеличении объема производства строительных работ, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей и заказчиков работ и услуг.

Анализ кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками представлен в таблице 2.

Таблица 2. – Анализ кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Заказчики	**На конец 2021г.**		**На конец 2022г.**		**На конец 2023г.**		**Абсолютное отклонение, тыс. руб.**	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	2022/ 2021	2022/ 2021	%	2022/ 2021	2023/ 2022
ГП «УКС Гродненского облисполкома»	11615	96,43	7235,0	39,91	5876	27,82	-4380	-1359,0
ОАО "Минский завод авиации № 407"	0	0	9879,6	54,49	8719,2	41,28	9879,6	-1160,4
ГП "УКС города Гродно"	0	0	1015,9	5,6	6252	29,6	1015,9	5236,1
Прочие:	430,2	3,57	0	0	274,4	1,3	-430,2	274,4
Итого:	12045,2	100	18130,5	100	21121,6	100	6085,3	3091,1

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Кредиторская задолженности по расчетам с заказчиками к 2022 году выросла по отношению к 2021 году на 6085,3 тыс. руб. К 2023 году кредиторская задолженность также возросла на 3091,1 тыс. руб. Данный рост свидетельствует о том, что заказчики активно выдают авансы на выполнение работ, а также о появлении новых строительных объектов.

На втором этапе проведем анализ просроченной задолженности расчетов с заказчиками.

Анализ просроченной дебиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» представлен в таблице 3.

Таблица 3. - Анализ просроченной дебиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	**На конец 2021г.**	**На конец 2022г.**	**На конец 2023г.**	**Темп прироста, %**		**Абсолютное отклонение, тыс. руб.**	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2022 / 2021	2023/ 2022	2022/ 2021	2023/ 2022

Дебиторская задолженность-всего	1405,3	1142,2	9695,1	81,3	848,8	-263,1	8552,9
Из неё просроченная	1202,1	953,2	5390,9	79,3	565,6	-248,9	4437,7
Удельный вес	85,54	83,45	55,60	97,56	66,67	-2,09	-27,85

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Из приведенной выше таблицы видно, что с уменьшением дебиторской задолженности уменьшилась и просроченная дебиторская задолженность, в 2021 году из всей суммы дебиторской задолженности заказчиков просроченная составила 85,5%, а в 2022 году 83,5%. К концу 2023 года просроченная задолженность выросла в соответствии с ростом общей суммы дебиторской задолженности, но она составила всего 55,60%.

Увеличение просроченной задолженности в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» способствует появлению рисков, что дебиторская задолженность может оказаться безнадежной после истечения срока исковой давности.

Анализ просроченной кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» представлен в таблице 4.

Таблица 4. - Анализ просроченной кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	**На конец 2021г.**	**На конец 2022г.**	**На конец 2023г.**	**Темп прироста, %**		**Абсолютное отклонение, тыс. руб.**	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2022/ 2021	2023 / 2022	2022/ 2021	2023/ 2022
Кредиторская задолженность-всего	12045,2	18130,5	21121,6	150,5	117,1	6085,3	2991,1
Из неё просроченная	308,4	564,4	2076,4	183,00	367,9	256	1512
Удельный вес	2,56	3,11	9,83	121,5	316,1	0,55	6,72

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Данная таблица отражает рост просроченной кредиторской задолженности в 2022 году по сравнению с 2021 годом, а именно она возросла на 256 тыс. руб., что составляет 183%. В 2023 году задолженность также увеличилась, но уже на 367,9%, что в сумме составило 1512 тыс. руб. В данном случае это свидетельствует о появлении новых объектов и новых заказчиков, которые и выдали СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» целевые и текущие авансы для выполнения строительных работ.

Результаты проведенного анализа дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками представлены в таблице 5.

Таблица 5. – Анализ дебиторской и кредиторской задолженности по расчетам с заказчиками в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой».

Показатель	**На конец 2021г.**	**На конец 2022г.**	**На конец 2023г.**	**Абсолютное отклонение, тыс. руб.**	
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.	2022/ 2021	2023/ 2022
Дебиторская задолженность	1405,4	1142,2	9695,1	-263,2	8552,9
Кредиторская задолженность	12045,3	18130,5	21121,6	6085,2	2991,1
Разница показателей	-10639,9	-16988,3	-11426,5	-6348,4	5561,8

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,11668	0,06299	0,45901	-0,05369	0,39602

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных организации.

Из таблицы видно, что кредиторская задолженность значительно превышает дебиторскую. На конец 2022 года по отношению к 2021 году разница показателей уменьшилась на 6348,4 тыс.руб., а к концу 2023 года по отношению к 2022 году увеличилась на 12920,9 тыс.руб. Об этом еще свидетельствует коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который также уменьшался на конец 2022 года, а к 2023 году увеличился. Исходя из этого можно сделать вывод, что это является одним из факторов падения активов организации и роста обязательств в 2022 и 2023 году по отношению к 2021году. Но в 2023 году по отношению к 2022 году разница дебиторской и кредиторской задолженности увеличилась на 5561,8 тыс. руб., что свидетельствует о росте активов и уменьшению обязательств на конец 2023 года.

Таким образом, в СУ-210 ОАО «Гроднопромстрой» увеличилось количество строительных работ, исходя из роста количества заказчиков; относительно трех анализируемых лет, появилось много новых строительных объектов; к 2023 наблюдается рост активов и уменьшение обязательств, о чем свидетельствует коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Список используемой литературы

1. Баев, И.А., Варламова, З.Н., Васильева, О.Е. и др. Экономика предприятия: учеб. / под ред. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2015. – 384 с.
2. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013 г. № 57-З «О бухгалтерском учете и отчетности» (с изменениями и дополнениями от 11.10.2022 № 210-З). [Электронный ресурс] Режим доступа: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=h11300057 - Дата доступа: 15.02.23.

Садыкова Д.Ж.,
магистрант 1 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****,к.э.н., доцент,*
Учреждение «Туран-Астана», г. Астана

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Аннотация

В статье рассмотрена значимость отчета о прибылях и убытках как важной формы финансовой отчетности. Отчет о прибылях и убытках дает представление о тенденциях развития предприятия, его финансовых и производственных возможностях не только в прошлом и настоящем, но и в будущем.

Отчет о прибылях и убытках является одной из основных форм отчетности. Важность этой формы отчетности подчеркивается процессом бухгалтерского учета, который сосредотачивает на нем свое внимание, зачастую отвергая баланс. Этот отчет динамический аспект деятельности предприятия, ее результаты и качество. Баланс является образцом, он выступает в роли хранителя остатков активов и отсроченных льгот, которые, в конечном счете, станут издержками и выручкой; инвестиций и оборотных фондов, необходимых для продолжения деятельности и различных источников денежных средств, таких, как обязательства и счета капитала [1].

Отчет о прибылях и убытках подготавливается в соответствии с требованием о том, что все бизнес субъекты должны раскрыть свои доходы за определенный период времени и представить полный отчет о факторах, оказавших влияние на доходы в течение этого периода.

Все статьи доходов и расходов, учтенные в отчетном периоде, включаются в отчет о прибылях и убытках.

Доходы и расходы в соответствии с принципом начисления относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денег, связанных с этими фактами. Принцип начисления предполагает, что все хозяйственные операции и иные факты хозяйственной деятельности отражаются на счетах бухгалтерского учета, а следовательно, и в финансовой отчетности в тех отчетных периодах, в которых они совершались, независимо от получения или выплаты денег.

В целях представления информации для принятия решений доходы и расходы могут отражаться в отчете о прибылях и убытках различными способами. На практике получило распространение раздельное представление статей доходов и расходов, формирующихся в ходе обычной (основной) деятельности и прочей деятельности.

Для доходов характерен приток активов или уменьшение пассивов. Доходы увеличивают капитал собственника. Расходам свойствен отток активов и/или рост пассивов. Расходы уменьшают доход и капитал собственника. В случаях, когда расходы не перекрываются доходами, налицо убыточная деятельность.

В МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» формируются различные требования к составлению отчета о доходах [2].

Если деятельность предприятия ориентирована на перспективу, то необходимо разработать инвестиционную политику. Информация о средствах, инвестированных в предприятие, может быть получена по данным баланса как сумма собственного капитала и долгосрочных обязательств (или как разность общей суммы активов и краткосрочных обязательств).

Отчет о прибылях и убытках не только отражает прибыль или убыток как абсолютные величины, но и содержит информацию о доходности, которая позволяет анализировать составляющие финансового результата.

Формирование отчета о прибылях и убытках преследует следующие цели:

1. Отчет должен быть составлен в такой форме, которая была бы доступна для понимания не только специалистами в области бухгалтерского учета, но и всем тем, кто стремится изучить и разобраться в бизнесе любой фирмы.

2. Отчет о прибылях и убытках должен предоставлять информацию, которая была бы полезна имеющимся вкладчикам и организациям, другим лицам для принятия рациональных решений.

3. Отчет должен давать информацию, характеризующую достигнутые за отчетный период финансовые результаты деятельности компании.

Для инвесторов и аналитиков отчет о финансовых результатах во многих отношениях документ более важный, чем баланс предприятия, поскольку в нем содержится не застывшая, одномоментная, а динамическая информация о том, каких успехи достигнуты предприятием в течении года и за счет каких укрупненных факторов, каковы масштабы его деятельности.

Отчет о прибылях и убытках служит связующим звеном между балансовыми отчетами прошлого и нынешнего учетных периодов и показывает, за счет чего произошли изменения в нынешнем балансе по сравнению с прошлым.

В отчете информация отражается за отчетный период и за аналогичный период прошлого года. Форма и содержание отчета могут быть достаточно разнообразными и изменяться в связи с развитием рыночных отношений. Содержащаяся в отчете информация отражает уровень деловой активности организации. Эта информация используется для оценки деятельности организации.

Отчет о прибылях и убытках казахстанских организаций в последние годы был существенно преобразован, он стал более компактным и прозрачным для пользователей бухгалтерской информации, по своей структуре и содержанию приблизился к требованиям и формату международных стандартов финансовой отчетности.

В действующих нормативных документах указано, что каждый бизнес субъект должен составить отчет о прибылях и убытках с тем, чтобы получить данные о соотношение доходов и расходов. Это требование нашло отражение и в Налоговом кодексе Республике Казахстан [3].

В структуру показателей по разделам включены итоговые данные произошедших и признаваемых операций, определяющих итоговые результаты деятельности за отчетный период по методу начисления.

Часть отчета, касающаяся отражения прибыли и убытка компании, должна содержать следующие показатели финансово-хозяйственной деятельности:

– выручку – доход от реализации продукции, работ и услуг (за минусом НДС, акцизов и других налогов, обязательных платежей), за исключением стоимости возвращенных товаров, скидок с цены и продаж;

– себестоимость реализованных товаров и услуг – включает фактические затраты, непосредственно связанные с производством продукции, работ и услуг;

– расходы по реализации – расходы, связанные с реализацией продукции и оказанием услуг, в том числе заработная плата работников отдела сбыта, транспортировка грузов до пункта отправления, расходы на маркетинговые услуги и другие аналогичные расходы;

– административные расходы – издержки, не относящиеся к операционной или производственной деятельности компании;

– финансовые доходы и расходы – такие расходы, как процентный доход по банковским депозитам, дивиденды полученные, положительные и отрицательные курсовые разницы и другие аналогичные доходы и расходы;

– доля организации в прибыли (убытке) ассоциированных организаций и совместной деятельности, учитываемых по методу долевого участия;

– прочие доходы и расходы;

– расходы по подоходному налогу [4].

Также указываются промежуточные итоги финансовой деятельности за период, такие как:

– валовая прибыль – выручка минус себестоимость реализованных товаров и услуг;

– операционная прибыль (убыток) – разница между валовым доходом и расходами периода;

– прибыль (убыток) до налогообложения – результат от объединения дохода (убытка) от основной и неосновной деятельности;

– расходы по подоходному налогу за отчетный период;

– прибыль (убыток) после налогообложения от продолжающейся деятельности.

Отчет о прибылях и убытках составляется на основании данных, отраженных на счетах 6 и 7 разделов Типового плана счетов бухгалтерского учета до момента их закрытия на счете 5710 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)».

Таким образом, можно сказать, что структура и величина доходов и расходов отражает результаты и характер операционной и хозяйственной деятельности предприятия. Финансовые результаты деятельности экономического субъекта исчисляются как разница доходов и расходов за отчетный период. По законодательству доходы и расходы являются объектами бухгалтерского учета, а учет доходов и расходов — обязанностью предприятия или организации.

Список использованных источников:

1. Скала В.И. Учет расходов. Структура расходов. Командировочные. Представительские. Арендные. (оформление, учет, налогообложение. - Алматы.: Издательство «Lem», 2019. -376 с.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» //www.minfin.gov.kz.

3. Проскурина В.П. Налоговая учетная политика на 2020 г. Практическое пособие. - Алматы: Издательство «LEM», 2020. – 204 с.

4. Алексеева Г. И. Бухгалтерский учет и отчетность. Учебник. - М.: КноРус, 2021. - 412 с.

Санаева А.Е.,
магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****,к.э.н., доцент,*
Учреждение «Туран-Астана», г. Астана

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР ПРИ РАСЧЕТАХ С КОНТРАГЕНТАМИ

Аннотация

В научной статье раскрыты пути улучшения учетно-контрольных процедур при расчетах с контрагентами. Рассмотрено влияние анализа расчетов с поставщиками и покупателями на специфику учета дебиторской и кредиторской задолженности. Правильно налаженные отношения с контрагентами могут значимо повлиять на финансовое благополучие организации.

Каждый коммерческий субъект взаимодействует с контрагентами. Финансовое положение компании во многом зависит от результативности этой согласованности. Контрагенты формируют портфель заказов, поставляют продукцию, поставляют производственные услуги, сведения информативного характера и т.д. Благодаря взаимодействию со своими контрагентами предприятие генерирует дебиторскую задолженность и долги, которые являются неотъемлемой частью оборотного капитала.

В результате правильно налаженные отношения с контрагентами могут значимо повлиять на финансовое благополучие организации.

Организация расчетов с контрагентами остается нерешенной проблемой для отечественных организации. Покупатели и клиенты часто оплачивают не вовремя за приобретенные товары, выполненные работы или оказанные услуги. Из-за продуктивной бюджетной политики сама компания часто берет на себя обязательства перед поставщиками и подрядчиками. К сожалению, ситуация такого типа неизбежна даже при стабильной экономике и сильной корпоративной культуре; для казахстанских компаний эти ситуации начинают носить каждодневный характер [1]. В связи с этим, чтобы защитить свой бизнес от снижения деловой активности, следует разработать расчетную политику с клиентами,

составить прогнозные бюджетные планы на будущие периоды, создать резервные фонды для стабилизации задолженности.

Анализ расчетов с подрядчиками, проведенный в ряде компаний, показал, что на практике существуют характерные недостатки в учете расчетов с клиентами. Одним из недостатков является задержка в подписании дополнительных контрактов. Этот дефект может повлечь за собой следующее:

– при проведении налоговой проверки отсутствие конкретного документа влечет за собой наложение налоговых санкций;

– в случае разногласий между компанией и заказчиком подписанное соглашение (дополнительное соглашение) может служить основанием для их разрешения;

– отсутствие подписанного соглашения (дополнительного контракта) может повлечь за собой злоупотребление обеими сторонами обязательствами;

– при начале работы для удобства ведения учета в бухгалтерии нужно зарегистрировать номер заказа, который впоследствии списывается как материальные и прочие расходы, а также поступления средств и выполнения работ.

Задержка в заключении дополнительных контрактов понятна, так как при выполнении основных часто возникает необходимость в дополнительной работе. Вся ответственная часть за подготовку и подписание дополнительного договора лежит на менеджере, отвечающего за объект, потому что он курирует координацию всей работы [2].

Ошибки также могут быть выявлены при подготовке базовой документации, свидетельствующей покупку материальных запасов, предоставление производственных и общих деловых услуг третьими сторонами, предоставление услуг другим компаниям, а также базовой документации, подтверждающей их доставку.

Наиболее чаще встречаются следующие ошибки:

- отсутствие платежных документов, имеющих отношение к расчетам;

- ошибки при оформлении платежных документов: значение НДС выделяется отдельной строкой в платежных поручениях на оплату услуг контрагента по поставке периодических изданий и т.д.;

- отсутствие списка оформления договоров с контрагентами;

- кое-какие несоответствия при составлении актов сверок с контрагентами. Типичные основания таких расхождений связаны с тем, что сотрудники отдела закупок не передают эти документы в бухгалтерию, а бухгалтерия в свою очередь не проводит своевременные сверки с поставщиками;

- документы подшиваются в форме документов, переданных по факсу, без штампов и подписей;

- в учетной политике не указывается частота сверок с контрагентами.

При проведении внутренних проверок всего за один месяц 30% первичной принятой документации выявили недочеты по оформлению. Это говорит о том, что бухгалтер материалов не уделяет должного внимания документам или ему не до конца известны правила обработки. Основываясь на изученной информации, надобно устранить ошибки в документации предыдущих периодов и тщательно отслеживать вновь полученные документы [3].

При анализе первичных документов могут быть выявлены следующие наиболее известные ошибки:

- в счетах, выставленных компанией на продажу, не указывается: адрес и идентификационные номера клиентов; номер платежного и расчетного документа в случае поступления авансовых платежей; название работы, выполненной в выставленном счете-фактуре, не соответствует названию работы, указанному в контракте.

- в счетах, полученных компанией на приобретение запасов, не имеются: адрес и идентификационные номера поставщика и клиентов; имя и адрес грузополучателя и грузоотправителя.

Предложения по совершенствованию практики расчетов с контрагентами заключаются в следующем. Ответственным лицом в случае нарушения в виде несвоевременного подписания дополнительных договоров и контрактов является менеджер, отвечающий за объект. В этом смысле необходимо установить строгие сроки, в течение которых менеджер должен предоставить подпись соответствующих документов и разработать систему санкций за их нарушение.

В случае нарушения сроков, менеджер обязан предоставить в письменной форме объяснение причин такого нарушения и указать срок подачи договора (дополнительный контракт). При отсутствии дополнительного контракта с заказчиком вина возлагается на бухгалтерию, которая подписала обходной лист, не проверив и не требуя от менеджера представления документов [4].

Для устранения ошибок в оформлениях рекомендуется следующее:

- назначить материального бухгалтера, участвующего в отражении в соответствующих записях программы «1С: Бухгалтерия», первичной документации, свидетельствующей покупку материально-производственных запасов, оказание услуг и т.д., ответственным за обеспечение правильности их оформления. Поэтому, если обнаружена ошибка, ответственное лицо должно связаться с поставщиком и потребовать замены неправильно оформленного документа; документ с ошибками, бухгалтер должен зарегистрировать в книге закупок, отметив его для последующей замены после получения исправленного документа;

- обратить внимание оценщиков, участвующих в выдаче актов, на то, что название операции, отраженное в актах, должно строго соответствовать названию операции, указанному в соглашений;

– определить заместителя главного бухгалтера, ответственного за выдачу первичной документации заказчику, отвечающего за точность их оформления. Документы должны быть выписаны только на основе контрактов, что позволит зафиксировать название работы в первичной документации, точно сопоставив их с работой, указанной в соглашений, а также позволит проследить возможность расхождений в сумме продаж со стоимостью контракта.

Дальнейшая проверка оформления входящей и исходящей первичной документации может быть выполнена главным бухгалтером на базе книги продаж и книги закупок [5]. Для контроля расчетов с покупателями и клиентами рекомендуется, чтобы главный инженер и менеджеры составляли ежемесячные графики ожидаемых платежей, на основании которых бухгалтеры будут проверять долги покупателей и клиентов. Если у клиента просроченная задолженность более одного месяца, а сумма долга очень велика, это означает, что созданная им задолженность вносит значительный вклад в общую сумму задолженности компании. Поэтому необходимо принять решительные меры для его возвращения.

Таким образом, реализация данных рекомендаций позволит не только устранить выявленные недостатки, но и впредь не допускать аналогичных ошибок, что даст возможность повысить эффективность деятельности предприятий в целом.

Список использованных источников:

10. Чувикова В.В., Иззука Т.Б. Бухгалтерский учет и анализ. Учебник для бакалавров. 2-е изд., стер. - М.: Дашков и К, 2020. - 246 с.
11. Бухгалтерская проверка расчетов с дебиторами и кредиторами // dutyfree58.ru
12. Совершенствование учета расчетов с покупателями и поставщиками // scienceforum.ru›2022/article
13. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И.. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.
14. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие. Алматы.: Издательство «Lem», 2016.- 364 с.

Сартаева Г.Э.,
магистрант 2 курса ОП «Учет и аудит»
Научный руководитель: ***Кажмухаметова А.А.****,к.э.н., доцент,*
Учреждение «Туран-Астана», г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ

Аннотация

В статье рассмотрены мероприятия по совершенствованию учета долгосрочных активов на предприятии. Освещены вопросы эффективности использования и контроля основных средств. Обосновано применение информационных технологий в бухгалтерском учете нематериальных активов.

В теории и практике бухгалтерского учета основных средств имеется множество нерешенных проблем, основной причиной возникновения которых является несовершенство нормативно-законодательной базы, проявляющееся в несоответствии положений различных нормативных документов друг другу, в неоднозначности формулировок, в отсутствии инструкций и рекомендаций по решению наиболее сложных и спорных вопросов, в чрезвычайно быстром изменении состава и содержания нормативно-правовых актов.

Общая тенденция развития бухгалтерского учета в Казахстане в условиях формирования рыночных отношений связана, с одной стороны, с необходимостью стандартизации бухгалтерского учета, соблюдением основных методологических принципов, а с другой стороны - с предоставлением предприятиям самостоятельно решать многие вопросы учета. К числу многочисленных вопросов, требующих решения, несомненно, относится вопрос о создании полноценной системы бухгалтерского учета вложений в долгосрочные активы.

Во-первых, работать над тем, чтобы как можно быстрее получать необходимую информацию по основным средствам. А так как на предприятии большое множество различных групп основных средств, то без использования системы управленческого учета получить необходимые данные невозможно. Для

решения данной задачи предприятию необходимо более полно использовать оперативные возможности управленческого учета.

Вторым направлением является совершенствование действующей методологии учета основных средств. Во многом это обусловлено тем, что в современных условиях во многих случаях отдельный инвентарный объект теряет способность к самостоятельному функционированию и может участвовать в производственном процессе только в соединении с другими инвентарными объектами и в то же время быть с ними конструктивно сочлененными [1].

Одним из важных путей совершенствования бухгалтерского учета является введение дополнительного контроля со стороны руководства предприятия. Пристальное внимание руководителя к бухгалтерским документам, изучение им нормативных актов, действующих в данной области позволит более рационально расходовать средства на приобретение основных средств, тратить меньше времени на убеждение руководства в необходимости приобретения того или иного объекта, повысить дисциплину использования основных средств сотрудниками предприятия.

Также необходимо вести анализ эффективности использования основных средств по данным бухгалтерского учета под непосредственным контролем руководителя предприятия. При этом руководитель будет получать более полную картину состояния дел на предприятии. Кроме того, необходимо более тесное сотрудничество между руководителями предприятий и служащими, которые осуществляют финансово-расчетные и снабженческо-сбытовые операции.

Улучшение использования имеющихся в распоряжении предприятия основных фондов и производственных мощностей может быть достигнуто 2 путями.

1. Повышение интенсивности использования, что предполагает техническое перевооружение, повышения темпов обновления. Быстрое техническое переоснащение данного предприятия особенно важно, так как имеет место большой износ основных средств. Необходимо обратить внимание на развитие специализации производства, если имеется резерв рабочей силы.

2. Улучшение экстенсивного использования основных средств предполагает увеличение времени работы действующего оборудования, увеличения количества и удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии и в его производственном звене [2].

Таким образом, совершенствование учета и контроля за использованием основных средств предприятия является одним из актуальных и приоритетных направлений работы управленческого персонала в кризисный период экономики страны.

В условиях рынка предъявляются особые требования к информации о наличии, движении и использовании нематериальных активов. Рыночная система управления требует более оперативной и комплексной информации по нематериальным активам. Работа по совершенствованию учета нематериальных активов должна вестись по двум основным направлениям. Во-первых, следует работать над тем, чтобы как можно быстрее и наиболее полно получать необходимую информацию по нематериальным активам, но это невозможно без использования вычислительной техники.

Вторым направлением является совершенствование действующей методологии учета нематериальных активов.

Информационное содержание задач включает: формирование данных о движении и наличии нематериальных активов по запросу на дату проведения инвентаризации, на начало и конец отчетного периода; определение излишков и недостач; формирование данных о сумме начисленной амортизации и др.[3].

Структура информации автоматизированного рабочего места по учету нематериальных активов включает первичную, нормативно-справочную и результатную информацию.

При внедрении на предприятии автоматизированной системы учета повышается уровень защиты информации. Внедряемые автоматизированные системы закодированы либо паролем, который вводится в программу фирмой-установщиком и сообщается лицам, имеющим доступ для работы с ней, либо специальным ключом, который, после подключения его к персональному компьютеру, позволяет активизировать программу.

В условиях конкуренции нематериальные активы нуждаются в защите от использования лицами, не имеющими на это прав. Эта защита выражается в контроле мероприятий нераспространения коммерческой тайны, доступности сведений о нематериальных активах определенному неширокому кругу лиц, мер защиты авторских прав. С этой целью создается перечень информации, которая определяется предприятием, как коммерческая тайна. Этот перечень не должен включать те сведения, которые запрещены к засекречиванию правовыми нормами.

Защита нематериальных активов производится с помощью документов, подтверждающих исключительные права владельца интеллектуальной собственности: патентов, авторских прав, лицензий. Сохранение коммерческой тайны организовывает руководитель предприятия, устанавливающий круг лиц и порядок их доступа к информации, содержащей коммерческую тайну. С этой целью организация разрабатывает и использует следующие документы: положение о коммерческой тайне; договор с

работником о соблюдении коммерческой тайны; приложение о сохранении коммерческой тайны к договорам с контрагентами; план мероприятий по охране конфиденциальной информации [4].

Для каждого вида нематериальных активов необходимо определить оптимальный метод оценки его стоимости и начисления амортизации. Например, для лицензий, веб-сайтов, баз данных рекомендуется затратный метод оценки стоимости, а для торговых марок и патентов - по прогнозируемой финансовой выгоде. Для торговых марок, баз данных и патентов рекомендуется производственный метод начисления амортизации, для лицензий - метод ускоренного уменьшения балансовой стоимости, а для веб-сайтов - прямолинейный метод.

Рекомендации по использованию метода амортизации разрабатываются в соответствии с основным фактором экономичности его использования. Таким фактором для метода производственной амортизации является периодичность использования нематериальных активов, для прямолинейного метода - срок полезного использования, для метода ускоренного уменьшения балансовой стоимости - остаточная стоимость объекта нематериальных активов.

Таким образом, роль совершенствования учета фиксированных активов возрастает по мере развития операционной деятельности. Трудности учета основных средств и нематериальных активов состоят в идентификации, оценке, определении срока полезного эксплуатирования (в частности отсутствие физического содержимого нематериальных затрудняет оценку периода срока службы, который становится трудноопределяемым). Применение рекомендованных мероприятии приведет к улучшению в системе бухгалтерского учета и эффективности использования долгосрочных активов.

Список использованных источников:

15. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник / Ю.А. Бабаев, Л.Г. Макарова, А.М. Петров. - М.: Инфра-М, Вузовский учебник, 2023. - 464 с.

16. Сидорова А. Рекомендации по учету фиксированных актив // elib.pnzgu.ru›files/eb

17. Сигидов Ю.И. Амортизация основных средств: вопросы теории и методики учета: Монография / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 175 с.

18. Алибекова Б.А., Таштанова Н.Н. Основы бухгалтерского учета: Учебное пособие - Астана: ЕНУ, 2021. - 237 с.

Бекжанова М.К.
Студент 1 курса ОП «Учет и аудит», Esil University, г.Астана
Научный руководитель: **Ауешова Б.Т.,** к.ю.н., ассоцир.профессор
Yessenov University, г.Актау

ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОГО ОБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В условиях современной экономической среды страхование представляет собой важный элемент финансовой системы, играющий существенную роль в обеспечении финансовой стабильности и защите интересов граждан и предприятий. Финансово-правовое регулирование данной сферы становится приоритетным объектом государственного управления в свете необходимости обеспечения эффективности и прозрачности страхового рынка Казахстана. В данной статье рассматриваются основные аспекты финансово-правового регулирования страхования с акцентом на его значимость в контексте государственной политики и экономических преобразований. Анализируется роль государства в формировании и совершенствовании законодательной базы, организации системы финансового надзора, а также влияние государственной политики на развитие страхового рынка Казахстана. Подчеркивается необходимость совершенствования механизмов регулирования с учетом современных вызовов и тенденций, таких как цифровизация и инновации Казахстана. В заключение делается вывод о необходимости дальнейшего развития и усиления роли государственного управления в области финансово-правового регулирования страхования для обеспечения устойчивости и развития страховой отрасли в целом.

Введение. В современном мире страхование выступает важным инструментом финансовой защиты как для индивидуальных лиц, так и для предприятий. Как элемент экономической системы, страхование играет ключевую роль в обеспечении стабильности и защите от финансовых рисков. Это важное поле деятельности требует строгого регулирования для обеспечения справедливости, эффективности и безопасности операций.

Однако, несмотря на важность страхования, сфера страхования сталкивается с различными проблемами и вызовами. Одной из главных проблем является необходимость эффективного финансово-правового регулирования этой области. Недостаточное регулирование может привести к уязвимостям в системе, неблагоприятным условиям для застрахованных лиц и предприятий, а также угрозам для финансовой стабильности.

Целью данного исследования является анализ роли финансово-правового регулирования в сфере страхования и выявление его значимости как приоритетного объекта государственного управления. Для достижения этой цели предполагается решение следующих задач: оценка текущего состояния финансово-правового регулирования страхования; анализ проблем, с которыми сталкивается сфера страхования в контексте регулирования; и выработка рекомендаций по совершенствованию системы финансово-правового регулирования в сфере страхования.

Основная часть. В современном обществе страхование представляет собой важный механизм финансовой защиты, обеспечивающий индивидуальные и корпоративные субъекты возможностью переноса финансовых рисков на страховые компании. Страхование играет существенную роль в смягчении негативных последствий различных рисков, таких как убытки от несчастных случаев, болезней, ущерб имуществу, и других событий, которые могут нанести ущерб финансовому положению застрахованных лиц или предприятий.

Основными принципами финансово-правового регулирования страхования являются обеспечение стабильности страхового рынка, защита интересов застрахованных лиц, обеспечение финансовой устойчивости страховых компаний и поддержание конкурентной среды. Задачи финансово-правового регулирования включают в себя установление правил и стандартов, контроль за деятельностью страховых компаний, защиту прав и интересов страхователей и страховых бенефициаров, а также обеспечение соблюдения финансовой устойчивости и прозрачности на рынке страхования [1].

Структура финансово-правового регулирования страхования включает в себя различные органы и инструменты, направленные на контроль и надзор за деятельностью страховых компаний. К ним относятся государственные органы, такие как центральные банки, комитеты по финансовому надзору, а также специализированные агентства по страхованию и надзору. Механизмы регулирования включают в себя законодательные акты, нормативные правовые акты, регулятивные положения и стандарты, а также системы финансовой отчетности и аудита, обеспечивающие контроль за деятельностью страховых компаний и соблюдение установленных требований.

Задачи государственного управления в сфере страхования. Государственное управление в сфере страхования осуществляется с целью обеспечения эффективного функционирования страхового рынка и защиты интересов всех его участников. Среди основных задач государственного управления можно выделить контроль за деятельностью страховых компаний, разработку и внедрение правовых норм и стандартов, обеспечение стабильности и прозрачности рынка страхования, а также защиту прав и интересов застрахованных лиц.

Организационные и правовые аспекты государственного регулирования. Организационные аспекты государственного регулирования страхования включают в себя создание и функционирование специализированных органов и агентств, ответственных за контроль за страховой деятельностью. Кроме того, существенную роль играют правовые аспекты, такие как разработка и принятие законодательства, регулирующего деятельность страховых компаний, а также разработка и внедрение нормативных актов и стандартов, определяющих условия и порядок осуществления страховых операций.

Влияние государственной политики на развитие страхового рынка. Государственная политика в значительной мере определяет развитие и динамику страхового рынка. С помощью различных инструментов, таких как налоговая политика, монетарная политика и регулирование деятельности страховых компаний, государство влияет на условия и перспективы развития страхового рынка. Кроме того, государственная политика направлена на стимулирование конкуренции, инноваций и соблюдения высоких стандартов качества в сфере страхования, что способствует его устойчивому и эффективному развитию.

Глобальные изменения в страховом рынке Казахстана отражают масштабные трансформации, происходящие в мировой экономике и в самих структурах страхования. Одним из основных факторов, оказывающих влияние на страховой сектор Казахстана, является процесс глобализации, который обусловлен растущей взаимосвязью мировых рынков и расширением международных экономических отношений [2].

Под воздействием глобализации страховые компании Казахстана сталкиваются с новыми вызовами и возможностями. В условиях расширения границ и увеличения международных торговых операций страхование пересматривается как инструмент минимизации рисков для бизнеса и инвесторов. В этом контексте страховые компании Казахстана должны адаптироваться к новым требованиям, связанным с международными стандартами и нормами.

Еще одним значимым изменением является технологическая трансформация в сфере страхования. Внедрение цифровых технологий, таких как интернет-платформы, аналитика данных, искусственный интеллект и блокчейн, переопределяет способы взаимодействия страховых компаний с клиентами и

оптимизирует процессы внутри самой отрасли. Эти изменения обусловливают необходимость для страховых компаний Казахстана активно адаптироваться к новым технологическим реалиям и внедрять инновационные решения для улучшения качества обслуживания клиентов и оптимизации бизнес-процессов.

В контексте устойчивого развития и экологической ответственности также наблюдается рост интереса к страхованию, связанному с рисками окружающей среды. Все больше компаний и индивидуальных клиентов в Казахстане проявляют интерес к страхованию от стихийных бедствий, экологических катастроф и других природных рисков, что отражает глобальную тенденцию к увеличению осведомленности об экологических проблемах и их влиянии на бизнес и жизнь общества.

Таким образом, глобальные изменения в страховом рынке Казахстана требуют от страховых компаний не только адаптации к новым условиям, но и постоянного развития и внедрения инноваций для обеспечения эффективной защиты интересов клиентов и устойчивого развития самой отрасли.

В Казахстане, как и во многих других странах, наблюдается значительное влияние технологических инноваций на различные сферы экономики, включая страхование. Технологические изменения привносят новые возможности и вызовы для регулирования страхового рынка.

Одной из основных технологических инноваций в страховой сфере является использование цифровых платформ и онлайн-сервисов для продажи страховых продуктов, обслуживания клиентов и управления страховыми полисами. Электронные платформы и мобильные приложения позволяют страховым компаниям достичь более широкой аудитории клиентов, улучшить доступность услуг и повысить эффективность операций.

Также технологические инновации, такие как интернет вещей (IoT), аналитика данных и искусственный интеллект, играют важную роль в улучшении процессов оценки рисков, подбора тарифов, расследования убытков и принятия решений в страховой деятельности. Благодаря использованию современных технологий страховые компании могут более точно оценивать риски, предлагать персонализированные страховые продукты и сокращать временные затраты на обработку страховых случаев.

Однако, с развитием технологий возникают и новые вызовы для регулирования страховой деятельности. Важно обеспечить защиту персональных данных клиентов, обеспечить безопасность цифровых транзакций и гарантировать соблюдение прав потребителей. Кроме того, регуляторы должны разрабатывать соответствующие правовые и нормативные механизмы, чтобы адаптироваться к быстрому темпу технологических изменений и эффективно управлять рисками, связанными с использованием новых технологий в страховании[3].

Влияние государственной политики на развитие страхового рынка Казахстана оказывает значительное воздействие на его структуру, конкурентоспособность и степень защиты интересов участников рынка. Государственная политика в данной области направлена на создание благоприятной и стабильной среды для развития страховой деятельности, а также на обеспечение соответствия страхового рынка национальным и международным стандартам и требованиям.

В рамках государственной политики принимаются различные меры по стимулированию роста страхового рынка. Это включает в себя разработку и внедрение законодательных актов, регулирующих деятельность страховых компаний и защищающих интересы застрахованных лиц, а также создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и развития инновационных технологий в сфере страхования.

Одним из ключевых направлений государственной политики в сфере страхования является укрепление финансовой устойчивости страховых компаний и обеспечение их финансовой надежности. В этом контексте государство разрабатывает и внедряет механизмы регулярного финансового надзора за деятельностью страховых компаний, контролирует их финансовые показатели и требует соблюдения установленных нормативов и стандартов.

Кроме того, государственная политика направлена на развитие конкурентной среды на страховом рынке, стимулирование инноваций и улучшение качества предоставляемых страховых услуг. Для этого могут приниматься меры по улучшению регуляторной среды, снижению барьеров для входа на рынок новым участникам, а также поощрению сотрудничества между страховыми компаниями и другими субъектами рынка.

Государственная политика играет важную роль в формировании и развитии страхового рынка Казахстана, обеспечивая его стабильность, прозрачность и конкурентоспособность, а также защищая интересы всех его участников.

Заключение. Перспективы развития и совершенствования государственного управления в сфере страхования Казахстана ориентированы на создание эффективной и прозрачной системы, способной обеспечить стабильное функционирование страхового рынка и защиту интересов всех его участников. Для этого могут быть рассмотрены следующие направления развития:

1. Улучшение законодательства и нормативной базы: Развитие страховой отрасли требует постоянного обновления и совершенствования законодательства, чтобы оно соответствовало современным требованиям и международным стандартам. Это может включать в себя

усовершенствование нормативных актов, регулирующих деятельность страховых компаний, а также разработку новых правил и стандартов.

2. Развитие системы финансового надзора: Усиление роли и функций органов финансового надзора способствует повышению прозрачности и стабильности страхового рынка. Важно обеспечить эффективную работу органов надзора, а также совершенствование методов и инструментов контроля за деятельностью страховых компаний.

3. Стимулирование инноваций и цифровизации: Внедрение новых технологий, таких как интернет вещей, аналитика данных и искусственный интеллект, может значительно улучшить эффективность и качество предоставляемых страховых услуг. Государство может поддерживать инновационные проекты и инициативы, а также создавать условия для развития цифровой инфраструктуры на страховом рынке.

4. Повышение уровня образования и профессионализма: Развитие страховой отрасли требует наличия квалифицированных специалистов, готовых к решению современных вызовов и задач. Поэтому важно инвестировать в подготовку и повышение квалификации кадров, а также развивать систему профессиональной аккредитации и сертификации.

5. Развитие международного сотрудничества: Участие в международных организациях и программам сотрудничества может способствовать обмену опытом и передовыми практиками в области страхования, а также обеспечить доступ к новым рынкам и технологиям.

В целом, перспективы развития и совершенствования государственного управления в сфере страхования Казахстана направлены на создание благоприятной и конкурентоспособной среды для развития страховой отрасли, способствующей устойчивому экономическому росту и социальной защите населения.

Список использованных источников:

1. Махмудов Д.Р. Совершенствование системы защиты прав потребителей страховых услуг в Республике Узбекистан // Вестник КазНУ Серия Юридическая Том 93 № 1 (2020) - С.179-185 https://doi.org/10.26577/JAPJ.2020.v93.i1.18

2.Сматлаев В., Абикенова S., & Сактаганова I. (2023). Правовой анализ реализации в РК программ страхования по предотвращению несчастных случаев на производстве и оценка потребности инвестиций в безопасный труд за счет средств страхового фонда, формируемого в системе ОСНС. *Вестник Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева. Серия: Право*, *144*(3), 42–50. https://doi.org/10.32523/2616-6844-2023-144-3-42-50

3.Смоилов С.Ж., Тастекеев К.К., Сергазинов Б.Р., Егежанова Д.Р. Актуальные проблемы правового регулирования страхования вреда окружающей среде Вестник КазГЮИУ, Том 43 № 3 (2019) - С.34-38

КЕДЕЙЛІКПЕН, ТЕҢСІЗДІКПЕН ЖӘН Е ӘЛЕУМЕТТІК ЭКСКЛЮЗИЯМЕН КҮРЕСУ

БОРЬБА С БЕДНОСТЬЮ, НЕРАВЕНСТВОМ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭКСКЛЮЗИЕЙ

COMBATING POVERTY, INEQUALITY AND SOCIAL EXCLUSION

Сапарғалиева А.Б.
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: п.ғ.н., доцент ***Абдугалина С.Е.***
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

ҚАРТТАРҒА ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУДІҢ МОДЕЛІНІҢ ТИІМДІЛІГІ

Аңдатпа. *Мақалада мұқтаж азаматтарға әлеуметтік қызметтердің баламалы түрлері мен түрлерін ұсынудың ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық тетіктерін жетілдіру негізінде халыққа әлеуметтік қызмет көрсету жүйесін дамытудың негізгі мақсаттары қарастырылады.*

Халыққа әлеуметтік қызмет көрсету жүйесін дамытудың басты мақсаты әлеуметтік қызметтердің балама түрлері мен түрлерінің мұқтаж азаматтары үшін оларды ұсынудың ұйымдастырушылық, экономикалық және құқықтық тетіктерін жетілдіру негізінде қажетті және жеткілікті деңгейге қол жеткізу болып табылады.

Әлеуметтік қызмет көрсету жүйесінің тиімді жұмысының негізі айқын және айқын тарифтік және келісімшарттық саясат болады.

Тарифтік саясатты жоспарлау, қалыптастыру және іске асыру әлеуметтік бағдар мен шығындарды басқаруды ескере отырып жетілдірілетін болады [1].

Жоспарланған қайта құру аясында

Біріншісі. Арнайы әлеуметтік қызметтерге тарифтер қайта қаралады. Халықаралық және отандық тәжірибені ескере отырып, мемлекет кепілдік берген қызмет түрлеріне тарифтер белгіленеді. Жалпы қызметтер үшін бірыңғай тарифтер белгіленеді; интеграцияланған қызметтер үшін біріктірілген тарифтерді қалыптастыру мүмкіндігі зерттелуде.

Тарифтердің негізі қызмет жеткізушілерінің нақты шығындары болатыны маңызды.

Арнайы әлеуметтік қызметтерді көрсетуге арналған жеке электрондық карталарды кезең-кезеңімен енгізу және олар бойынша шығындарды есепке алу негізінде қызмет жеткізушілердің нақты шығындары ескеріледі.

Жүйені ақпараттандыру және қызмет алушылардың электронды жеке карталарын енгізу негізінде кезең-кезеңімен (әлеуметтік қызметтерді ұсыну тарихы) әлеуметтік қызметтерді ұйымдастыруға шығындарды бақылау жүйесі енгізілетін болады. Бұл нақты шығындарға негізделген тарифтік саясаттың ашықтығы мен тиімділігін едәуір арттырады [2].

Әлеуметтік қызметтерді ұйымдастырудың қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету және қызметтер тарифтеріне жаңа технологияларды енгізуді ынталандыру үшін негізгі құралдарды жаңарту шығындары кезең-кезеңімен жүзеге асырылады. Бұл жеке инвестицияларды тартуды және МЖӘ дамытуды ынталандырады.

Екіншісі. Келісімшарттық жүйені жаңарту және мемлекеттік сатып алудың жаңа тетіктерін енгізу жоспарлануда

Әлеуметтік қызмет көрсету ұйымдарынан қызметтерді сатып алу конкурстық негізде жүзеге асырылады.

Сонымен бірге, бірінші кезеңде қызмет көрсетушілер белгіленген минималды талаптарға жауап беретін әлеуметтік қызмет көрсету ұйымдарының ішінен таңдалады. Оның нәтижелері бойынша қызмет жеткізушілердің республикалық базасы құрылады.

Екінші кезеңде азаматтардың жекелеген санаттарына қызмет көрсету конкурсы көрсетілетін қызметтердің қол жетімділігі, сапасы, тиімділігі мен құнын ескере отырып таңдалған қызмет жеткізушілер арасында өткізіледі.

Тендердің нәтижелері бойынша қызметтерді көрсетуге мерзімді шарттар жасалады (бюджет мерзіміне сәйкес бір жылға немесе үш жылға).

Азаматтардың жекелеген санаттарына мамандандырылған қызметтер көрсететін мемлекеттік ұйымдар арнайы мемлекеттік тапсырыстың негізінде әлеуметтік қызметтер көрсетеді. Арнайы мемлекеттік міндет тек қызметтердің түрлері мен санын, қаржыландыру көлемін анықтап қана қоймайды, сонымен қатар қызметтерді тұтынушылардың өмірлік белсенділігінің көрсеткіштерін анықтайды.

Үшіншісі. Қиын жағдайдағы адамдарға көрсетілетін арнайы әлеуметтік қызметтер көлемін бақылау және басқару жүйесі жаңартылатын болады.

Қызметтерге қажеттілік пен қаржыландыру көлемі жыл сайын қиын жағдайға тап болған адамдардың саны мен құрамын, олардың жеке қажеттіліктерін ескере отырып анықталады. Осы мақсатта кезең-кезеңімен енгізілетін қызметтердің тұтынушыларының жеке электрондық карталарын пайдалану жоспарлануда, өйткені жүйе ақпараттылық деңгейіне көтеріледі.

Арнайы әлеуметтік қызметтерді басқару және бақылау, қажеттіліктерді қанағаттандыру деңгейі, олардың қол жетімділігі мен құны мемлекеттік органдардың функциясы болып қала береді [3].

Төртінші. Жоғарыда айтылғандармен бір уақытта мемлекеттік әлеуметтік қолдаудың жекелеген түрлерін кезең-кезеңмен монетизациялау жүзеге асырылады. Арнаулы әлеуметтік қызметтер көрсетуге немесе өтемдік техникалық қалпына келтіру құралдарын сатып алуға аударылған төлемдердің барлық түрлерін аудару үшін «Әлеуметтік карта» бірыңғай төлемі енгізіледі.

Әлеуметтік қызметтердің бірыңғай ақпараттық жүйесін қалыптастыру.

Жүйені ақпараттандыру мақсатында әлеуметтік-еңбек саласының бірыңғай ақпараттық жүйесін құру жоспарлануда, ол мыналарды көздейді:

а) қиын өмірлік жағдайдың сипаты мен сипаттамаларын, көрсетілетін қызметті алушының өмір сүру деңгейінің шектеулігін, оның әлеуметтік қызметтерге қажеттілігін және әлеуметтік қызметтер көрсететін ұйымдар көлемін көрсететін «көрсетілетін қызметті алушының жеке электрондық карталарын» әзірлеу.

б) әлеуметтік жоспарлау жүйесін дамыту мен қаржыландырудың қажеттіліктерін ескере отырып, «жоспарлау» ішкі жүйесін дамыту;

в) қызметтерді жеткізушілердің тізілімдері, оларға қойылатын минималды талаптар, тендерге қатысып, іріктеліп алынған қатысушылардың тізбесі ұсынылатын «Қызмет жеткізушілері» ішкі жүйесін дамыту;

г) келісімшарт жасалған қызмет көрсетушілер мен олардың жұмысының бағасы туралы ақпараттан тұратын «Уағдаласушы» ішкі жүйені дамыту;

д) әлеуметтік қызмет жүйесіндегі қызметкерлердің саны, олардың мәртебесі, жұмыс тәжірибесі мен біліктілігі туралы ақпарат беретін «Кадрлар» ішкі жүйесін дамыту

е) әлеуметтік қызметтер ұйымдарының нақты шығындары мен жұмыстың негізгі нәтижелерін есепке алу үшін «Мониторинг» ішкі жүйесін құру[4].

Әлеуметтік қызметтердің бірыңғай ақпараттық жүйесі анықтамалық базаларды қолдайтын ақпараттық жүйелермен, сондай-ақ орталық және жергілікті мемлекеттік органдардың ақпараттық жүйелерімен интеграцияланатын болады.

Жүйені жоспарланған ақпараттандыру мүмкіндік береді

- азаматтардың қызметтерге деген қажеттілігін анықтау;
- қызмет көрсететін ұйымдардың нақты шығындарын есепке алу,
- мемлекеттік сатып алу және қызметтерді ұйымдастырудың ашықтығын қамтамасыз ету.

Нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру

Жоспарланған шараларды іске асыру арнаулы әлеуметтік қызметтерді көрсету жүйесіне қолданыстағы заңнамаға өзгерістер мен толықтырулар енгізуді қарастырады:

- қиын өмірлік жағдайлардың дәрежесін ескере отырып, азаматтарды санатқа бөлу;
- әлеуметтік қызмет көрсетудің балама түрлерін дамыту;
- жаңа тарифтік саясатты енгізу;
- арнаулы әлеуметтік қызметтер көрсетудің бірыңғай стандарттарын әзірлеу;
- әлеуметтік жұмысшыларды даярлау мен қайта даярлауды қарау;
- Әлеуметтік қызметтердің бірыңғай ақпараттық жүйесін құру;
- арнаулы әлеуметтік қызметтер жүйесінде ведомствоаралық ынтымақтастықты нығайту [5].

Жоғарыда берілген іс-шараларды іске асыру, келесі мүмкіндіктерді береді:

1) қиын жағдайдағы азаматтардың қажеттіліктерін саралауды ескере отырып, сапалы әлеуметтік қызмет көрсетудің қол жетімділігі мен мақсаттылығы;

2) азаматтардың өздерін қиын жағдайда, әлеуметтік көмекті пассивті қабылдаудан бастап дағдарысты еңсеруге бірлескен қатысуға дейінгі әлеуметтік интеграция;

3) институционалдандыруға және отбасында өмір сүру құқығын қамтамасыз етуге бағытталған әлеуметтік қызметтердің балама түрлерін енгізе отырып, мұқтаж азаматтарға әлеуметтік қызмет көрсету аясын кеңейту;

4) әлеуметтік қызметтер жүйесін және әлеуметтік қызмет көрсетудің баламалы түрлерін басқарудың жаңа тәсілдерін қолдана отырып, әлеуметтік қызмет көрсету әдіснамасын оңтайландыру;

5) үздіксіз кәсіптік білім және тәуелсіз бағалау жүйесі негізінде кәсіби кадрлар қалыптастыру;

6) қиын жағдайдағы азаматтардың қызметтерді көрсетудің сапалы нәтижелеріне бағытталған әлеуметтік қажеттіліктерін ескере отырып, шығындарды басқару жүйесін енгізу;

7) әлеуметтік қызметтердің бірыңғай ақпараттық жүйесі арқылы қажеттіліктер мен шығындарға тұрақты және жан-жақты талдау.

Әлеуметтік қызметтерді жетілдіру азаматтардың сапалы әлеуметтік қызметтерге деген құқықтарын толық іске асыруға ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Чинасилова А.М, Шеденова Н. А. Қазіргі кездегі қоғамдағы қарт адамдардың әлеуметтік мәртебесі: Алматы, 2015.
2 InformБЮРО - 2016, Пожилые люди в Казахстане https://informburo.kz
3 Холостова Е.И. Социальная работа с пожилыми людьми. – Москва, 2010
4 Методы работы с пожилыми людьми,- Студенческие реферативные статьи и материалы (info{ат}studref.com) 2017-2018
5 ҚР Адам құқықтары жөніндегі Уәкіл. – Астана, 2019.

Тарғын А.А.
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекші: п.ғ.н., доцент ***Абдугалина С.Е.***
«Esil University» Мекемесі, Астана қ.

ҚИЫН ЖАСӨПІРІМДЕРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК, ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ДАҒДАРЫСҚА ҰШЫРАУЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Аңдатпа. *Мақалада әлеуметтік, психологиялық бейімделудің, қоғамнан оқшауланудың (оқшауланудың), жас тұлғаның деградациясының күрделі және қайтымсыз процесімен аяқталатын жастардың проблемалары қарастырылады. Жедел сипатта дамып келе жатқан урбанизация, көлік пен байланыс құралдарының дамуы, көші-қон жастарға жаңа қауіп төндіреді. Нәтижесінде жастар дәстүрлі әлеуметтік қолдаудан айырылуы мүмкін, бұл оларға жастардың ересек өмірге өту кезеңінде өз мүмкіндіктерін түсінуге және жүзеге асыруға көмектеседі.*

Кез келген уақыт кезеңінде, кез келген қоғамдық құрылымда жастар әрқашанда халықтың ерекше категориясына жатқызылатын, жастарға қатысты ассоциациялар да көптеген. Дегенмен, жастарды қоршайтын қоғамның құрылымдық ерекшеліктері, мәдениет, саясат, экономика, әлеуметтік даму, демография орта факторлары айтарлықтай әсер етеді.

Отбасы институты дамуының төмендеп кетуі, осыған орай нуклеарлы, ал кейіннен субнуклеарлы отбасы түрлерінің пайда болуы, сонымен қатар, қазіргі заманға тән жаңа құбылыстардың пайда болуы (көлемі үздіксіз ұлғаюдағы ақпаратты қабылдау қажеттілігі, өмір сүру темпінің жедел жүруі), - мұның барлығы жас тұлғаны өз бағытын (теріс бағдар беру) таңдауда, шешім қабылдауда, өздігінше таңдау жасау қажеттігі туындайды. Дегенмен, отбасы институттарының әлсіреуі жастардың әлеуметтік, психологиялық денсаулығына айтарлықтай әсерін тигізеді. Сондықтан, ең мықты әсер етуші фактор отбасы болып отыр[1].

Жастар денсаулығына қауіп төндіретін қазіргі таңда және де жақын арадағы болашақта жастар үшін оңай қол жеткізуге болатын әлеуетті түрдегі зиянды заттар – темекі, ішімдік және басқа да психобелсенді заттар.

Кесте 1 - Жастардың әлеуметтік, психологиялық денсаулығына әсер ететін факторлар топтамасы

	Факторлар тобы	Көріну формалары	Ауытқушылықтар
1	Биологиялық факторлар	баланың әлеуметік адаптациясын қиындыққа ұшыратын организмнің анатомиялық және физиологиялық ерекшеліктерінің қолайсыз дамуы	ақыл-ой қабілетінің дамуындағы бұзылуы, көз көруі мен есту кемістіктері, жүйке жүйесінің бұзылуы, дене ақауы болуы мүмкін.

2	Психологиялық факторлар	бала мінезінің жеке ерекшеліктерінің психопатологиясы мен акцентуациясы	ауытқулар жүйке- психикалық аурулар, психопатия, неврастения, жасөспірімнің неадекваттық реакцияларды анықтайтын және жүке жүйесінің қозғыштықты көтеретін ауруларда көрінеді
3	Әлеуметтік-экономикалық факторлар	әлеуметтік теңсіздік	қоғамның бай мен кедейге бөлінуі, көптеген халықтың кедейленуі, жұмыссыздық, ифляция, әлеуметтікшиеленісушілік.
4	Моральдық-этикалық факторлар	бір жағынан замандас қоғамның моральдық-өнегелі деңгейінің төмендеуі, құндылықтардың бұзылуы.	баланың мектепке, мемлекетке , отбасына, әркетсіздікке, қаңғырушылққа, жас топтарының құрылуы, басқа адамдараға агрессивті катынасы, арақ сусындарды және есірткіні пайдалану, өлтіру, ұрлау, төбелесу, суицидтің пайда болуы
5	Әлеуметік-педагогикалық факторлар	баланың жас шақ кезеңіндегі негативті тәжірибенің толығуымен ерте әлеуметтенуінде ауытқуына әкелетін баланың дамуындағы жартылай жас және жеке ерекшеліктерінің негізі отбасы, қоғам және мектеп тәрбиеленуіндегі ақаулары; баланың мектеппен байланыс орнатуының үзілуі, жасөспірімдегі танылу мотивтердің, мектеп дағдылары мен қызықтыратын мәселелері қалыптасуы	

Баланың психоәлеуметтік дамуындағы ауытқуының негізгі фактор болып табылатын бұл отбасының сәтсіздігі. Ер жетпеген балалардың асоциалды мінез-құлықтың қалыптасуына негіз болатын отбасы қарым-қатынастарының нақты стильдерін айтуға болады [2].

Кесте 2 – Отбасы ішілік қарым-қатынастарының нақты стильдері

Тәрбиелеу және отбасы ішіндегі дисгармониялық стилі,		Дау-жанжал, тұрақсыз емес стилі	Асоциалды стилі
баланың талаптарына қосақтау, яғни гиперопека	баланы дау-жанжал жағдайларына итермелеу; отбасындағы екі моральдың қалыптасуы	толық емес отбасындағы тәрбиелеу әсері, ажырасу кезінде, ата-ана мен балалардың бөлек тұруының ұзақтылығы	ұйымдастырылмаған отбасындағы жүйелі түрде арақты, есірткіні қолдану, құлықсыз тұрмыс қалпы, ата-аналардың қылмыстық мінез-құлығы, «отбасындағы қатал қарау» мен зорлық-зомбылық көрінуі

Ц.П.Короленко мінез-құлыққа жағдай жасайтын жасөспірім тұлғасына тән белгілерді айқын етіп көрсетеді [3].

- Қиындықтарға төзу төмендігі. Ол гедонистік ұстанымның (рақатқа бірден бөлену ұмтылысы) ықпалымен шартталады.

- Толымсыздықтың жасырын комплексі көңіл-күйдің жылдам өзгеруімен, обьективті тексерілетін жағдайлардан қашумен бейнеленеді.

- Стереотиптік. Қалыптасқан мінез-құлықтың қайталануы. Бұдан арылу қиынға соғады. Тәуелділік аддиктивті бағытталған басқа адамдардың әсеріне бағынумен сипатталады. Бұл жағдайдағы жасөспірімге пассивтілік, дербестіктің жоқтығы, қолдау алу ұмтылысы тән.

- Мазасыздық. Ол жасөспірімдердегі толымсыздық комплексімен, тәуелділікпен байланысты. Бұл жағдайдың бір қызық жері - қақтығыстық ситуацияларда мазасыздық жоғалады, ал күнделікті, тыныш өмірде, қысым келтірмейтін оқиғаларда себептен-себепсіз туындауы мүмкін.

Жастар төңірегіндегі мәселелердің нәтижелері күрделі және қайтымсыз әлеуметтік, психологиялық дезбейімделу, қоғамнан оқшауланууы (изоляциялануы), жас тұлғаның деградацияға ұшырау процесімен аяқталады [4].

Жедел сипатта дамушы урбанизация, көлік және байланыс құралдарының дамуы, көші-қон жастар үшін жаңа қауіптерді туғызады. Соның салдарынан жастардың ересектер өміріне өту кезеңінде өз

мүмкіндіктерін түсіну және іске асыруға көмек көрсететін дәстүрлі әлеуметтік қолдаудан жастар айырылуы мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Организация работы с молодежью: методы, формы, технологии в современных условиях: коллективная монография / под общ. ред. К.А. Фомичева. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2017. 152 с.

2 Бобкова Н.Д. Социально-историческая функция специальности «Организация работы с молодежью» // Теория и практика общественного развития. -2010. №3. С. 141-144

3 «Қазақстан жастары – 2018» Ұлттық баяндамасы. Қайдарова Ә.С., және т.б.... Астана, 2018. -364с..

4 Молодежные организации Казахстана. Информационный справочник. Астана: НИЦ «Молодежь». 2016. 110 с.

Адиярова З.Р.
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Ромханқызы. Ж.,*** *магистр, оқытушы,*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАЛАЛАРДЫ АСЫРАП АЛУ ЖҮЙЕСІ

Аңдатпа. *Асырап алу — бала өміріндегі өте маңызды кезең. Бұл ата-ана үшін де маңызды қадам болып табылады. Баланы отбасына алып келмес бұрын олар алдымен баламен танысып, бір-бірінің танып-білген дұрыс болады. Мұндай таныстық мерзімі екі аптаға дейін созылуы мүмкін, алайда әр кейс индивидуальды түрде қарастырылады. Бала асырап алуға қолдау көрсететін «Жанұя» орталығын 2016 жылы «Ана үйі» қоғамдық қоры ҚРБжҒМ «Бала құқын қорғау комитетінің» қолдауымен ашқан. Қазақстан бойынша 17 қаласында филиалы бар. Бала асырап алу, тәрбиелеу жайлы сұрақтарға жауап беру үшін арнайы психологтар мен мамандар жұмыс істейтін 1422 нөмірлі колл-орталық жұмыс істейді. Асырап алған баламен тіл табысу барысында қиындықтар туындаған кезде ата–аналар осы орталыққа хабарласып, психологиялық және моральдық көмек алады.*

Патронат - жетім балалар, ата-аналарының (ата-анасының) қамқорлығынсыз қалған балалар қорғаншылық немесе қамқоршылық жөніндегі функцияларды жүзеге асыратын орган мен баланы (балаларды) тәрбиеге алуға тілек білдірген адам жасайтын шарт бойынша отбасыларға патронаттық тәрбиеге берілетін тәрбие нысаны.

Қорғаншылық - он төрт жасқа толмаған балалардың және сот әрекетке қабілетсіз деп танылған адамдардың құқықтары мен мүдделерін қорғаудың құқықтық нысаны.

Қамқоршылық – он төрттен он сегіз жасқа дейінгі баланың (балалардың), сондай-ақ спирттік ішімдіктерге немесе есірткі заттарына салыну салдарынан сот әрекет қабілетін шектеген кәмелетке толған адамдардың құқықтары мен мүдделерін қорғаудың құқықтық нысаны. [1]

Осылайша, қалыптасқан жағдайға байланысты, мынаны ескерген дұрыс: егер сіз отбасыңызға баланы қабылдап, ол үшін туған балаңыздай жауапкершілікті артуға дайын болсаңыз, оның келешекте мүлікке құқық иеленуіне дайын болсаңыз, онда баланы асырап алуға тоқталуыға болады. Баланы қабылдайтын отбасы – жетім балаларға, ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған балаларға арналған білім беру ұйымдарындағы кемінде төрт және оннан аспайтын жетім баланы, ата-аналарының қамқорлығынсыз қалған баланы тәрбиелеуге қабылдайтын отбасына орналастыру нысаны.

Бала асырап алуға қажет құжаттар тізімі:

– жеке бас куәлігінің көшірмелері;

– жақын туыстарының еркін формада жазған рұқсаты (ата-аналар, бауырлары);

– бала асырап алу және тұрғын-жайын тексеріп, зерттеуге келісім беру туралы өтінім;

– кіріс туралы анықтама;

– отбасы жағдайы туралы анықтама (отбасылыларға — неке куәлігінің көшірмесі, бойдақтарға — некеге тұрмағаны туралы нотариус растаған анықтама);

– тұрғын жай өзінікі екенін растайтын (сату-сатып алу шарты) және тұрғын үйді пайдалануға рұқсат беретін (жалға алу шарты) құжат көшірмесі;

– сотталмағаны туралы анықтама (аудандық ХҚКО 10 күн ішінде береді), 10 күнге жарамды;

– асырап алушылардың денсаулық жағдайы туралы анықтама, оның ішінде психикасы дұрыс, есірткіге, алкогольге тәуелді емес екенін растайтын құжат.

Құжаттар толық жиналған соң асырап алу ісі 2 ай уақытты алады. Қамқоршы орган 10 күн ішінде тұрғын үй мен тұрмыстық жағдайын тексеріп, акт жасалып 5 күн ішінде асырап алу/алмау жөнінде шешім шығады.

Бала асырап алатын адамның отбасында баланың қалыпты дене бітімі, психикалық, рухани және адамгершілік жағынан дамуы, тәрбиесі мен білімі үшін жағдай жасалған кезде ғана бала асырап алуға рұқсат етіледі.

Мына адамдарға баланы асырап алуға тыйым салынады:

- сот әрекетке қабілетсіз немесе әрекет қабілеті шектеулі деп таныған адамдар;
- сот біреуін әрекетке қабілетсіз немесе әрекет қабілеті шектеулі деп таныған ерлі-зайыпты;
- сот ата-ана құқығынан айырған немесе шектеген адамдар;
- өзіне Қазақстан заңдарында жүктелген міндеттерді тиісінше орындамағаны үшін қорғаншы немесе қамқоршы міндеттерінен шеттетілген адамдар;
- бұрын бала асырап алғанымен, сот олардың кінәсінен бала асырап алудың күшін жойса;
- денсаулығына байланысты ата-ана құқығын жүзеге асыра алмайтын адамдар;
- тұрақты тұрғылықты жері жоқ адамдар;
- дәстүрлі емес жыныстық бағдар ұстанатын адамдар;
- қасақана қылмыс жасағаны үшін өтелмеген соттылығы бар адамдар;
- азаматтығы жоқ адамдар;
- тіркелген некеде тұрмаған (ерлі-зайыпты болмаған) еркек адамдар;
- асырап алынған баланы заңнамада белгіленген ең төмен күнкөріс деңгейімен қамтамасыз ететін табысы жоқ адамдар;
- наркологиялық немесе психоневрологиялық диспансерлерде есепте тұратын адамдар;
- адам өлтіру, денсаулыққа қасақана зиян келтіру, жыныстық тиіспеушілікке қарсы қылмыстық құқықбұзушылықтары, экстремистік немесе террористік қылмысы, адам саудасы үшін соттылығы бар немесе болған, қылмыстық қудалауға ұшырап отырған немесе ұшыраған адамдар. [3]

Қазақстан аумағында тұрақты тұратын, «Неке және отбасы туралы» кодексте белгіленген тәртіппен психологиялық даярлықтан өтпеген қазақстандықтар және заңды түрде некелеспеген адамдар баланы бірлесіп асырап ала алмайды. Ел аумағында тұратын қазақстандықтар бала 18 жасқа толғанға дейін жылына кемінде бір рет қорғаншылық немесе қамқоршылық органына асырап алынған баланың тұрмыс,оқу,тәрбие жағдайы және денсаулық жағдайы туралы есеп беруге міндеттеледі. Бала асырап алушы мен асыранды баланың жас айырмасы кем дегенде 16 жас болуға тиіс. Сот шешімімен кейбір себептер бойынша жас айырмасы қысқартылуы мүмкін. Егер баланы өгей әкесі немесе өгей шешесі асырап алса, жас айырмасы талап етілмейді. Заң бойынша бір отбасында тәрбиеленген ағалы-інілі және апалы-сіңлілі балаларды әртүрлі адамдар асырап ала алмайды.

Егер ағайынды балалар өздерінің туыс екенін білмесе, бірге тұрмаған болса және бірге тәрбиеленбесе онда ешқандай тыйым жоқ. Бір адам ағалы-інілі және апалы-сіңлілі (қарындасы) немесе бір-бірімен өзара туыстық қатынасы жоқ бірнеше баланы асырап алуы мүмкін.

Бала асырап алу үшін қандай құжаттар қажет?

Бала асырап алу процесін бала асырап алуға ниет білдірген адамның өтінішімен сот жүргізеді. Сот отырысына міндетті түрде бала асырап алушы, қорғаншылық немесе қамқоршылық органының өкілі, сондай-ақ прокурор қатысады.

Бала асырап алғысы келетін қазақстандықтар мына құжаттарды тапсырады:

- қорғаншылық/қамқоршылық органына бала асырап алуға тілек білдіргені туралы өтініш;
- жеке басын куәландыратын құжаттың көшірмесі;
- жақын туыстарының бала асырап алуға жазбаша келісімі;
- жиынтық кірісінің мөлшері;
- отбасылық жағдайы туралы анықтама;
- денсаулық жағдайы туралы анықтама;
- сотталмағандығы туралы анықтама;
- тұрғын үйі бар екенін растайтын құжат;
- психологиялық даярлықтан өткені туралы сертификат.

Бұған қоса, он жасқа толған баланы асырап алу үшін оның келісімі қажет.

Бала асырап алушыға төленетін жәрдемақы:

Республика аумағында тұрақты тұратын қазақстандық отбасыға жетім немесе ата-анасының қамқорлығынсыз қалған баланы асырап алуына байланысты біржолғы ақшалай төлем беріледі. [5]

Бала асырап алушылар мемлекеттен 75 АЕК мөлшерінде біржолғы көмек алады. 2023 жылы оның сомасы 258 750 теңгені құрайды. Егер отбасы жаңа туған нәрестені бауырына басса, оларға декреттік төлемдер және бала күтіміне байланысты жәрдемақы төленеді.

Бала асырап алу үшін не қажет?

- Бала асырап алуға тілек білдіргені туралы жазбаша өтініш;
- жеке басын куәландыратын құжаттың көшірмесі;

- баланы асырап алуға арналған жақын туыстарының жазбаша келісімі; табыс көлемі туралы анықтама;
- отбасы жағдайы туралы анықтама; денсаулық жағдайы туралы, соның ішінде есірткіге, уландырғыш заттарға тәуелдігі жоқтығы туралы анықтама;
- соттылығы бар немесе жоқтығы туралы анықтама; тұрғын үйі бар екенін растайтын құжат;
- асырап алу мүмкіндігі туралы қорғаншылық және қамқоршылық органдары берген қорытынды.

Сондай-ақ кейбір жағдайларда қосымша жәрдемақы қарастырылған:

- бала күтімімен айналысатын адам міндетті әлеуметтік сақтандыру жүйесіне қатыспаса;
- міндетті әлеуметтік сақтандыру жүйесінің қатысушысы, 2008 жылғы 1 қаңтарға дейін туған баланың күтімімен айналысатын адам;
- отбасының жан басына шаққандағы табысы азық-түлік себетінің құнынан төмен болған жағдайда;
- мүгедектігі бар баланы тәрбиелеп отырса.

Айта кетері, бала асырап алудың күші жойылған жағдайда бала асырап алған адам біржолғы ақшалай төлемді бюджетке қайтаруға міндетті. Бала асырап алған адамның өтінішімен асыранды балаға оның тегі, сондай-ақ ол көрсеткен есім беріледі. Егер бала асырап алған ерлі-зайыптының тегі әртүрлі болса, онда ерлі-зайыптының келісімімен балаға олардың біреуінің тегі беріледі. [2]

Ал 10 жасқа толған асыранды баланың аты, әкесінің аты және тегі оның келісімімен ғана өзгертіледі. Сондай-ақ бала асырап алушының өтінішімен асыранды баланың туған күні, айы, жылы 6 айдан аспайтын мерзімге өзгертілуі мүмкін. Асырап алған отбасы баланың туған жерін де Қазақстан аумағы шегінде өзгерте алады.

Қорытынды. Жалпы қорытындылай келе, Қазақстандағы балаларды асырап алу жүйесі өте маңызды және жауапты іс болып табылады. Баланы асырап алу барысында әр жағдаятқа индивидуальды түрде жұмыстар жүргізілуі қажет және баланы асырап алғаннан кейін отбасымен әрі қарай жұмыс жасау қажет. Себебі, ата-ана үшін де, бала үшін де бұл маңызды қадам болып саналады.

Сонымен қатар, мемлекет салауатты болашақ ұрпаққа қамқорлық жасауы керек, ол үшін ата-аналармен, тиісті азаматтық қоғам институттарымен мақсатты түрде жұмыс жүргізу керек. Бұл балалардың құқықтары мен мүдделерін қамтамасыз ету саласындағы мемлекеттік саясаттың ажырамас бөлігі болуға тиіс.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Закон Республики Казахстан «О правах ребенка в Республике Казахстан» от 8 августа 2002 г. № 345-II //Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2002. - № 17. - Ст.154.
2. Кодекс Кыргызской Республики «Кодекс Кыргызской Республики о детях» от 10 июля 2012 г. № 100 // Эркин Тоо. – 2012. – 16 авг.
3. Батурина Н.И. Усыновление (удочерение) детей по российскому семейному праву: Автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Волгоград, 2005.
4. Кодекс Республики Казахстан «О браке (супружестве) и семье» от 26 декабря 2011 г. № 518-IV // Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2011. - № 22 (2599). - Ст.174; Казахстанская правда. – 2012. – 7 янв.
5. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам законодательства об административных правонарушениях» от 5 июля 2014 г. № 236-V // Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2014. - № 19-II (2668-II). - Ст. 94; Казахстанская правда. – 2014. – 12 июля.

Назаркызы Ж.
Студентка 4 курса специальности "Социальная работа"
Научный руководитель: ***Бурганова Р.И.,*** *к.п.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПОКОЛЕНИЕ NEET В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Данная статья анализирует проблему молодежной категории NEET в Республике Казахстан, рассматривая причины ее возникновения и последствия для общества. Выделяются факторы, способствующие статусу NEET у молодежи, такие как недостаток интереса к образованию, экономические трудности, социальные и культурные аспекты, а также проблемы психического здоровья.*

В статье также рассматриваются инициативы государства по улучшению ситуации молодежи, такие как программы трудоустройства и развития профессиональных навыков.

Молодежь является ключевым демографическим сегментом, определяющим будущее общества и его социальные тенденции. Ее активное участие в различных сферах общественной жизни не только влияет на индивидуальные траектории жизни молодежи, но и оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие страны в целом. Согласно Закону РК "О государственной молодежной политике" (принятому в 2015 году), молодежью признаются граждане в возрасте от 14 до 35 лет [1]. Учитывая изменения в социально-демографической структуре и международные стандарты в 2022 году в Казахстане определен возрастной диапазон молодежи до 28 лет, а весьма недавно этот диапазон был расширен до 35 лет.

Понятие "NEET" (не в образовании, не в занятости, не в обучении) впервые активно обсуждалось в конце 1980-х годов в Великобритании. Оно описывает категорию молодых людей, не вовлеченных ни в систему образования, ни в рынок труда. Этот термин стал основой для исследований и политических действий как в Великобритании, так и в других странах. В настоящее время он широко используется для анализа социально-экономического положения молодежи в различных странах мира. Феномен NEET вызывает беспокойство у политиков и исследователей из-за его потенциально негативного влияния на индивидуальное благополучие и экономическое развитие общества.

Явление молодежной категории NEET представляет собой относительно новую социальную динамику в Республике Казахстан [2]. Неправильно рассматривать молодежь категории NEET как "золотую молодежь", поскольку причины их неучастия в трудовой деятельности могут быть разнообразными, отмечает в своем исследовании Окасова Г.Е. Некоторые ищут работу, соответствующую их интересам и предпочтениям, что может быть длительным процессом. Другие еще не определились с жизненными приоритетами и путем развития. К сожалению, среди них есть и те, кто выбирает безделье как образ жизни, предпочитая полагаться на материальную поддержку родителей, чтобы избежать своих собственных финансовых и бытовых обязанностей [3]. Мы разделяем точку зрения Окасовой Г.Е., что если молодежь, не занимается ни образованием, ни трудовой деятельностью, она представляет собой особую категорию риска, поскольку в большей степени подвержена маргинализации, бедности, социальному отчуждению и исключению из общественной активности [3].

Существует несколько факторов, которые способствуют возникновению группы NEET:

- Недостаток интереса к образованию: некоторые молодые люди могут отдаляться от сферы образования из-за различных причин, таких как сложности в учебном процессе, отсутствие мотивации или неудовлетворенность системой образования. Это может привести к их исключению из учебных заведений.
- Экономические трудности: ограниченные возможности трудоустройства, экономический спад и высокий уровень безработицы среди молодежи могут способствовать появлению категории NEET. Экономические факторы имеют значительное значение для возможности получения стабильного дохода или профессионального образования.
- Социальные и культурные аспекты: факторы, такие как бедность, неравенство, социальная изоляция и дискриминация, могут также способствовать формированию группы NEET. Лица из маргинализированных групп или проживающие в неблагополучных районах могут столкнуться с дополнительными препятствиями в получении образования и трудоустройстве.
- Проблемы психического здоровья: тревожные расстройства, депрессия и низкая самооценка могут также стать факторами, влияющими на принадлежность к категории NEET среди молодежи. Эти проблемы могут затруднять возможности получения образования или трудоустройства.

У каждой страны есть свои причины на появления поколения NEET. В развитых странах высокий уровень социальной поддержки часто рассматривается как фактор, способствующий возникновению категории молодежи NEET. Люди могут получать пособия, которые обеспечивают базовые жизненные нужды, и этого может быть достаточно для удовлетворения их потребностей без необходимости в активном поиске работы. В развивающихся странах, напротив, большинство лиц категории NEET происходят из низкодоходных семей, где они сталкиваются с ограничениями в получении образования и доступе к качественной работе. [4]. Переходя к основным причинам в Казахстане, большинство молодых людей обладают средним специальным или высшим образованием [5]. Те, кто не смог поступить в ВУЗ, часто демонстрируют оптимистичное отношение к возможности поступления в будущем. Для выпускников возникает проблема нехватки трудовых мест, поскольку на рынке труда имеется избыток специалистов с высшим образованием. В результате многие выпускники университетов, не находя перспектив в Казахстане, уезжают за границу, что ведет к проблеме “brain drain” (утечка мозгов). Кроме того, существует потребность в специалистах для работы в сельских районах, однако многие из них стремятся уехать в города [3]. Результаты исследования центра «Молодёжь» тоже показывают, что низкая заработная плата – одна из главных причин безработицы молодежи. И еще одна причина это – наличие опыта работы. В Казахстане уровень NEET-молодежи остается на уровне примерно 26% от общего числа трудоспособного населения страны. Несмотря на некоторые положительные тенденции, такие как снижение уровня безработицы и развитие самозанятости, этот феномен остается значительной проблемой,

особенно в некоторых регионах страны. Дальнейшее исследование и анализ динамики этого явления необходимы для разработки эффективных стратегий и политик для улучшения ситуации молодежи в стране. Государство внедряет несколько инициатив по трудоустройству молодежи, включая программы "Молодежная практика", "Первое рабочее место" и "Контракт поколений". Программа "Молодежная практика" предоставляет выпускникам высших учебных заведений и колледжей возможность получить первоначальный опыт работы по своей специальности, что способствует их дальнейшему трудоустройству. Проекты "Первое рабочее место" и "Контракт поколений" также ориентированы на поддержку безработной молодежи, предоставляя различные возможности для трудоустройства и развития профессиональных навыков. В рамках данного направления «МРЦ «Астана жастары» акимата г.Астана проводят работу по уменьшению количества молодежи категории NEET, которые нигде не учатся, нигде не работают и не задействованы в профессиональных обучающих курсах. По данному направлению на ежеквартальной основе проводят ярмарки вакансий с общим охватом порядка 6000 представителей молодежи. В свою очередь МРЦ за текущий год провел 7 ярмарок вакансий, в ходе которого было трудоустроено 500 человек. За текущий год было проведено порядка 70 мероприятий в рамках 5 проектов, с общим охватом около 30 000 человек.

Анализируя ситуацию молодежной категории NEET в Республике Казахстан, можно сделать следующие выводы: 1) Проблема NEET-молодежи остается значительной проблемой в стране. Это свидетельствует о необходимости активных мер по ее решению; 2) Причины возникновения категории NEET разнообразны и могут включать в себя недостаток интереса к образованию, экономические трудности, социальные и культурные аспекты, а также проблемы психического здоровья; 3) Государственные инициативы, такие как программы "Молодежная практика", "Первое рабочее место" и "Контракт поколений", направлены на поддержку трудоустройства молодежи и развитие их профессиональных навыков; 4) Деятельность МРЦ «Астана жастары» г. Астана по уменьшению количества NEET-молодежи, проведение ярмарок вакансий и других мероприятий является важным шагом в решении проблемы и заслуживает поддержки и продолжения.

В целом, для эффективного решения проблемы NEET-молодежи необходимо дальнейшее сотрудничество между государством, общественными организациями и бизнес-сектором, а также разработка комплексных стратегий, учитывающих многообразие причин и условий, влияющих на данную категорию молодежи.

Список пспользованной литературы

1. Закон РК «О государственной молодежной политики» https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1500000285/history (дата обращения: 21.02.2024).

2 .https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek/documents/details/6062?lang=ru&ysclid=lufkvgk6dz994319098 (дата обращения: 22.02.2024).

3 .Окасова Г.Е. Трудовые проблемы молодежи в Казахстане: NEET–потерянное поколение безработной молодежи.//Материалы МПНК «актуальные проблемы современной науки в XXI веке». - Душанбе: НИЦ «Мир науки», 2017 - С.317.-324.

4 . https://ranking.kz/reviews/socium/uchitsya-ne-budu-rabotat-ne-hochu-kakoe-ono-pokolenie-molodyozhi-neet-v-kazahstane.html (дата обращения: 28.02.2024).

5 https://orda.kz/pokolenie-neet-kak-ono-vlijaet-na-jekonomiku-i-socialnuju-situaciju-v-kazahstane/ (дата обращения: 01.03.2024).

Кульмагамбетова А.К.,
студентка 4 курса специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: ***Бурганова Р.И.,*** *к.п.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СТАТУС ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. *Данная статья посвящена социокультурному статусу детей-инвалидов с ограниченными возможностями развития в современном обществе. В статье сравнивается вопрос поддержки и обучения детей-инвалидов в Казахстане с зарубежной практикой. Кроме того, определены факторы, влияющие на социальный статус детей с ограниченными возможностями здоровья.*

Проблема детской инвалидности остается острой социальной проблемой. Такая ситуация ставит вопросы о социальном статусе человека с ограниченными возможностями и способах социализации такого ребенка. Кроме того, существует неясность в использовании термина «инвалид», который в современном контексте менее предпочтителен, чем термины «человек с особыми потребностями» или «человек с ограниченными возможностями».

Дети составляют определенную долю всех бенифицаров с ограниченными возможностями, а ребенок с ограниченными возможностями определяется как человек с особыми потребностями. Помимо неоднозначного отношения общества к существованию детей с ограниченными возможностями, ситуацию существенно осложняют неясные процессы социализации такого ребенка. Степень социального взаимодействия ребенка зависит не только от социального окружения, воспитания и личностных качеств ребенка, но и от его опыта таких взаимодействий с социальным окружением, зачастую негативного.

Изучением вопорсов инклюзивного образования в Казахстане занимались ряд ученых, среди которых Узакбаева С.А., Могунова Т.С., Сбитнева А.Н., Бержанова М.К., Қоғамбаева А. и другие.

В 2002 году в Казахстане был принят закон «О социальной и медико-педагогической поддержке детей с ограниченными возможностями». В рамках этого закона уделяется внимание вопросу раннего образования детей. Им оказывается образовательная, социальная и медицинская поддержка [1]. В рамках данного закона «социальная и медико-педагогическая коррекционная поддержка детей с ограниченными возможностями» рассматривается как деятельность организаций образования, социальной защиты населения, здравоохранения, предоставляющих специальные социальные, медицинские и образовательные услуги, обеспечивающие детям с ограниченными возможностями условия для преодоления и компенсации ограничения жизнедеятельности и направленные на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества [2].

В настоящее время проводится большая работа по социализации детей с ограниченными возможностями. В связи с этим открываются реабилитационные центры и запускаются реабилитационные центры нового типа для детей-инвалидов, центры социальной помощи семье. Основными задачами центров являются оказание комплексной помощи, медицинской, психолого-педагогической, социальной помощи, реабилитации и профессиональной ориентации детям с ограниченными возможностями. Такие центры оказывают комплексную помощь не только детям с ограниченными возможностями, но и их семьям [3].

Решение проблем детей-инвалидов в новом обществе должно рассматриваться комплексно. В первую очередь профилактика реализуется путем повышения качества медицинских услуг, оказываемых женщинам и детям с тяжелыми проблемами, открытия медико-генетических учреждений для предварительной консультации. Второе – социальная реабилитация детей-инвалидов, это реализуется путем открытия центров социальной реабилитации, специальных учреждений. И, на наш взгляд, успех реализации инклюзии в настоящее время напрямую зависит от подготовки будущих специалистов, в том числе и социальных работников.

На социокультурный статус детей-инвалидов с ограниченными возможностями в развитии современного общества влияет множество факторов, формирующих их опыт, возможности и социальные представления. Современное общество все больше признают важность инклюзивной политики и практики, которые поддерживают права и благополучие детей-инвалидов. Усилия по продвижению инклюзивного образования, доступности общественных мест и антидискриминационные законы способствуют улучшению социокультурного статуса детей-инвалидов.

Инклюзивное образование является краеугольным камнем повышения социокультурного статуса детей-инвалидов. Современное общество стремится предоставить образовательные возможности, учитывающие разнообразные образовательные потребности и способности, гарантируя, что дети с ограниченными возможностями имеют доступ к качественному образованию наряду со своими сверстниками, не имеющими инвалидности.

Технологические достижения сыграли значительную роль в повышении социокультурного статуса детей-инвалидов. Вспомогательные технологии, коммуникационные устройства и адаптивные инструменты позволяют детям с ограниченными возможностями более полно участвовать в жизни общества, получать доступ к информации и взаимодействовать со своими сверстниками и сообществами [4].

Современное общество все больше ценит важность общественной поддержки и инклюзивности для детей-инвалидов. Социальные программы, сети поддержки и правозащитные организации предоставляют детям с ограниченными возможностями ресурсы, услуги и возможности для участия в социальных, развлекательных и культурных мероприятиях.

Отношение и восприятие инвалидности в современном обществе меняются, переходя от стигматизации к большему принятию и инклюзивности. Повышение осведомленности, образования и представительства людей с ограниченными возможностями в средствах массовой информации и общественном дискурсе способствуют изменению отношения общества к детям-инвалидам с ограниченными возможностями.

Поддержка со стороны семей, лиц, осуществляющих уход, и сообществ имеет важное значение для улучшения социокультурного статуса детей-инвалидов. Современное общество признает важность укрепления систем поддержки, которые предоставляют эмоциональную, финансовую и практическую помощь семьям, воспитывающим детей-инвалидов.

Дети-инвалиды с ограниченными возможностями также могут сталкиваться с пересекающимися формами дискриминации на основе таких факторов, как раса, пол, социально-экономический статус и этническая принадлежность. Современные общества стремятся решать эти пересекающиеся неравенства посредством межсекционных подходов, которые признают и решают уникальные проблемы, с которыми сталкиваются дети-инвалиды с разными идентичностями.

Рассматривая опыт разных страны, мы видим, что вопросы инклюзивного образования в зарубежных странах рассматриваются шире и изучены значительно глубже, чем в нашей стране. [5]. В европейских странах в рамках инклюзивного образования решено уже много вопросов, например организована безбарьерная среда для людей, передвигающихся самостоятельно на инвалидных колясках, в том числе с электроприводом. Оборудованы лифты для спуска в метро, пешеходный переход не имеет бардюра, тактильные плитки имеются не только в организациях, но и на улице и др. В этих странах детям с ограниченными возможностями предлагаются дополнительные способы поддержки и в общеобразовательных школах.

Соответственно, необходимо всесторонне рассматривать международный опыт, изучать его, учитывать стратегию развития страны, экономику, систему образования, социальную политику, потребности общества и даже менталитет страны, вносить изменения и дополнения в нашу практику.

Таким образом, на социокультурный статус детей-инвалидов с ограниченными возможностями в развитии современного общества влияет сочетание инклюзивной политики, технологических достижений, изменения отношения, правовой защиты и систем поддержки, а также квалификация специалистов, оказывающих данные услуги. Отдавая приоритет инклюзивности, доступности и уважению прав детей-инвалидов, современное казахстанское общество может создать среду, в которой все дети, независимо от их способностей, могут процветать и в полной мере участвовать в жизни общества.

Список использованной литературы

1. Узакбаева С.А. Инклюзивті білім берудің бүгінгі жағдайы және оны жетілдіру жолдары //Вестник КазНПУ имени Абая, серия «Педагогические науки». – 2020. – Т. 66. – №. 2. – С. 49-54.
2. Закон РК «О социальной и медико-педагогической коррекционной поддержке детей с ограниченными возможностями» от 11 июля 2002 года N 343.- https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z020000343_ (дата обращения: 20.02.2024).
3. Бержанова М.К. Инклюзивное образование детей в Казахстане // Инклюзивное образование и психолого-педагогическое сопровождение лиц с ОВЗ и инвалидов: от раннего возраста до профессиональной подготовки. Региональные практики и модели. – 2020. – С. 34-38.
4. Байгобылов Н.О., Кудабеков М.М. Развитие инклюзивной социальной политики в Казахстане // Вестник Евразийского национального университета имени Л. Н. Гумилева. Педагогика. Психология. Серия по социологии. – 2023. – Т. 144. – №. 3. – С. 394-401.
5. Кэмен Д.К. Инклюзивті білім берудің шетелдік тәжірибесі // Молодой ученый. — 2017. — № 16.1 (150.1). — С. 29-31. — URL: https://moluch.ru/archive/150/42695/ (дата обращения: 31.03.2024).

Муса Б.Б.,
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығы бойынша 1 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Әдебиетова А.Е.,*** *магистр, аға-оқытушы*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰРМЫСТЫҚ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ

Аңдатпа. *Қазақстан Республикасында қалыптасқан криминогендік жағдай әйелдерге қатысты қылмыстардың қоғамдық қауіптілігі туралы түсініктерді өзгерту қажеттігін негіздейді. Қазақстан Республикасының әйелдерге қатысты зорлық-зомбылыққа қарсы іс-қимыл жөніндегі заңнамасының проблемалары тұтастай алғанда елдегі әлеуметтік-құқықтық жағдайды көрсетеді.*

Жалпы бірінші зорлық зомбылық терминіне тоқтала кетсек. Зорлық-зомбылық – жеке тұлғаға қол сұқпаушылық, (тәндік және рухани мағынада) туралы азаматтардың құқын бұзатын бір адамның екінші адамға тәндік немесе психикалық ықпал етуі. Түрлі тәсілдермен ұрып-соғу, дене жарақатын салу, азаптау (азапқа салу және денсаулыққа зиян келтіру); адам психикасына (жүйкесінің тозуы немесе тіпті жынданып кетуін тудыруы мүмкін) қорқыту, тәнге жарақат салу катері жолымен ықпал ету және т.б.

Зорлық-зомбылықты қолдану аркылы жасалған қылмыс, қылмыстық жауапкершілікті ауырлататын мән-жай болып табылады.

Қазақстан Республикасы Конституциясының 17-бабы «Адамның қадір-қасиетіне қол сұғылмайды. Ешкімді азаптауға, оған зорлық-зомбылық жасауға, басқадай қатыгездік немесе адамдық қадір-қасиетін қорлайтындай жәбір көрсетуге не жазалауға болмайды» деп регламенттейді [1].

Зорлық-зомбылық қоғамның ең маңызды мәселелерінің бірі болып табылады, өйткені ол жәбірленушілердің физикалық және психологиялық жағдайына өте қауіпті әсер етеді.

Негізгі типтеріне келетін болсақ, зорлық-зомбылықтың да өз түрлері бар. Атап айта кетсек:

- күш көрсету зорлық-зомбылығы – дене күшін қолданып, денені ауыртып денсаулыққа қасақана зиян келтіру;
- психологиялық зорлық-зомбылық – адамның психикасына қасақана әсер ету, оны қорқыту, қорлау, бопсалау немесе құқық бұзушылықтарды немесе өмірге немесе денсаулыққа қауіп төндіретін, сондай-ақ психикалық, дене және жеке басы дамуының бұзылуына әкелетін әрекеттерді жасауға мәжбүрлеу (еріксіз көндіру) арқылы ар-намысы мен абыройын кемсіту;
- сексуалдық зорлық-зомбылық – адамның жыныстың тиіспеушілігіне немесе жыныстық еркіндігіне қауіп төндіретін құқыққа қарсы қасақана іс-әрекет, сондай-ақ кәмелетке толмағандарға қатысты сексуалдық сипаттағы іс-әрекеттер;
- экономикалық зорлық-зомбылық – адамды заңмен көзделген құқығы бар тұрғын үйінен, тамағынан, киімінен, мүлкінен, қаражатынан қасақана айыру.

«Тұрмыстық зорлық-зомбылықтың профилактикасы туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 1-бабында тұрмыстық зорлық-зомбылық деп «Бір адамның отбасылық-тұрмыстық қатынастар саласындағы басқа адамға (басқаларға) қатысты қасақана құқыққа қарсы әрекеті (әрекеті немесе әрекетсіздігі), физикалық және (немесе) психикалық азап шегу қаупін тудыратын немесе қамтитын» деп түсініледі [2].

Тұрмыстық зорлық-зомбылықтың құрбандары-әйелдер, балалар, қарттар мен мүгедектер, яғни азаматтардың ең қорғансыз санаттары. Отбасылық зорлық-зомбылықтың салдары өлім, мүгедектік, денсаулықтың нашарлауы, бедеулік, суицид, психологиялық жарақат, дамудың бұзылуы және т. б. болуы мүмкін.

Өкінішке орай, бұл адам құқықтарының ең көп таралған және кең таралған бұзылуы болып қала береді. БҰҰ мәліметтері бойынша, әлемдегі әрбір үшінші әйел зорлық-зомбылыққа ұшырайды. БҰҰ-әйелдер құрылымының жаһандық сайтында жарияланған" гендерлік шолу 2023 "жыл сайын әлемде 245 миллион әйел мен қыз өздерінің жақын серіктестерінің физикалық немесе жыныстық зорлық-зомбылығына тап болатынын көрсетеді. Әйелдер мен қыздардың 86%-ы зорлық-зомбылықтан сенімді құқықтық қорғанысы жоқ елдерде тұрады

Соңғы бес жылда Қазақстанда отбасылық-тұрмыстық саладағы қылмыстық құқық бұзушылықтар саны екі еседен астам өсті. Қазақстандағы «БҰҰ-әйелдер» құрылымының статистикасы осындай.

ҚР ІІМ мәліметінше, 2022 жылы полицияға тұрмыстық зорлық-зомбылық фактілері бойынша 115 мыңнан астам өтініш түскен. Өткен жылдың өзінде 50 мыңнан астам әйел полицияға жүгінді. Бұл ретте, ҚР Мәдениет және ақпарат министрлігінің мәліметінше, соңғы 4,5 жылда тұрмыстық зорлық-зомбылық салдарынан 869 адам қаза тауып, денсаулығына ауыр зиян келтірудің 2086 жағдайы тіркелген. Бұл зорлық-зомбылыққа қарсы күресте неғұрлым қатаң шаралар қолдану қажеттілігін көрсетеді[3].

Көбінесе мұндай зорлық-зомбылық туралы ашық айтылмайды: зорлық-зомбылықтан аман қалғандар одан ұялады. Бұл проблемамен халықтың көп бөлігі құқық қорғау органдарын айтпағанда, тіпті туыстарынан көмек сұрамайды. Осы жерден отбасындағы зорлық-зомбылық мәселесін уақтылы анықтау және сәтті шешу оның кешігуіне кедергі келтіреді деген қорытынды жасауға болады. Жәбірленушілер өз проблемаларын мойындаудан қорқады, өйткені Қазақстанда қалыптасқан менталитет өзінің мінез-құлық, мораль және адамгершілік ережелерін белгілейді. Біріншіден, тәрбиеге байланысты әйелдерге үйден қоқыс шығару әдеттегідей емес, ал балалар ата-аналарына шағымданады. Отбасындағы тұрмыстық зорлық-зомбылық-бұл отбасы мен зардап шеккен адамның жеке мәселесі.

Екіншіден, біздің елімізде отбасының патриархалдық көзқарастары әлі де сақталуда. Отбасының бұл түрінде ер адам әйелін гендерлік кемсітушілікке, қорлауға және зорлық – зомбылыққа, ал балаларын қорлау мен түрлі қорқыныштарға ұшыратып, бәрін өз қолында ұстағысы келеді.

Үшіншіден, қазақ отбасыларының өмірін «ұят» сөзі басқарады.

Ең алдымен, мұның бәрі адамның тәрбиесімен байланысты: туғаннан бастап отбасында дәстүрлер мен туыстық қатынастарды құрметтеуге үйретіледі. Сондықтан зорлық-зомбылық құрбандары өз проблемаларына төзуге және үндемеуге үйренуі керек.

Бірінші кезекте барлық қылмыстың кідірісін барынша азайту қажет, ал ол үшін мынадай міндеттерді шешу қажет:

- халықтың, оның ішінде құқық қорғау органдары қызметкерлерінің құқықтық сана деңгейін арттыру;
- адам құқықтары мен бостандықтарын сақтау және қорғау ең жоғары құндылық болып табылатын құқықтық идеологияны құру;
- адам құқықтары мен бостандықтарын қоғам тарапынан мемлекеттік органдарды әлеуметтік бақылау, сондай-ақ құқық бұзушылардың жазасыздығы туралы нанымдарды жою [4].

Екіншіден, табиғи кідірісті азайту бойынша шаралар қабылдау қажет:

- азаматтардың құқық қорғау органдарына деген сенімін арттыру және олармен ынтымақтастықты қамтамасыз ету;
- куәгерлер мен жәбірленушілерді қорғауды қамтамасыз ету;
- тұрмыстық зорлық-зомбылық шеңберіндегі қылмыстарды қылмыстық кодекстің жеке бабына бөлу, заңдарды қатаңдату.

Үшіншіден, жасанды қылмысты азайту бойынша мынадай шараларды қолдану маңызды:

- құқық қорғау органдарының қызметкерлері біліктілігін арттыру мақсатында оқудан өтуі;
- зорлық-зомбылықтың жасырын құрбандарын зерделеуі,
- барлық дағдарыс орталықтарымен, қоғамдық ұйымдармен және т. б. ынтымақтасуы қажет.

Бүгінде сарапшылар тұрмыстық зорлық-зомбылықты криминализациялау мәселелерін белсенді талқылауда. Сарапшылар Криминализация саясаты тұрмыстық зорлық-зомбылықты ерте анықтау және алдын алу бойынша кешенді шараларды қамтуы тиіс екенін атап өтті. Қорғаныс органдары – полиция, прокуратура, соттар, сондай – ақ ведомстволар-дағдарыс орталықтары, денсаулық сақтау және әлеуметтік қорғау ұйымдары арасындағы үйлестіруді күшейту өте маңызды.

Пайданылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы: (республикалық референдумда 1995 жылғы 30 тамызда қабылданды. Конституция 99-баппен толықтырылды – ҚР 08.06.2022 (08.06.2022 бастап қолданысқа енгізіледі). URL: https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K950001000_

2. Тұрмыстық зорлық-зомбылықтың алдын алу туралы: Қазақстан Республикасының 2009.12.04 № 214-IV Заңы (өзгертумен және қосымша 07.20). URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z090000214_

3. Интернет источник: URL: https://www.zakon.kz/obshestvo/6421671-skolko-lyudey-pogiblo-izza-domashnego-nasiliya-v-kazakhstane.html

4. Abdramanova N.K. et al. Latent Crime Research Methodology in Europe, Commonwealth of Independent States (CIS) and Kazakhstan // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2019. Vol. 10, № 5. P. 1358–1369.

Камал С.Е.,
«Әлеуметтік жұмыс» мамандығы бойынша 1 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Әдебиетова А.Е.,*** *магистр, аға-оқытушы*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫСТАҒЫ ИСЛАМНЫҢ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫ

Аңдатпа. *Ислам қазір саясаткерлер немесе мәдениеттанушылар үшін ғана емес, әлеуметтік жұмыс үшін де өзекті.Әлеуметтік жұмыс адамның ең жоғары құндылығын мойындаса да, мейірімділік, әлеуметтік әділеттілік, ынтымақтастық және көршісіне көмектесу әлеуметтік жұмыс пен діни ұйымдардың одан әрі ынтымақтастығының негізі болып табылады.*

Қазіргі әлемдегі жағдай бүгінгі таңда діни факторлардың, атап айтқанда Исламға деген қызығушылықтың артуына біздің өмірімізге әсерін ескермеуге болмайды. Бірақ ислам қазір тек саясаткерлер немесе мәдениеттанушылар үшін ғана емес, әлеуметтік жұмыс үшін де қызығушылық тудырады.

Қазіргі әлеуметтік жұмыс, американдық әлеуметтік қызметкерлер қауымдастығының кодексі негізінде жасалды. Әлеуметтік жұмыстың құндылықтары мен принциптеріне қайшы келе ме? мұсылман қайырымдылық ұйымдарының қызметінің негізінде жатқан ислам құндылықтары, әсіресе Қазақстанда қабылданған әлеуметтік қызмет тұжырымдамасына сәйкес, бұл екі сектор бірлесіп әрекет етуі керек пе?

Ислам мен әлеуметтік жұмыс арасындағы байланыс нүктелері туралы айтуға болады және осы шағын мақала аясында біз екі сәтке назар аударғымыз келеді. Біріншіден, мұсылмандар, кез-келген басқа конфессия өкілдері сияқты, әлеуметтік қолдау объектісі ретінде әрекет етеді.

Екінші аспект мұсылман ұйымдарының әлеуметтік қызметтердің серіктестері ретінде әрекет ететін әлеуметтік қызмет тәжірибесін жүзеге асыруымен байланысты. Мұсылман қауымы, әртүрлі мұсылман ұйымдары, сондай-ақ жеке адамдар әлеуметтік көмектің тасымалдаушысы бола алады.

В. Устиненконың пікірінше, әлеуметтік қызмет-бұл діни ұйымдардың ұйымдастырылған әлеуметтік қызметінің тарихи қалыптасқан жиынтығы, ол дінді іс жүзінде жүзеге асырудың ажырамас бөлігі болып табылады және мейірімділік пен қайырымдылық әрекеттерінен тұрады. Бұл тәжірибе ұсынылады[1].

В. Устиненконың пікірінше, әлеуметтік қызмет-бұл діни ұйымдардың ұйымдастырылған Әлеуметтік қызметінің тарихи қалыптасқан жиынтығы, ол дінді іс жүзінде жүзеге асырудың ажырамас бөлігі болып табылады және мейірімділік пен қайырымдылық әрекеттерінен тұрады. Бұл тәжірибе бізге исламның діни-философиялық жүйе ретіндегі маңызды құндылықтарын өмірге әкелудің табиғи салдары болып көрінеді.

Көптеген авторлар құндылықтарды әлеуметтік және табиғи әлем объектілерінің адам үшін маңыздылығының қатынасы деп атайды, бұл лайықты немесе қалаулы идеалды модель. Дәл осы формада діни құндылықтар қасиетті мәтіндерде-Құран мен Сүннетте ұсынылған. Мұсылмандарының әлеуметтік Доктринасын талдау Исламдағы негізгі құндылықтар мен моральдық идеалды түсінуге жақындауға мүмкіндік береді. Бір құдайды тану және Құдайға табыну-мұсылмандардың сенімі мен басты құндылығы. Адам не істесе де, ол мұны Алланың атымен және оның даңқымен жасайды. Адам өмірінің өзі емес, ең алдымен Алланы құрметтейтін және оған дұға ететін адамның өмірі ретінде құндылығы бар деп айтуға болады. Тиісінше, салттық әрекеттер, дұғалар ең құдайға ұнамды және ең жоғары моральдық мәнге ие. Ислам қоғамның моральдық және физикалық денсаулығын, төзімділікті, экологиялық тазалықты, табиғатқа ұқыпты қарауды жақтайды. Исламда бастапқыда білім мен ғылыми ойға ерекше құрметпен қарау бар. Ислам барлық адамдардың еркін туылғанын мойындайды, басқыншыларға мейірімділік пен әділдік танытуға, адамға Алланың жаратылуы ретінде құрмет көрсетуге шақырады. Мұсылмандар ашуды ұстап, кешіруі керек. Әрбір адал мұсылман зекет төлеуге міндетті – орталықтандырылған жинауға және Құран белгілеген бағыттарға қайта бөлуге жататын мүліктен жыл сайынғы аударымдар. Зекет-Құдайға табынудың негізі, ал қайырымдылық-исламдық құндылықтар жүйесіндегі басты сәттердің бірі[2].

Ислам ілімнің әлеуметтік бағытымен, адамның жердегі, күнделікті өміріндегі проблемаларға мұқият назар аударумен сипатталады. Мүмкін, тіпті тым жақын жерде. Әлеуметтік институттың негізгі функциялары оның маңызды құндылықтарын білдіреді деп есептесек, Исламда өзінің интегративті функциясын өте жақсы жүзеге асыратын дін ретінде тағы да ұжымшылдық пен ынтымақтастық құндылықтары үлкен рөл атқарады. Сондай – ақ, исламда оның нормативтік жағы өте дамыған-мұсылманның бүкіл өмірі нормативті түрде реттеледі, тіпті оның жеке өмірі де егжей-тегжейлі реттеледі. Не үшін-сұрақ туындайды? Адамды мүмкіндігінше басқарылатын ету үшін, өйткені исламның негізгі құндылығы атаудың өзінде-мойынсұнушылықта жатыр. Негізінде, кез-келген дін өзінің адептерінен мойынсұнушылықты талап етеді, бірақ ол исламда абсолютті іздейді. Ал мойынсұнушылық жеке адамның бостандығына орын жоқ жерде.

Смирнов исламдағы Бостандық ұғымы теріс мағынаға ие және табиғи, шындықтан бостандықпен байланысты екенін атап көрсетеді. Мұсылман моральындағы лейтмотив –бұл басқамен байланыста болу үшін өзінен гөрі басқаларға көбірек беру. Мұнда көп нәрсе нақты тарихи жағдайларға байланысты,

Араб шөлі соғысушы бедуин тайпаларының арасында жалғыз өмір сүре алмайды. Ресурстардың, әсіресе су тапшылығы жағдайында адамдар массасының өмір сүру қажеттілігі ұжымшылдық құндылығының қалыптасуына ықпал етті. Коллективизмнің өзі керемет нәрсе, ол гуманизм мен әділеттілік сияқты онымен байланысты құндылықтардың болуын болжайды, бірақ сонымен бірге коллективизм нормативтіліксіз мүмкін емес, нормативтілік мойынсұнушылықты, соқыр мойынсұнушылықты ынталандырады. Ал мейірімді Алланың алдында тұрған адам өзінің ниеті үшін де есеп береді. Осылайша, жеке бостандық объективті түрде басқа адамдармен немесе шөл даланың шексіз қоқыстарымен шектеледі. Алайда, мұсылмандардың әлеуметтік доктринасына сәйкес, Исламның әлеуметтік функцияларының көрінісі, олардың адамның қажеттіліктерімен тікелей байланысы орыс қоғамының көптеген өзекті мәселелерін шешуге мұсылман ұйымдарының қатысуының маңыздылығы туралы айтуға мүмкіндік береді. Халықпен жұмыс істеуде тарихи қалыптасқан тәжірибесі бар және бай рухани әлеуеті бар мұсылман діни ұйымдары қорғалмағандарды, аз қамтылғандарды қолдау функциясын өз мойнына алады, жастарды рухани-адамгершілік тәрбиелеуге, отбасы институтын нығайтуға қатысады.

Әлеуметтік қызметкерлер үшін ең жоғары құндылық-адам, оның құқықтары мен бостандықтары, оның ішінде жеке өмірге, жеке және отбасылық құпияға қол сұғылмаушылық. Кәсіптің құндылықтары әлеуметтік әділеттілік пен тең құқықты бекітеді, клиенттердің қауіпсіздігіне, олардың адамдық қадір-қасиетін қорғауға қамқорлық жасайды[3].

Гуманизм, ізгілік және әлеуметтік әділеттілік идеялары халықаралық әлеуметтік қызметкерлер федерациясының әлеуметтік жұмысын анықтауға негізделген.

Халықты әлеуметтік қорғауды басқару органдары мен әлеуметтік қызмет көрсету мекемелері қызметкерлерінің әдеп және қызметтік мінез құлық кодексі мыналарды ұсынады:

- айналымда дұрыстық пен ұқыптылық таныту

азаматтармен және лауазымды адамдармен;

- Ресейдің әртүрлі ұлттары мен ұлыстары азаматтарының салт-дәстүрлеріне төзімділік пен құрмет көрсету;

- жанжалды жағдайларға жол бермеуге, адалдық, бейтараптық, әділдік, дөрекілікке, менсінбейтін тонға, менсінбеушілікке, біржақты ескертулерге, заңсыз, лайықсыз айып тағуға жол берілмейді.

Көріп отырғанымыздай, әлеуметтік жұмыс әлемдік мәдени және діни тәжірибелердің ең жақсысын біріктірді. Идеал әлеуметтік қызметкердің бейнесі адамның мұсылман идеалына таңқаларлықтай жақын, сол қасиеттер сұранысқа ие: шындық, әділдік, шыдамдылық пен жұмсақтық, ұстамдылық, сыпайылық, қарапайымдылық, құрмет, әсіресе аға буынға.

Әлеуметтік жұмыс дегеніміз-әлеуметтік қызметкерлердің күнделікті тәжірибесінде қоршаған адамдарға, қоршаған әлемге құндылық қатынасы жетекші рөл атқаратын кәсіби қызмет түрлері. Бұл мамандық гуманизм мен әділеттілік үшін көршісіне көмектесу идеясымен біріктірілген адамдар қауымдастығы ретінде пайда болды. Қазіргі заманғы діндердің көпшілігінің негізгі құндылықтарындағы, исламның (Құдайдың) және әлеуметтік жұмыстың негізгі құндылықтарындағы түбегейлі айырмашылықтарға қарамастан (қарапайым адам, және бұл үлкен салдарға әкеп соқтырмайды деп үміттенейік), әйтпесе бұл әлеуметтік-мәдени құбылыстардың құндылықтары бір жазықтықта жатыр, бұл ынтымақтастыққа жағдай жасайды. Жақсылық пен жамандық, дұрыс, нормативті және нормативті емес ұғымдар адамдардың игілігі үшін жемісті қызмет үшін берік алаң жасайды.

Пайданылған әдебиеттер тізімі

1. Устиненко В.Б. Социальное служение религиозных организаций в контексте социальной политики современной России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук. М., 2008

2. Леонтьев Д.А. Ценностные представления в индивидуальном и групповом сознании: виды, детерминанты и изменения во времени // Психологическое обозрение, 1998, № 1, с. 13-25.

3. Социальная доктрина российских мусульман. Режим доступа https://muslim.ru/actual/13636/

Жамбулова Т.О.,
студент 3 курса специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: ***Ромханқызы.Ж.,*** *магистр, преподаватель,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО:ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО

Аннотация. *Социальное неравенство — это форма индивидуализация, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои, классы находятся на различных ступенях вертикальной социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей. Таким образом, люди имеют разный доступ к ограниченным материальным и духовным ресурсам, неравные права, привилегии и преимущества. Социальное неравенство связано с социально-экономическим неравенством, обычно характеризуемым на основе неравного распределения бюджетов или благосостояния; Это часто изучаемый тип социального неравенства. Хотя дисциплины экономики и социологии обычно используют разные теоретические подходы для изучения и объяснения экономического неравенства, обе области активно участвуют в исследовании этого неравенства.*

Социальное неравенство - это явления,характеризующиеся не равным распределением ресурсов,возможностей и привелегий в обществе. Оно проявляется в виде различий в доходов,образовании,здоровье,доступе к услугам и возможностях самореализации.

Социальное неравенство обусловлено целям рядом факторов, включая социальный статус, пол,возраст,расу,этническую принадлежностьи место жительство. Социальное неравенство может возникнуть в результате неравномерного распределения ресурсов и возможностей или из-за систематической дискриминации и неравного доступа к ресурсам.[2]

Социальное неравенство имеет серьезные социальные последствия. Социальное неравенство усиливает конфликты,недовольство и неравенство в обществе. Более низкий социальный статус и ограниченные возможности могут привести к бедности,безработице,сниженно уровня образования и здоровья,а также ограничено возможностей для личностного роста и самореализации. [6]

Борьба с социальном неравенстве-важная задача общества. Она включает в себя создание равных в возможностей для всех граждан,улучшение доступа к образованию,здравоохранению и другим социальным услугам,а также борьбу с дискриминацией и неравным распределением ресурсов.

Причины социального неравенства:

Социальное неравенство возникает в результате различных факторов и процессов в обществе. Ниже перечислены основные причины социального неравенства.

Экономические факторы: Одной из основных причин социального неравенства являются экономические факторы. Неравное распределение доходов и богатства приводит к различиям в доступе к ресурсам и возможностям. Например, люди с более высокими доходами могут иметь доступ к лучшему образованию, здравоохранению и другим социальным услугам, в то время как люди с более низкими доходами могут быть более уязвимы.

Социальные факторы: Социальные факторы также могут способствовать социальному неравенству. Например, дискриминация по расовому, половому, возрастному или иному признаку может ограничивать возможности определенных групп людей. Социальные нормы и стереотипы также могут служить препятствием для социальной мобильности и равных возможностей. [4]

Политические факторы: Политические факторы также могут играть определенную роль в создании социального неравенства. Неравное распределение власти и ресурсов может привести к неравенству в доступе к социальным услугам и возможностям. Коррупция и бесхозяйственность также могут усиливать социальное неравенство, поскольку ресурсы используются неэффективно или распределяются несправедливо. [5]

Исторические и культурные факторы: Исторические и культурные факторы также влияют на социальное неравенство. Например, наследственность и права наследования могут привести к неравному распределению богатства и ресурсов. Культурные нормы и ценности также могут быть препятствием для равных возможностей и социальной мобильности.

Все эти факторы взаимодействуют и влияют на социальное неравенство. Понимание этих причин может помочь в разработке стратегий и политики по борьбе с социальным неравенством и созданию более справедливого общества в будущем.

Таблица -1. Понятие, определение и пример социального неравенства.

Понятие	Определение	Пример
Социальное неравенство	Различия в статусе, возможностях и ресурсах между людьми в обществе	Неравное распределение доходов и богатство
Причины социального неравенство	Экономические, политические и социокультурные факторы	Неравный доступ к образованию и здравоохранению
Виды социального неравенство	Экономическое, политическое, образовательное, расовое и гендерное неравенство	Неравные возможности для карьерного роста у женщин
Последствия социального неравенство	Ухудшение здоровья, низкая социальная напряженность	Увеличение преступности в неравных районах
Способы борьбы с социальным неравенством	Реформы в образовании, социальная защита, политические меры	Введение прогрессивной налоговой системы

Социальное неравенство - это явление, характеризующееся неравным распределением ресурсов, возможностей и привилегий в обществе. Социальное неравенство может быть следствием целого ряда факторов, включая социальный статус, доход и образование.

Социальное неравенство может иметь серьезные последствия для общества, такие как ухудшение здоровья, снижение уровня образования и социальная изоляция. Для борьбы с социальным неравенством необходимо принимать меры по обеспечению равных возможностей и справедливого распределения ресурсов. [8]

Борьба с социальными неравенствами должна быть приоритетной задачей для государства, общественных организаций и частного сектора.

Для борьбы с социальными неравенствами необходимы комплексные мероприятия, которые должны быть проведены на всех уровнях - государственном, региональном и местном.

Один из ключевых аспектов в этой борьбе - это создание условий для экономического роста и улучшения качества жизни всех граждан. Для этого необходимо обеспечить развитие производства, создание новых рабочих мест и повышение уровня образования и здравоохранения.

Борьба с дискриминацией также является важной составляющей борьбы социальных неравенств. Для этого необходимо проводить информационные кампании и обучение населения основам прав человека, а также создавать условия равных возможностей для всех граждан. [8]

Кроме того, необходимы реформы в системе управления и распределения ресурсов. Важно создать условия для прозрачности и открытости власти, а также учитывать интересы всех слоев населения. Только так можно достичь справедливого распределения ресурсов и достижения социальной справедливости.

Заключение. Исходя из вышесказанного, комплексный подход, включающий экономические, социальные и политические меры, является ключевым в борьбе с социальными неравенствами и создании условий для улучшения качества жизни всех граждан.

Таким образом, социальные неравенства – это серьезная проблема современного общества. Они имеют множество причин и последствий, которые оказывают отрицательное влияние на жизнь людей и развитие общества в целом. Для борьбы с социальными неравенствами необходимо проводить комплексные мероприятия на всех вышеперечисленных уровнях. Важно создать условия для развития экономики и улучшения качества жизни населения, бороться с дискриминацией и проводить реформы в системе управления и распределения ресурсов.

Список использованной литературы

1. Александрова О.А. Усиление избирательности социальной политики и перспективы снижения бедности // Народонаселение. 2018. Т. 21. N 1. С. 4-21.
2. Хайек Ф. О свободе // Фридмен М., Хайек Ф. О свободе. Серия
3. “Философия свободы”. М., 2003. Вып. II (на русском языке).
4. Харгиттай Э. Цифровой разрыв второго уровня: различия в онлайн-навыках людей // ПервыйПонедельник. 2002. Том 7. N 4.152. Текущее чтение. М., 2007.
5. Хейвуд А. Политические идеологии. Введение. Л., 1998.
6. Лядова М.В. Социальная инновация как способ преодоленияисоциального неравенства в отношении здоровья// Общество, социология, психология, педагогика.2018. N 5. С. 15-19 (на русском языке).
7. Лядова А. В., Лядова М.В. Социально-правовые аспекты развития цифрового здравоохранения // Бюллетень’НЦССХ им. А.Н. Бакулева. 2018. Т. 19. N 6.
8. Мартинелли А. Рынки, правительства, сообщества и глобальное управление [Электронный ресурс].

Онлабек С.А.
студентка 4 курса специальности «Социальная работа»
Научный руководитель: ***Бурганова Р.И.****, к.п.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРАВОСОЗНАНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Аннотация. *В статье рассматривается важность формирования правосознания среди студентов как одна их важнейших основ формирования гражданского общества и правового государства. Представлены материалы проведенного исследования со студентами 1 курса Учреждения «Esil University». По результатам анкетирования были определены три уровня сформированности правосознания среди студентов: высокий, средний и низкий.*

Правосознание – это совокупность норм, ценностей и убеждений, связанных с правом и правопорядком, которые определяют поведение индивида в социально-правовом пространстве. Правовое сознание и правовая культура занимают самостоятельное место в механизме правового воздействия. Правосознанию принадлежит первостепенное место в механизме правового воздействия [1]. Правосознание студенческой молодежи отражает их понимание права, отношение к закону, уважение к нормам общества и готовность соблюдать их. Понимание правосознания студентов позволяет лучше понять их социокультурные установки, ценностные ориентации, а также способы взаимодействия с юридическими нормами и правилами общества. Кроме того, в период обучения молодого человека в вузе

происходит психологическое созревание индивида как личности, и в это время молодой человек наиболее предрасположен к осознанию своих поступков и выбору жизненных ориентиров. Именно поэтому так важно на этой стадии развития человека дать основные принципы организации правовой системы, рассказать о действии правовых норм, помочь не только в выработке правильной правовой ориентации, приобретении знаний основ законодательства, но и сформировать глубокое уважение к праву, привить потребность соблюдать закон.

Развитие правосознания студенческой молодежи и формирование правовой культуры относятся к числу одной из значимых проблем общества [2]. Потому что правосознание является одним из основных субъективных факторов отражения и конструирования социально-правовой реальности. При этом нельзя не учитывать, что студенчество — большая специфическая социально-демографическая группа, которая составляет резерв повышения качества специалистов для всех отраслей жизнедеятельности общества, но в то же время, обладает и конструктивным, и разрушительным потенциалом в зависимости от уровня своего правосознания.

С целью определения уровня сформированности правосознания у студенческой молодежи нами было проведено анкетирование. В опросе приняли участие студенты 1-го курса Esil University. Всего было опрошено 123 обучающихся, в том числе 37,4% мужчин, 62,6% женщин. Из них 63 человека учащиеся русскоязычного отделения и 60 человек студенты казахскоязычного отделения. Возраст респондентов составил 17 лет – 22,8%, 18 лет – 54,5%, 19 лет – 17,8%, 20 лет – 4,9%. Среди опрашиваемых были студенты различных специальностей (туризм – 17,9%, правовое обеспечение правовой безопасности (далее - ПОЭБ) – 15,4%, информационные системы – 11,4%, социальная работа – 8,1%, экономика – 7,3%, БП – 6,5%, статистика, менеджмент, маркетинг, IT – 5,7%, учет и аудит -4,9%, ГМУ 3,3%, таможенное дело – 2,4%).

Количественный анализ анкетирования

№ вопроса	Варианты ответов (%)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	49,5	15,4	16,3	42,3	30	50,4	4	1,6	5,7	-
2*	*76*	***23,2***	**0,8**	-						
3*	*4*	**89,5**	***6,5***	-						
4*	53,6	37,4	46,3	14,6	4,9	**18,7**	-			
5*	*9,7*	***37,4***	**52,9**	-						
6*	***4***	**92,7**	*3,3*	-						
7*	*0,8*	**38,2**	***61***	-						
8*	***18,5***	**49,7**	*31,8*	-						
9*	***37,4***	**43,9**	*18,7*	-						
10*	***48***	**39,8**	*12,2*	-						
11*	***75,6***	**24,4**	*12,2*	-						
12	1,6	0,8	4,9	6,5	18,7	5,7	16,3	24,4	6,5	14,6
13	84,5	4	11,5	-						
Таблица составлена автором на основе проверенных листов опросов										

*Условные обозначения: мы выделили три уровня информированности студентов - это **высокий уровень; *средний уровень***; *низкий уровень.*

Результаты опроса позволяют нам констатировать, что большинство студентов (50,4%) получают информацию о своих правах из социальных сетей, при этом достаточно большой процент опрашиваемых важную информацию получают в семье (49,5%) и в университете (42,3%). Выбранный ответ «социальные сети» лидирует за счет своей большой роли в современном обществе, а особенно среди молодежи. Семья является микрофактором социализации, а университет находится в числе лидирующих благодаря проводимым у всех студентов 1-го курса дисциплины «Основы права и антикоррупционной культуры». При этом есть небольшое количество людей, которые не интересуются данным вопросом (1,6%) и нигде не получают эту информацию (4%).

Часть вопросов анкеты, в зависимости от содержания, мы разделили на три блока: 1 - семейный блок; 2 - правовой блок; 3 - трудовой блок.

Значительная часть студентов (89,5%) верно указывают возраст вступления в брак, оставшаяся часть (10,5%) отвечают неправильно. В вопросе «Между кем не допускается заключение брака?» только

18,7% учащихся выбрали правильный вариант. Мы предполагаем, что учащиеся только поверхностно знают семейные законы, о чем и свидетельствует первый вопрос семейного блока. Чуть меньше половины респондентов (47,1%) не знают о возрасте наступления ответственности за совершение уголовного правонарушения. В ходе анализа анкет, мы выяснили, что учащиеся по специальности ПОЭБ на данный вопрос отвечают правильно и более точнее, по сравнению с остальными студентами(52,9%).

В вопросе о возрастном пороге по продаже алкоголя, сигарет, кальянов учащиеся показали высокий уровень информированности (92,7%). Мы думаем, что здесь у большей части студентов не возникло трудностей, так как это довольно распространенный вопрос среди молодежи. Тем не менее меньшая часть респондентов (7,3%) не смогли дать правильного ответа на вопрос.

Самый низкий уровень информированности у молодежи присутствует в третьем блоке. Значительное количество опрашиваемых (61,8%) не знают возрастной порог заключения трудового договора, не знают о сроке длительности испытательного срока (50,3%), вместе с этим учащиеся не смогли отметить продолжительность рабочего времени (56,1%), а также они не знают, как производится оплата труда в выходные и праздничные дни (60,2%). Во время прохождения анкетирования у многих учащихся возникали вопросы в данном разделе по содержанию материала, которые они пытались узнать у организатора опроса. Мы думаем, все выше перечисленное связано с тем, что сами учащиеся в жизни возможно не сталкивались с данной темой, в силу отсутствия опыта работы или же отрицательного опыта работы. К сожалению, у некоторых студентов происходит ситуация где они устраиваются на работу, по возрасту, согласно Трудовому Кодексу РК, но некоторые свои обязанности работодатели не выполняют (дифференцированная оплата в праздничные дни, режим работы и др.). Это происходит за счет отсутствия информированности у молодежи по данному вопросу.

В ответах на открытые вопросы анкеты у большинства респондентов возникли затруднения, так на вопрос: «Какие социальные права имеет молодежь в Казахстане?» 76% обучающихся практически не смогли ответить, а на вопрос «Какие права студентов в Казахстане Вы знаете?» - 75,6%. Почти в равных количествах (23,2% и 24,4%) отвечающих были те, кто отвечал частично верно на эти вопросы. И только 0,8% учащихся достаточно верно ответили на первый вопрос.

В конце опроса мы предложили респондентам оценить уровень знаний своих прав и предоставили им 10-ти бальную шкалу. В результате 45,5% учащихся оценивают знания своих прав на высоком уровне, что не соответствует их ответам в опросе. 40,7% выбрали баллы на среднем уровне и 13,8% оценили свои знания на низкие баллы. Но если посмотреть на последние два открытых вопроса, мы видим значительно отличительное количество студентов, чья информированность находится на низком уровне.

Таким образом, по результатам анкетирования можно выделить три уровня сформированности правосознания среди студентов: высокий уровень (27%), средний уровень (29,1%), низкий уровень (43,9%).

Результаты исследования показали, что есть необходимость организации обучения по формированию правосознания среди первокурсников университета, кроме студентов образовательной программы ПОЭБ.

Список использованных источников:

1. Зайцева С.П. Социально культурные условия формирования правовой культуры студенческой молодёжи средствами игровых технологий – Тамбов, дис. … канд. пед. наук : 13.00.05,- 2015. -262 с.

2. Абдулаев М.И. Теория государства и права: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Финансовый контроль, 2004 – 410 с.

ТУРИЗМ ЭКОНОМИКАНЫ ӘРТАРАПТАНДЫРУ ЖӘНЕ ЖЕРГІЛІКТІ ҚОҒАМДАСТЫҚТАРДЫ ДАМЫТУ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

TOURISM AS A DIRECTION OF ECONOMIC DIVERSIFICATION AND DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES

Тоқбаул Д.Д.,
1 курс магистранты «Туризм»
Ғылыми жетекші: ***Алиева Ж.Н,*** *г.ғ.к., доцент*
Мекеме «Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті», Алматы қ.

ҚАЛА ТҰРАҚТЫЛЫҒЫ ҮШІН ҚАЛАЛЫҚ САЯБАҚТАРДЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа. *Бүгінгі таңда адамдар тұратын және жұмыс істейтін жерлерге жақын орналасқан оқшауланған табиғат түрлеріне, қалалардағы шағын жасыл аймақтарға және олардың адамдарға әсеріне көп көңіл бөлінеді. Сондықтан табиғи ортаны сақтауға бағытталған халықаралық күш-жігер негізінен осы проблемаға бағытталған. Көптеген экологиялық қызметтермен қатар, қалалық саябақтар адам қоғамына маңызды әлеуметтік және психологиялық әсер етеді, адам өмірінің мәні мен эмоциясын береді. Бұл жұмыстың негізгі мақсаты – қалалардың тұрақты дамуы үшін қалалық саябақтардың рөлін анықтау және қалалық табиғи ортаның азаматтардың әл-ауқаты үшін маңыздылығын көрсету. Бұл қалалық ортадағы табиғат тәжірибесі маңызды материалдық емес және тұтынушылық қажеттіліктерді қанағаттандыратын жағымды сезімдер мен пайдалы қызметтердің көзі екенін растайды. Қаланың тұрақтылығын қамтамасыз етудің салдары талданады.*

Өткен ғасырда әлемдегі қала халқы тез өсіп, үлкен қалалық агломерацияларға назар аударылуы көптеген проблемаларды тудырды. 1995 жылы бүкіл қала тұрғындарының саны шамамен 2,5 миллиард адамды құрады, бұл 2025 жылға қарай қалаларда тұратындар санының екі еселенуі болжанған [1]. Жаппай урбанизация және қаладағы жасыл кеңістіктер санының азаюы XIX ғасырдағы өнеркәсіптік революцияның салдары болды және қоғамда болып жатқан ең үлкен көші-қон процестерін көрсетті.

Қалалық саябақтар қалалық қоғамдастықтың экологиялық, эстетикалық, рекреациялық, психологиялық және экономикалық қажеттіліктерін қамтамасыз ететін күрделі қалалық экожүйенің маңызды бөлігі болып табылады [2]. Қалалық саябақтарды құрудың негізі XIX ғасырдағы өнеркәсіптік революция кезінде қала өмірінің сапасын жақсартуға деген ұмтылыс болды және көбінесе қалалық және бақша дизайнымен байланысты болды.

Еуропадағы қалалық саябақтардың тарихы XVI ғасырдың ортасынан басталады. Бүгінгі таңда саябақтар қалалық ортаның ажырамас бөлігі болып саналады. Алайда, бұл әрдайым бола бермейді. Саябақтың ашық қоғамдық демалыс кеңістігі ретіндегі дәстүрі XIX ғасырда пайда болды. Кейінірек, қайта өрлеу дәуірінде Италияда бақтарды ұйымдастыру мәдениеті пайда болған. Олар сарайлар мен үйлерде кең таралған. Сондай-ақ ол жерде көптеген ғимараттар, мүсіндік композициялар, субұрқақтар және символизмге толы ландшафт дизайндары орын ала бастаған. Ансамбльді бір жыл бойы жұмыс және көрнекі түрде ұстау қиын міндет және қымбатқа түскен. Италиядан тұрақты саябақ дәстүрі Францияға XV ғасырдың аяғы мен XVI ғасырдың басында келді. Тұрақты саябақ дәстүрі XIX ғасырдың бірінші жартысында Англияда ең жоғары талғамдық деңгейіне жетті. XVIII ғасырдың ортасынан бастап сарай бақтары көпшілікке ашыла бастаған алғашқы мысалдары көрініс тапқан. Сонымен, Мадрид тұрғындары Филипп IV сарайында бұзылған буэн Ретиро саябағына баруға құқылы болды. XIX ғасырдағы өнеркәсіптік революциядан туындаған Еуропа мен Солтүстік Америкадағы қала халқының өсуі қалалық экологияның нашарлауына және әлеуметтік шиеленістің өсуіне әкелді. Табиғатқа қол жетімділіктен айырылған және ауыр өндірісте бірнеше сағат бойы күнделікті жұмыс істеуге мәжбүр болған адамдарға демалу және көңіл көтеру үшін орын қажеттілігі туындаған. Американың кейбір қалаларында ақылы бақтар ұйымдастырылды, онда қаланың қарбаласынан үзіліс жасауға мүмкіндік болған [1].

Қалаларды тұрақты ету үшін қала құрылысы мен қоршаған ортаны сақтау арасындағы тепе-теңдікке ықпал ететін бірқатар әрекеттерді жүзеге асыру қажет. Саябақ кеңістігі қаланың экологиялық құрылымының негізгі өзегі болып табылады. Қаланың тұрақтылығы мен жайлы ортасы қала өмірінің экономикалық, әлеуметтік және экологиялық салаларының теңгерімді дамуын айқындайды. Жайлылық

қоршаған ортаның қауіпсіздігін, қолайлы экологиялық жағдайды, әлеуметтік бағдарлануды, қоршаған кеңістіктің функционалды толықтығын және оның эстетикалық тартымдылығын білдіреді. Экологиялық қауіпсіз және жайлы қалалық ортаны қалыптастыруда саябақтарға, саябақ аймақтарына, саябақ кеңістігіне үлкен мән беріледі. Саябақтар көпфункционалды нысандар ретінде шағын аудандар тұрғындарының экономикалық, мәдени және білім беру өсу нүктелері болып табылады. Олар мәдени-ағартушылық, рекреациялық, спорттық, білім беру, ғылыми-зерттеу (хайуанаттар бағы, ботаникалық бақтар немесе саябақтар) және мемориалдық және т. б. сияқты көптеген функцияларды орындайды. Сонымен қатар, қалалық саябақтардың бір бөлігі Табиғатты қорғау функциясы жүктелген қаланың ерекше қорғалатын табиғи аумақтары мәртебесіне ие, яғни ауаның ластануы, биологиялық және ландшафттық әртүрлілікті сақтау, шу деңгейін төмендету, "жылу аралының әсерімен" күресу және т.б. сияқты экологиялық проблемалармен күресу. Қалалық ортаның жайлылығы жеткілікті мөлшерде ғана қамтамасыз етілмеуі керек сондай-ақ оларды жаяу жүргіншілер мен көлікке қолжетімділіктің нормативтік ережелерін сақтай отырып, қалада оңтайлы орналастыру [2].

Қазақстанда қалалық саябақтар мен саябақ аймақтарын дамытудың тұрақты үрдісі орын алуда. Олар серпінді және инновациялық дамуда. Саябақтардың жаңа түрлері, соның ішінде тақырыптық түрлері пайда болады. Қаланың тұрақты өсуі мен дамуына байланысты Саябақ учаскелерін одан әрі кеңейту, жаңа жасыл аймақтарды құру қажеттілігі туындайды. Саябақ ландшафтын тиісті деңгейде ұстап тұру үшін ағаш және бұта өсімдіктерін отырғызу және күту, жаздық гүлзарларды, баданаларды, канналар мен раушандарды отырғызу, көгалдар егу, шағын сәулет нысандарын (орындықтар, урналар, гүлзарлар) орнату, плитка және асфальтбетон жабындарын жөндеу, арық желілері мен суару су құбырларын салу және жөндеу жұмыстарын жүргізу қажет, жасыл желектерді қорғау, саябақтарды күтіп ұстау және қорғау жөніндегі кешенді шаралар. Барлық жұмыстар мемлекеттік қолдаумен, ал қажет болған жағдайда жеке кәсіпкерлердің күшімен кешенді түрде жүргізіледі. Қалада Алматы қаласының саябақтары мен скверлерінің қазіргі жағдайын жақсарту бойынша табиғатты қорғау іс-шараларының кешенін әзірлеу жалғасуы тиіс. Саябақ аймақтары мен жаңа үлгідегі саябақтарды құру Қазақстанға туристерді тартуға көмектеседі, атап айтқанда, Алматы қаласында отбасылық демалыс үшін жаңа туристік бағыттар ашады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Андерсен В. Индустриализация Европы, Редакция Verbo, Лиссабон, 1969. 102 с.
2. The urban sustainability index: a new tool for measuring China's cities, Urban China Initiative, a joint initiative of Tsinghua University, Columbia University and McKinsey Company, November, 9 (2010)
3. Beer, A.R., Urban greenspace and sustainability. In: van der Vegt, et al. (Eds.), Proceedings of a PRO/ECE-Workshop on Sustainable Urban Development: Research and Experiments, (1994)

Dauletkhanova Y.R., Sapieva A.Zh.,
2nd year master's students, specialty "Tourism"
Senior Lecturer at the Department of Recreational Geography and Tourism
*Scientific adviser:**A.S. Aktymbaeva,** Ph.D., Associate Professor of the Department of Recreational Geography and Tourism, Dean of the Faculty of Geography and Environmental Management,*
Institution "Kazakh National University of Al-Farabi", Almaty

THE ROLE OF LOCAL COMMUNITIES IN THE CREATION OF SUSTAINABLE ECOTOURISM INITIATIVES ON THE EXAMPLE OF UST-KAMENOGORSK CITY

Abstract. *The article analyzes the role of local communities in the development of sustainable ecotourism initiatives using the example of the city of Ust-Kamenogorsk. The authors of the article note that the active participation of local residents is the key to the success of ecotourism. They also emphasize the active participation of local residents in initiating projects for the conservation of biodiversity, the development of ecotropics and the organization of environmental events.*

In today's world, sustainable ecotourism is becoming increasingly important as conservation of the environment and socio-cultural heritage become top priorities. However, the success of such initiatives depends not only on spectacular landscapes or historical monuments, but also on the active participation of local communities.

Local communities play a key role in initiating and supporting ecotourism projects, contributing to the development of tourism infrastructure and the attractiveness of the region. Their knowledge of sensitive areas, traditional practices and visitor expectations can ensure responsible tourism development. Communities can also showcase their heritage through cultural performances, homestays and local craft workshops, fostering a deeper connection between visitors and the place.

Urban ecotourism policies should focus on the theory of uplifting local communities to create an introductory or strong foundation for a more community-oriented and environmentally sustainable culture.

Initiative	Target
Green Tourism Association, Toronto	Stimulating and promoting the development of a global sustainable tourism industry is a strategic goal that aims to promote respect for diverse cultural and natural heritage, as well as strengthen local economies and communities.
The Urban White Paper, England	Develop a policy agenda with proactive measures to improve the quality of urban ecotourism planning.
"EcoBudget" of the United Nations (UN)	The development of plans, control, monitoring, reporting and assessment of the quality of natural resources, including climate stability, quality of air, soil, water, natural resources and biodiversity, are necessary to account for the cycles and phases of a country's fiscal budget.

Table 1 - Summary of international urban ecotourism planning initiatives

From the above, it follows that policy development plays a key role not only in creating beautiful green spaces to enhance the attractiveness of urban areas, but also in laying the foundation for sustainable urban development, which is an essential requirement for urban communities. An important aspect to consider, therefore, is the disparity in the availability of green space between thriving suburbs and previously racialized townships. In developed countries, the planning process is much simpler and more consistent than in developing countries. However, an important approach to planning and creating green spaces is to identify these imbalances to enable more effective and high-quality planning processes and initiatives aimed at developing green infrastructure in urban communities.

As a result, viable strategies, as well as a set of appropriate green space planning procedures, are essential to ensure that the needs and expectations of host communities are met. In the context of this study, communities are seen as key players in the urban ecotourism industry.

Now let's look at the role of local communities in the development of sustainable ecotourism using the example of the city of Ust-Kamenogorsk.

Ust-Kamenogorsk is the industrial, cultural and administrative center of Kazakhstan, located in the east of the country. Due to its special geographical location, close to the mountain ranges of the southwestern Altai Mountains, as well as popular holiday destinations such as Monastic Lakes and river valleys, the region attracts many visitors.

Local communities in the city of Ust-Kamenogorsk are actively involved in the creation and support of ecotourism initiatives. They act as project initiators, advocates for the sustainable use of natural resources and the protection of ecosystems.

Communities	about the project	About activities
Natalya Blokh, 39 years old, originally from the city of Ust-Kamenogorsk, heads the youth public association "Ecological and Tourist Center".	The center focuses on the development of environmentally oriented regional tourism, carries out nature conservation activities and organizes thematic seminars. The main goal of the association is to implement programs of intellectual recreation, leisure and tourism.	- Conducting environmental awareness and education of the population; - Stimulating the development of eco-tourism.

Table 1 - Local community in the city of Ust-Kamenogorsk

For ecotourism to be truly sustainable, local communities must be fairly compensated. This can be achieved using:

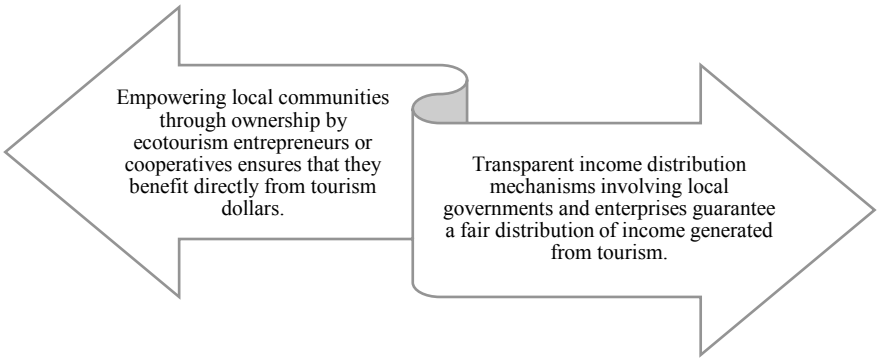


Figure 1 - Fair compensation for local communities

Local communities play a significant role in preserving the environment, as their deep attachment to the area motivates them to reduce their negative impact on the environment: residents actively support sustainable practices such as recycling, responsible planning of tropical routes and educating visitors about sustainable behavior. Environmental initiatives launched at the local community level, including patrols, anti-poaching and ecosystem restoration programs, contribute to the long-term conservation of natural attractions.

In general, local communities in Ust-Kamenogorsk actively support projects for the conservation and restoration of biodiversity. They carry out tree planting campaigns, protect endangered species, and organize educational events about the importance of ecosystems. Local residents actively support the development of eco-trails and walking routes leading through picturesque natural places, participating in their creation, maintenance, as well as in conducting excursions and educational programs. In addition, they organize and participate in environmental events and festivals aimed at raising awareness of environmental issues and promoting sustainable lifestyles.

Through the combined efforts of local communities in Ust-Kamenogorsk, the true potential of ecotourism is being revealed. This collaborative approach promotes sustainability, environmental stewardship and highlights the city's unique character, ensuring a prosperous future for both its residents and responsible visitors.

List of sources used:

1. Никулина А. А. Городской экотуризм как новое направление экотуризма //Туризм и гостеприимство: новые концепции, возможности и инструменты развития. – 2021. – С. 88-91.

2. Ветрова Е. В. Роль зелёных маршрутов Greenways в развитии агро-и экотуризма, создание конкурентного преимущества в формировании туристского комплекса Республики Беларусь : дис. – БГУ, 2007.

3. Joppe M., Dodds R. Urban Green Tourism: Applying ecotourism principles to the city //Travel and Tourism Research Association-Canada Chapter Toronto. – 1998. –С.4-6.

4. Афанасьева А. В. Зарубежный опыт управления в сфере экологического туризма: тренды и модели развития //Сервис в России и за рубежом. – 2020. – Т. 14. – №. 3 (90). – С. 27-56.

Bayanayeva K., 4th year student. E-mail: karinabayanaeva@mail.ru
Scientific supervisor: Kassymova A., teacher-lecturer. E-mail: aiko_1990kz@mail.ru
Zhetysu University named after I. Zhansugurov, Taldykorgan

INFRASTRUCTURE INFLUENCE ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURIST DESTINATIONS

Annotation. *The article considers the importance of infrastructure for the development of tourist destinations. It analyzes examples of countries with developed infrastructures that use them to attract tourists. The article also explores aspects of transportation, hotel and information infrastructures and their contribution to the development of tourism.*

The development of the tourism industry is an urgent and significant goal for many regions, since tourism contributes to economic prosperity and improves the quality of life of people. An important factor influencing the development of the tourism industry is the infrastructure, which includes all the necessary elements and services for a comfortable stay and movement of tourists. It is worth noting that the tourism infrastructure includes not only tourist accommodation facilities, but also vehicles, catering facilities, entertainment and other facilities necessary for a comfortable stay of tourists. The development of tourism infrastructure helps to attract more tourists and increase tourism revenues.

The purpose of this article is to study the influence of infrastructure on the formation and development of tourist destinations. The authors consider various examples of countries with developed infrastructure, which successfully use it to attract tourists. The article analyzes such aspects as transport, hotel and information infrastructure and their impact on tourism development.

The importance of infrastructure development today plays a significant role in increasing the competitiveness of tourist destinations and affects not only the volume of tourist flows, but also economic indicators, both in the tourism industry itself and in the region. The growth of tourist flow in the regions calls for improving the quality of tourist infrastructure, as well as for reconsidering approaches to its development. This, in turn, requires in-depth scientific research, identification of patterns and main trends in the development of both the tourism market as a whole and its individual components, especially infrastructure.

At the present stage, in the process of formation of differentiated types of tourism, integration processes, development of tourism infrastructure and innovative technologies, scientific study of the patterns of development of tourist destinations is becoming important, necessary to increase the competitiveness (attractiveness) of not only destinations, but also institutions providing tourist services, which affects the volume of tourist flows and economic indicators of the region's development.

According to the dictionary of T.V.Igorova, the term infrastructure (translated from Latin means “infra” - under and “structura” - structure, device) means a set of elements of the economic and political system that perform auxiliary functions and ensure the normal functioning of the entire system as a whole. An example is the economic infrastructure, including transport, communications, education, vocational training, housing and utilities. The condition of these elements directly affects social production[1].

Gulyaev V.R. emphasizes the importance of the development of tourism infrastructure: “Tourism, as a special service sector, has a direct and indirect impact on the economy and the public sphere. The direct impact of tourism on the economy of the state is manifested through its contribution to budget revenues at different levels through taxes and the formation of gross domestic product. The direct impact of tourism on the public sphere is manifested in improving the quality of labor resources through recreation and wellness, as well as in creating jobs at tourism enterprises” [2].

If we talk, for example, about the tourism industry, then depending on the type of tourism, certain elements of infrastructure are required. A more complete classification of infrastructure elements is proposed by Morozov M.A. in his monograph (according to Figure 2).

Figure 2 - Composition of infrastructure by type of tourism

Morozov M.A. gives the following definition: “Non-specific infrastructure for any type of tourism includes standard infrastructure components used for all types of tourism. These are vehicles (airplanes, trains, buses, etc.), accommodation facilities (hotels, motels, private sector, etc.), catering establishments, etc.” In turn, “specific infrastructure is required for a specific type of tourism. For example, ski tourism cannot do without ski trails, ski lifts and ski rental, and diving requires the presence of a reservoir, equipment, instructors, etc.”

“The characteristic infrastructure helps to create the main tourist product. However, from a marketing point of view, in order to attract tourists, it is necessary to have the unique features of the proposed tourist product or additional products.” [3].

The peculiarity of the tourist infrastructure is that its composition can vary significantly for different types of tourism, and the requirements for it can be completely opposite. The main thing is that the infrastructure should be attractive, widely known and advertised for potential tourists. This can be achieved only if special measures are developed to promote and present tourist services, as well as if the territory is a tourist destination.

The term “tourist destination” appeared relatively recently and was introduced by Professor Leiper of the University of Meissen in the context of a systematic approach to the study of tourism. Leiper defined it as “a geographical area with defined boundaries.”

The concept of a “tourist destination” has received scientific recognition and is actively used in the works of many foreign and Russian tourism researchers studying this phenomenon.

P. Pierce defines it as “A place where visiting causes tourists to have various impressions, experiences and emotions.” Althoff defines it as a “target region”, giving examples of destinations such as federal lands, specific regions and leisure facilities. Kaspar describes it as “a point of concentration of tourist demand.”[4].

The concept of a “tourist destination” is interpreted by various researchers in different ways. In our opinion, the successful development of a tourist destination is largely associated with the development and improvement of the competitiveness of organizations (enterprises) located in a certain territory. Changes in the external environment require systematic monitoring (analysis), the choice of strategic planning methods, and the study of processes occurring in a given destination.

Based on this, we can say that the higher the competitiveness of a destination, the more tourists visit it, which, in turn, improves the economic condition of the region, increases the well-being and quality of life of the local population and contributes to economic growth.

The influence of high-quality infrastructure on the development of tourism is proved by various facts. Here are the key aspects showing how reliable infrastructure has a positive impact on the tourism industry and stimulates its development:

Increasing accessibility and connectivity leads to an increase in tourist flows. Places with good transport accessibility, such as airports, roads, railways and public transport, attract more tourists. Increased accessibility contributes to an increase in the number of travelers, especially foreign ones, who appreciate the convenience of traveling.

A variety of accommodation options: regions with developed infrastructure often offer a wide range of accommodation, from budget to luxury, able to meet the needs of various types of tourists. This choice attracts a wider audience of travelers.

Improving the quality of cultural and entertainment facilities provides a more vivid tourist experience. Cities and regions with cultural attractions, museums, theaters and places to relax offer tourists a more diverse experience. These facilities increase the overall attractiveness of the place and contribute to an increase in the length of stay.

Here are examples of several countries where highly developed infrastructure contributes to the development of tourism.

Take, for example, Singapore's transport infrastructure. This city is known for its efficient transport system, including a modern metro and an extensive network of bus routes. As for the hotel infrastructure, Singapore offers tourists various accommodation options, from budget to more expensive ones. It is impossible not to mention the information infrastructure of Singapore, which also contributes to a comfortable stay for tourists. High-speed Internet, many information centers and technological innovations make the stay of tourists comfortable and convenient. Singapore also boasts of its transportation infrastructure, including the high-speed Metro (MRT) and buses that cover the entire city. The World Population Review evaluates the quality of Singapore's road infrastructure as the first in the world[5].

In 2023, the number of tourists in Singapore was about 11.3 million people[6].

Japan's transportation infrastructure makes the country attractive to tourists. The efficient use of high-speed trains, subways and bus networks makes it easy to travel around the country. The cultural infrastructure of the country includes many museums, theaters and traditional Japanese gardens. All of these create an environment for experiencing Japan's rich culture. The information infrastructure provides access to technological innovations and unique digital entertainment. This attracts tourists interested in technology to the country. Transportation infrastructure of Japan is represented by a wide network of high-speed trains and developed public transportation systems. According to U.S. News Best Countries rankings Japan is a leader in infrastructure development. It is on

the third place in the list of countries with the most developed infrastructure and on the sixth place in the overall ranking of the best countries[7].

More than 17 million visitors arrived in Japan in the first nine months of 2023, Japan National Tourism Organization data showed[8].

The Ministry of Tourism and Sports of the Republic of Kazakhstan reported that from January to September 2023, 834.9 thousand foreign tourists visited the country. This is 225 thousand more people than a year ago, an increase of 37% compared to the same period last year, where 609.8 thousand foreigners managed to visit Kazakhstan[9].

This fact testifies to the attractiveness of Kazakhstan's natural beauty, cultural heritage and hospitality. Our country continues to work on improving its infrastructure to attract even more tourists and provide them with an unforgettable experience of visiting Kazakhstan.

Successful tourism development in Kazakhstan will require a comprehensive infrastructure development plan. Below are the key areas that should be considered in this plan:

Transportation infrastructure development. This includes modernization of airports, improvement of road surfaces, expansion of rail connections and construction of new expressways. The quality of roads is an important factor for tourism development. Good roads provide convenience and safety for tourists, allowing them to travel easily and quickly between different attractions and accommodations. Kazakhstan ranks only 73rd out of 141 in the transportation infrastructure ranking[10].

Hotel infrastructure development. This includes the construction of new hotels, hostels and rental housing, as well as improving the quality of services of existing accommodation facilities.

Improvement of information infrastructure. This involves providing wide access to the Internet, creating tourist information points and applying modern technologies in the tourism sector.

Attracting investment in tourism. This implies the development of investment proposals, provision of tax breaks and support for small and medium-sized enterprises in the tourism sector.

Preservation and development of cultural and historical heritage. This includes restoration of historical sites, organization of cultural events and development of new tourist routes.

In conclusion, it should be noted that infrastructure plays a significant role in the formation and development of tourist destinations. Developed infrastructure helps to attract tourists, stimulates the development of tourism and increases its economic efficiency. The analysis of infrastructure is important in planning and developing strategies for the development of tourist destinations.

References:

1. T.Egorova.(2014). Dictionary of foreign words of the modern Russian language. 100,000 words and expressions. Moscow: Adelant.

2. V.G. Gulyaev, I.A. Selivanov. (2008). Tourism: economics, management, sustainable development: textbook. Moscow: Soviet Sport.

3. Morozov M.A. (2015). Tourist destinations and patterns of their development: A monograph. Moscow: MIGMT.

4. Pearce P.L.(2005). Tourist behaviour. Themes and conceptual schemes. UK: Clevedon, Channel View Publications.

5. Road Quality by Country 2024 according to World Population Review: https://worldpopulationreview.com/country-rankings/road-quality-by-country

6. Singapore Tourism Board Falls Short of Expected Tourist Arrivals in 2023: https://eturbonews.com/singapore-tourism-board-less-tourists/#:~:text=In%20total%20for%202023%2C%20Singapore,arrivals%20for%20the%20full%20year

7. U.S. News Best Countries rankings: https://www.usnews.com/news/best-countries/rankings/well-developed-infrastructure

8. Japan National Tourism Organization: https://www.japan.travel/en/

9. The Ministry of Tourism and Sports of the Republic of Kazakhstan: https://www.gov.kz/memleket/entities/tsm?lang=en

10. Kazakhstan in the international ranking on the level of transport infrastructure: https://elorda.info/ru/ekonomika/23913-kakoe-mesto-zanimaet-kazakhstan-v-mezhdunarodnom-reitinge-po-urovniu-transportnoi-infrastruktury

Амандық Қ.Е.,
«Туризм» ББ 3 курс білім алушысы
Ғылыми жетекші: ***Ағыбетова Р.Е.****, PhD,*
Гиззатжанова А.Г*., магистр,*
Л.Н.Гумилев ат. Еуразия ұлттық университеті, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОТУРИЗМНІҢ ӘЛЕУЕТІ: ЭКОЛОГИЯЛЫҚ КЕДЕРГІЛЕРДІ ЕҢСЕРУ

Аңдатпа

Әлемдік туризм индустриясындағы, әсіресе Қазақстандағы экотуримнің өсіп келе жатқан маңызы қарастырылады. Қоршаған ортаның дегредациясының күшеюі және адамдардың қалалық хаостан шығуының шұғыл қажеттілігі жағдайында, табиғи ландшафттардың тартымдылығы барған сайын айқын бола түсуде. Осының бәрін ескере отырып, бұл мақала мүдделі тараптарды тұрақты даму мен қоршаған ортаны қорғауға қол жеткізу құралы ретінде Қазақстанда экотуризмді дамытуға басымдық беруге шақыратын нақты іс-шаралар көрсетіледі.

Соңғы жылдары көптеген мемлекеттер туристік саланы өздерінің негізгі шаруашылық саласы ретінде дамытуды қолға алып отыр. Ал туристік саланың өзінің ішінде қарқынды дамып келе жатқан және үлкен маңызға ие болып отырған бағыттарының бірі-экотуризм бағыты. Экотуризмнің дамуына септігін тигізген алғышарттар көп. Дегенмен солардың ішінен жер бетіндегі экологиялық жағдайлардың нашарлауы, климаттың өзгеруі және қалалық өмірден шаршаған адамдардың таза табиғатқа шығып дем алу қажеттілігінің тууын ерекше атап өтуге болады.

Экотуризм-туристік саланың тұрақты дамуын қамтамасыз ете алатын бірден бір бағыт. Туристік саланың жаппай бұқаралық сипатқа ие болуы да, аталған саланың қоршаған ортаға деген әсерінің артуына себеп болды. Экотуризмді дамыту арқылы туристік саланың қоршаған ортаға тигізетін кері әсерлерінің санын едәуір азайтуға болады. Сондықтан аталған бағыттың дамуы бүкіл әлемде, соның ішінде Қазақстан Республикасында қоршаған ортаға келетін зияндардың алдын алуға деген шығындардың азаюына септігін тигізеді. **Халықаралық деңгейде экологиялық туризм деңгейін келесі 1 суретте ұсынуға болады.**

Сурет 1. Экотуризмнің халықаралық статистикасы

Ескертпе - [1] мәліметінен алынды

Еліміздің Экология, геология және табиғи ресурстар министрлігінің Орман шаруашылығы және жануарлар дүниесі комитетінің мәліметтеріне сәйкес [2], еліміздегі ерекше қорғалатын табиғи аумақтарының (ЕҚТА) жалпы ауданы 26 млн гектарды алып жатыр, яғни шамамен 0,26 млн км², бұл экотуризмі жақсы дамыған бірқатар елдерге қарағанда он есе көп. Осы ретте туристердің көлемі жылына 2 млн адамды құрайды. Сол арада, экологиялық туризмді дамытушы елдердің көшбасшылардың бірі болып саналатын АҚШ-та бұл көрсеткіш жылына 200 миллион адамға, ал Австралияда жылына 60 миллион адамға жетеді.

Экотуризм Қазақстан Республикасының маңызды стратегиялық бағытына айналуына барлық алғышарттар бар. Ең алдымен осы уақытқа дейін адам әрекетінен өзгеріске ұшырамаған табиғи аймақтардың болуы осы бағыттың дамуына қажетті ресурс бола алады. Ерекше қорғалатын табиғи

аумақтардағы экологиялық туризмнді дамыту үшін қажетті инфрақұрылымның базалық деңгейінің болуы сөзімізге одан әрі салмақ қоса түседі. Экологиялық туризмнің ерекшеліктеріне мән берсек, оның дамуы үшін инфрақұрылымның минималды деңгейі жеткілікті екенін аңғаруға болады. Десе де Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамаларында ерекше қоғалатын табиғи аумақтарда экотуризмді дамытуға кедергі келтіріп тұрған тұстары бар. Мәселен еліміздің Орман кодексінде мемлекеттік орман қорлары аумағында сол ормандарды ұзақ мерзімге пайдалануға тек ел азаматтарына немесе шетелдік азаматтардың үлесі жоқ заңды тұлғаларға ғана рұқсат етілген [3]. Заңнамада көрсетілген бұл пункт шетелдік инвесторлардың ерекше қорғалатын табиғи аумақтарда туистік нысандарды салуына, жалпы осы бағытта инвестиция құюларын тежеп отыр. Ал экотуризмді дамытуда тек өзіміздің инвестордармен қатар, кәсіп жүргізудің басқаша көзқарасын ұсынатын шетелдік инвесторлардың атсалысуы маңызды.

Экотуристік нысандардың инвестициялық тартымдылығын төмендетіп отырған тағы бір мәселе - инфрақұрылымның баяу дамуынан бөлек ауа сапасының нашарлығының мәселесі. IQair сайтында соңғы жарияланым бойынша Қазақстан Республикасында ауа ластануының жоғарғы көрсеткіштері Алматы облысында байқалған (сурет 2) [4].

Сурет 2. Қазақстан Республикасында ауа ластануының жоғарғы көрсеткіштері
Ескертпе – [4] мәлімметінен алынды

Дәл осы сайтта 2022 жылғы көрсеткіш бойынша Қарағанды қаласының PM2.5 концентрациясы қазір ДДҰ ұсынған ауа сапасының орташа жылдық мәнінен 15.8 есе жоғары болып тіркеліп, республикадағы ауасы ең ластанған қала болып танылды. Ал керісінше, 2022 жылдың көрсеткіші бойынша Қазақстан Республикасында Шу қаласы ең таза қала ретінде көрсетілген. Бұл қаладағы ауа концентрациясы қазір ДДҰ ұсынған ауа сапасының орташа жылдық мәніне сәйкес келеді [4].

Ауаның ластануының негізгі себебі жылу энергетикасы, қара және түсті метеллургия, мұнай және газ өңдеу, көлік және химия өнеркәсібі болып табылады. Бұлардың әрқайсысы ауаға ондаған мың зиянды заттарды шығарады. Оларға: жылу энергетикасы (көміртегі, күкірт және азот оксидтері); көлік немесе авиация (көміртегі, азот оксидтері, көмірсутектер және ауыр металдар); қара металлургия (шаң,күкірт диоксиді, фторлы газдар жіне метелдар); мұнай өңдеу (көмірсутектер, күкіртсутектер, жағымсыз иісті газдар); цемент өндіру (шаң) жатады [4].

Қазақстан Республикасының ең ластанған қаласы осы статусын алуында ең басы себепкер болып отырған көлік және әуе ұшыларынан бөлінетін газ деуге болады. Халықаралық әуе көлігі қауымдастығының (IATA) деректері бойынша, 2019 жылы бүкіл әлем бойыша әуекомпаниялар 4,5 миллиард жолушыны (орташа есеппен айына 375 миллион жолушы) тасымалдаған. Ал 2023 жылғы қаңтар-қазан айларында Қазақстан Республиканың әуе көлігімен 11 мың жолаушы тасымалданды (2022 жылғы қаңтар-қазанмен салыстырғанда 23,4%-ға ұлғайды) [5].

Әуе сапарларының қоршаған ортаға әсері планетаның климаты мен экожүйесіне ауыр зардаптар әкеледі. Мысалы, полярлық мұздықтардың еруі мен теңіз деңгейінің көтерілуі биоәртүрліліктің жойылуына және табиғи тіршілік ету ортасының бұзылуына әкеліп соғады. Авиация саласының қоршаған ортаға зиянсыз дамуында бірнеше күрделі шешілмеген мәселелер тұр. Біріншіден, қазіргі кезде қолданылып жүрген ұшақтардың орнына, қалдықсыз және қоршаған ортаға (яғни, ауаға) зиянсыз қолданылатын ұшақтардың ойлап табылмағандығы. Екіншіден, альтернативті қолдануға болатын авиа жанармайының бағасы қолданыстағы авиакеросинның бағасынан әлдеқайда жоғары болуы. Үшіншіден, әуе тасымалына сұраныс өсуде, бұл тұтынушылық сұранысты қанағаттандыра отырып, шығарындыларды

азайтуды қиындатады. Егер ауе сапарларының климаттың өзгеруіне әсерін тоқтатпаса, бірнеше күрделі мәселелер туындауы мүмкін:

- *био әртүрліліктің жойылуы*. Климаттың өзгеруі био әртүрлілктің жойылуына әкеліп соғады, себебі экожүйелер де бұзылады. Бұл планетамыздың табиғи жүйелеріне әсер ете отырып, олардан алатын пайданы қысқартады;
- *экономикалық салдары*. Климаттың өзгеруі инфрастуктураға әсер етеді, соның ішінде өндірістің төмендеуіне және денсаулық сақтау шығындарының көбеюіне әкеледі. Әуе тасымалдарымен тығыз байланысты туризм индустриясы да климаттың өзгеруінен зардап шегеді;
- *халықтың денсаулығына әсері*. Әуе тасымалдарынан ауаның ластануы халық арасында тыныс алу ауруларының, жүрек ауруларының және ерте өлімнің көбеюіне әкеліп соғады.

Жоғарыда айтылған мәселелердің шешімі ретінде әуе тасымалдарының климатқа әсерін өзгерте алатын бірнеше технологиялар мен шешімдер ұсынуға болады:

- *едәуір үнемді ұшақтарды дамыту*. Қазіргі заманғы ұшақтар бұрыңғыға қарағанда үнемді, бірақ одан әрі жетілдіруді жеңіл материалдарды, жетілдірілген аэродинамиканың тиімді қозғалтқыштарын пайдалану арқылы жасауға болады;
- *баламалы авиациялық отынды кеңінен пайдалану*. Биотын және сутегі сияқты тұрақты авиациялық отын дәстүрлі реактивті отынға қарағанда төмен шығындарға ие және авиация саласының көміртегі ізін азайтуы мүмкін. Бірнеше авиакомпаниялар (Сан-Франциско халықаралық әуежайында Finnair, KLM және Sas авиакомпаниялары) тұрақты авиациялық отынды қолдана бастады, бірақ көрінерлік нәтижеге жету үшін оларды еңгізу кеңейтілуі керек [5]. Көмірқышқыл газының шығындарын одан әрі азайту және жаһандық жылынудың алдын ала үшін экологиялық таза электр және гибридті типтегі ұшақтардың түрлері де әзірленуде;
- *көміртегі шығындыларын өтеу*. Ормандарды қалпына келтіру, жаңартылатын энергия көздері немесе энергия тиімділігін арттыру жобалары сияқты парниктік газдар шығындыларын азайтатын жобаларға инвестицияларды қамтиды. Көптеген авиакомпаниялар тұтынушыларға көміртегі шығындыларын ерікті көміртекті өтеу бағдарламалары арқылы өтеуді ұсынады.
- *жергілікті жерлерді жасыл дестинацияға айналдыру.* «Жасыл дестинация» тұрақты дамудың экологиялық, әлеуметтік және экономикалық аспектілерін саяхат, орналастыру және тамақтану үрдістеріне біріктіруге тырысады. «Жасыл дестинация»- жасыл туризм немесе тұрақты даму саласындағы қызметті қамтиды. Бұл бағыттар туристік қызмет қоршаған ортаға ең аз зиян келтіретін, жергілікті халықтың әл-ауқатын ескеретін және мәдени мұраны қорғайтын аймақтар болып табылады. *Әлем бойынша* 2021ж., 2022ж., 2023ж. жасыл дестинация жүлдегерлері
  - 2020 – Чили мемлекеті.
  - 2021- Эквадор мемлекеті.
  - 2022 – Чили мемлекеті.

жасыл дестинацияны дамытуға қоғам болып ат салысу: мемлекет, жеке кәсіпкерлер, қауымдастықтар, туристер; Жасыл дестинацияның негізгі индикаторларын ұстану:

- су ресурстарын тұрақты пайдалану;
- табиғи экожүйелерді сумен қамтамасыз ету;
- тұрақты және жоғары өнімді ауыл шаруашылығын дамыту;
- энергия үнемдеу және энергия;
- электр энергетикасын дамыту;
- қалдықтарды басқару;
- ауаның ластануын азайту;
- парниктік газдар шығарындыларын азайту.

- *туристерді тарту бойынша іс-шараларды ұйымдастыру*. Еліміздегі туризмді дамыту бойынша мемлекеттік қолдау шаралары негізінде жасыл дестинацияны дамыту және оны жарнамалау, осының барлығы туризмді тұрақты дамытуға жетелейді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. *Қазақстанның табиғаты экотуризмді дамытудың негізгі 2021 ж. 6 мамыр.* https://www.undp.org/ru/kazakhstan/
2. Орман шаруашылығы және жануарлар дүниесі комитетінің мәліметтері. https://www.gov.kz/memleket/entities/forest?lang=kk
3. IQAir сайты, «Қазақстандағы ауа сапасы» URL:https://www.iqair.com/ru/kazakhstan/zhambyl/chu
4. «Загрязнение воздуха», URL:https://ecodelo.org/9142-zagrryaznenie_vozdukha-geoekologiya
5. «Qazaq Geography» журналы //Будут-ли авиаперевозки по настоящему устойчивыми?.2023. № 1. С. 3-5

Құрман А.Қ.
«География» мамандығы бойынша 1 курс магистранты
*Ғылыми жетекшісі: **Дәуіт Ж.,** аға оқытушы, география магистрі*
Павлодар қ., Торайғыров университеті

ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫ ТУРИСТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ

Аңдатпа. *Туризм әлемдік экономикада басты рөлдің бірін атқарады. Дүниежүзілік Туристік Ұйымның (ДТҰ) деректері бойынша ол әлемдегі жалпы ұлттық өнімнің оннан бір бөлігін, халықаралық инвестицияның 11%-дан астамын, әлемдік өндірістің әрбір 9-шы жұмыс орнын қамтамасыз етеді. [5, 36 б]. Туризмнің қазіргі индустриясы табысы жоғары және серпінді дамып келе жатқан қызмет көрсетулердің халықаралық сауда сегменттерінің бірі болып табылады. Туризмнен түскен табыс мұнай, мұнай өнімдері және автомобиль экспортының табысынан кейін тұрақты үшінші орында келеді. Әлемдік туристік нарықтың дәстүрлі аудандары өзінің рекреациялық сыйымдылығының шегіне іс жүзінде жеткендіктен, туризмнің өсуі туристер баратын жаңа аумақтар есебінен басым дамитын болады. Осыған байланысты, Қазақстанның әлемдік туристік нарықта өзінің лайықты орнын табуға бірегей мүмкіндігі бар [3, 14-19 б].*

Туристік индустрияда, туристік ресурсардан кейін екінші орында тұрған құрамдас бөлік ретінде – дамыған инфрақұрылымды айтуға болады. Ол аймақтағы туристерге қызмет көрсету және орналастыру, қонақ үйлер, туристік базалар, пансионаттар және профилакториялар, тамақтандыру орындары, туристерге қызмет көрсету барысындағы ақпараттық және анықтамалық көмек көрсетулерден тұрады [4, 20 б]. Қалыптасқан инфрақұрылым нәтижесінде: туристік ресурстар игеріледі, туристер үшін тиімділігі, олардың көз тартарлық әдемілігі арта түседі, территорияның туристік сыйымдылығы артады (қоршаған ортаға зиян тигізбейтіндей), аймақтың табиғи-климаттық жағдайына әсер ететін қолайсыз әсерлердің орнын толтырады [4, 25 б].

Қазақстандық туристік қауымдастығы Павлодар облысында туризм дамытудың басымдық бағыттарын бөліп көрсетті [1, 10-18 б]. Олар:

1) «Қаз қонақ». Бұл бағытта «Қаз қонақты» қоршау, айырым белгілерін және қалқандарын үш тілде орнату, ертедегі жануарлардың макеттерімен сквер құру, ҚР Үкіметінің алдында «Қаз қонақ» табиғи тарихи дала мұражайының құрылысын бастау және оның шығыстарын республикалық бюджетке енгізу туралы мәселе қою жұмыстары.

2) Баянауыл мемлекеттік ұлттық табиғи паркі. Баянауыл туристік аймағы «Астана кластеріне» кіреді. Баянауыл бағыты бойынша танымдық туризм (ботаникалық, орнитологиялық, археологиялық, этнографиялық және өзге ғылыми-танымал турлар), рекрациондық туризм (жағажайлық, су-спорттық), емдеу-сауықтыру туризмі, экологиялық туризм, этнотуризм тұрғысынан туристік қызығушылықтың анағұрлым маңызды объектісі ретінде қарастырылады.

3) Емдеу-сауықтыру туризмі. Шарбақты ауданы, Маралды, Лебяжі ауданы Тұзқала және Қызылтұз тұзды көлдерінің әлеуетін зерттеу жұмыстарын қолға алу.

Павлодар облысы инфрақұрылымын дамыту арқылы туризмді дамыту жергілікті тұрғындар үшін жаңа жұмыс орындарын құруға мүмкіндік береді. Туристік кластердің барлық элементтерінің тиімді жұмысы облыс бюджетін толтыруға, айналымға қосымша капиталдарды тартуды жетілдіруге көмек береді. Сонымен қатар, кластердің іске асуы мәдени-тарихи ескерткіштерді, қорықтарды сақтауға, экологиялық жағдайды сауықтыруға, қызметтер саласын дамытуға, облыс инфрақұрылымын жетілдіруге мүмкіндік береді.

Павлодар облысы территориясында туризмді дамыту үшін маңызды автокөлік жолдары бар:

- Астана - Екібастұз - Павлодар;
- Омск - Павлодар - Семей - Майқапшағай;
- Павлодар - Қалқаман - Майқайың - Баянауыл;
- Жасыбай көліне апаратын жол;
- Торайғыр ауылына апаратын жол;
- «Мойылды» - санатории.

Павлодар қаласы мен Баянауыл мемлекеттік ұлттық саябағына апаратын жол инфрақұрылымы дамуда, әсіресе Павлодар - Астана, Павлодар - Омск, Павлодар – Семей трассаларында. Жол бойларында сервистік қызмет көрсету кешендері (кафе, автокөлік тұрақтары, бензин құю станциялары) орналасқан.

Зерттеулер көрсеткендей, Павлодар облысының туристік саласын дамытуға бөгет жасайтын, шешілмеген мәселелер өте көп. Туризмнің тұрақтануына кедергі келтіретін бірнеше факторды айтуға болады. Бұл, ең алдымен, туристік сфераның өзіне және туризм обьектілері тозған оған жақын салалардағы әлсіз менеджмент. Павлодар облысының жеткіліксіз туристік тартымдылығы.

Павлодар облысы мәртебесін тартымды туристік нысан ретінде қалыптастыру үшін бірінші кезекте төмендегідей шешу жолдарын ұсынуға болады:

1. Туристік қызметті мемлекеттік реттеу мен қолдау жүйесін дамыту:

- туризм саласында қызмет етуші атқарушылық органдар және ұйымдар, сондай-ақ мемлекеттік және жеке меншік секторлар арасында үйлестірудің ең жоғары деңгейін қамтамасыз ету;

- туристік менеджменттің тиісті деңгейін қамтамасыз ету;

- туристік инфрақұрылымды дамытуды мемлекеттік қолдауды және орталық пен жергілікті атқарушы органдардың осы бағыттағы іс-қимылдарын үйлестіруді қамтамасыз ету.

2. Балалар мен жасөспірімдер туризмі - ішкі туризмді дамытудың және туристік мәдениетті тәрбиелеудің негізін қалаушы факторлардың бірі. Баланы жастайынан туризмнің әр түрімен айналысуына тарту үшін, азаматтық сезімге, туристік мәдениетке және қонақжайлылыққа тәрбиелеуге мүмкіндік береді, іске асыру кезінде туризм экономиканың пәрменді секторы ретінде табиғат пен қоғам үшін ең төмен салдарлар әкеле отырып, мемлекеттің тұрақты дамуын қамтамасыз етуге ықпал ететін болады [2, 10 б]. Балалар мен жасөспірімдер туризмі туризмнің белсенді түрі бола отырып:

- өскелең ұрпақты табиғатпен байланыстыру арқылы оны салауатты өмір салтына баулуға, жігер мен руханилыққа тәрбиелеуге;

- туған өлкені іс-жүзінде тануға, қоршаған ортамен, тарих және мәдениет ескерткіштерімен танысуға ықпал етеді;

- оқу бағдарламаларын уақыт талабына сәйкес жаңарту арқылы тақырыптық жоспарларына туристік техника мен дайындық, Қазақстанның тарихи объектілерін, бірегей табиғи ескерткіштері білімдерін, жерді бағдарлау және карта бойынша бағдарлау дағдыларын қалыптастыру жөнінде сабақтар енгізу арқылы туристік білімнің жалпы білім беру деңгейін жетілдіру.

3. Кадрлар дайындау, туризм қызметкерлерінің біліктілігін арттыру жүйесі және туризм саласын ғылыми-әдістемелік қамтамасыз ету:

- республикада ғылыми-практикалық конференциялар өткізуді және кадр дайындау мен туристік индустрияны дамытудың негізгі мәселелері жөніндегі халықаралық туристік іс-шараларға Қазақстанның қатысуын ұйымдастыру;

- туристік кадрлар даярлауды жүзеге асыратын жоғары және орта оқу орындары үшін оқу бағдарламаларын, оқу-әдістемелік құралдарды, оқулықтар мен көрнекі материалдарды әзірлеуге қатысу;

- гидтар, экскурсияшылар, туризм нұсқаушыларын қоса алғанда, туристік индустрия мамандарын, оның ішінде айрықша қорғалатын аумақтар мен мемлекеттік ұлттық парктер үшін, оқытып-үйрету семинарлары мен біліктілігін арттыру курстарын тұрақты негізде жүргізу керек.

Осылайша, туризм индустриясының ажырамас бөлігі - инфрақұрлым мәселесі өте қызықты. Туризмді әлемдік деңгейге жеткізуді көздей отырып, ол үшін талай істерді жүзеге асыру қажеттігі бар екенін көреміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Павлодар облысының туристік әлеуеті [электрондық ресурс]. – http:// expo2017astana.com/kz /volunteers/pavlodarskaya-oblast
2. Құдайбергенов К.А. 2020 жылға дейінгі туризмді дамыту тұжырымдамасы. – Астана, 2013. – 36 б.
3. Вуколов В.Н. Роль туризма в экономике и социальной сфере современного Казахстана / В.Н. Вуколов // Казахстанское общество сегодня: социально-институциональные сдвиги и экономическое развитие / Алматы, Үниверситет «Туран». алматы, 1998. – 216 б.
4. Монография. Под редакцией проф. А.А. Клеймана. СПб.: Д.А.Р.К., 2014. 384 с.
5. Ердаулетов С. Р. География туризма: история, теория, методы, практика. – Алматы, 2000. – 336 б
6. Сергеева Т.М. Транспортное обеспечение в туризме. – Минск: Новое знание, 2003. – 239 б.

Акмуратова А.М.,
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Маймурунова А..,***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДІНИ ТАНЫМДЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа. *Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы діни танымдық туризмнің даму ерекшіктері. Мақаланың мақсаты - Қазақстандағы діни танымдық туризімді талдау. Діни саяхат пен туризмнің жалпы мысалдарына қажылық, ретрит, конференциялар, семинарлар мен фестивальдар. Діни танымдық туризмге "зайырлы және діни себептермен баратын бірқатар рухани нысандар мен байланысты қызметтер ". Бірақ діни танымдық туризм руханиятқа шақыру ғана емес, сонымен бірге негізгі экономикалық фактор бола алатындығын зерттеу.*

Туризм - бұл тіршілік ету ортасының немесе адамның іс-әрекетінің өзгеруіне тәуелді емес көші-қон түрі.

Діни туризм туризмнің ең көне түрлерінің бірі және әлемдік туристік нарықтың маңызды, дамып келе жатқан, өсіп келе жатқан және барған сайын әртүрлі секторын білдіреді. Діни саяхат пен туризмнің жалпы мысалдарына қажылық, ретрит, конференциялар, семинарлар мен фестивальдар жатады. Діни танымдық туризмге" зайырлы және діни себептермен баратын бірқатар рухани нысандар мен байланысты қызметтер " кіреді. Бірақ дінитанымдық туризм руханиятқа шақыру ғана емес, сонымен бірге негізгі экономикалық фактор болды. Осылайша, Туризм индустриясы діни танымдық туризм деп аталатын жаңа орынды анықтады.[3][5]

Діни туризм діни нанымдар мен тәжірибелерге қатысты көптеген тәжірибелер мен орындарды қамтиды. Діни туризмнің бірнеше түрлері және олардың ерекшеліктері:

- қажылық - бұл будда храмдары, ғибадатханалары, монастырлар, мешіттер, киелі жерлер және т.б. сияқты қасиетті жерлерге сапарлар. Негізгі назар рухани даму мен тәжірибеге аударылады;
- қасиетті жерлерге бару - адамдар қажылыққа барса да, бармаса да, ерекше діни маңызы бар жерлерге бара алады. Бұл тарихи ғибадатханалар, керемет емдеу орындары немесе рухани көшбасшылармен байланысты құбылыстар болуы мүмкін;
- діни фестивальдар мен іс-шаралар - көптеген діндер туристерді тарта алатын түрлі мерекелер мен фестивальдерді атап өтеді. Мұндай оқиғалар мәдени және діни қызығушылық тудыруы мүмкін;
- діни тарих пен мәдениетті зерттеу - кейбір туристер әртүрлі діндердің тарихы мен мәдениетін зерттеуге қызығушылық танытады. Олар мұражайларға, археологиялық орындарға және діни тарихқа қатысты басқа жерлерге бара алады.

Діни туризмнің негізгі ерекшеліктеріне мыналар жатады:

- Рухани тәжірибе - көптеген адамдар саяхаттан рухани тәжірибе мен Шабыт іздейді;
- Тарих және мәдениет туралы білім - діни туризм әртүрлі діндер мен халықтардың тарихы мен мәдениетін зерттеуге мүмкіндік береді;
- Әлеуметтік өзара әрекеттесу - адамдар басқа қажылармен және сенушілермен кездесіп, тәжірибе мен идеялармен бөлісе алады;
- Экономикалық әсер - діни туризм туристер мен инвестицияларды тарта отырып, жергілікті қауымдастықтар мен аймақтар үшін маңызды табыс көзі бола алады.[4]

Мәдениеттер мен діндердің жарқын мозаикасымен Қазақстан діни туризм үшін тартымды орынға айналуда. Орталық Азияда орналасқан бұл кең байтақ елде Ислам, Христиан, Буддизм және байырғы нанымдарды қоса алғанда, әртүрлі діни дәстүрлер бар. Қазақстандағы діни туризмнің дамуы оның бай рухани мұрасын көрсетіп қана қоймайды, сонымен қатар мәдени алмасу, қажылық және тұрақты даму үшін бірегей мүмкіндіктер ашады.

Қазақстан түрлі конфессияларға жататын көптеген тарихи және сәулет қазыналарымен мақтана алады. Жібек Жолы бойындағы көне кесенелер мен мешіттерден бастап, тауларда орналасқан Православтық соборлар мен Буддалық ступаларға дейін әрбір нысан сенім, төзімділік және мәдени алмасу туралы әңгімелейді. Діни туризм келушілерге осы көрнекті орындардың күрделі дизайнына, жарқын түстеріне және рухани маңыздылығына таңдануға мүмкіндік береді.

Қажылық маршруттары және қасиетті орындар: Қажылық маршруттары Қазақстанды кесіп өтіп, сенушілер құрметтейтін қасиетті орындарға апарады. Көбінесе аңыздар мен дәстүрлерге толы бұл маршруттар рухани жұбаныш пен ағартушылықты іздейтін қажыларды тартады. Түркістандағы Қожа Ахмет Ясауи Кесенесі, Алматының Православие соборлары немесе Алтай тауларының Будда храмдары болсын, әрбір нысан қажылар мен туристер үшін ерекше тартымдылыққа ие.

Қазақстан бірнеше қажылық бағыттарымен мақтана алады, бұл діндарларды да, қызығушылық танытқан саяхатшыларды да тартады. Үкіметтің бастамасымен жүзеге асырылып жатқан "Қазақстанның Киелі Жерлері" жобасы бүкіл ел бойынша маңызды діни нысандарды көрсету арқылы қажылық туризмін

дамытуға бағытталған. Бұл маршруттар рухани ізденушілерге қызмет етіп қана қоймайды, сонымен қатар жергілікті әдет-ғұрыптар, мен фольклор туралы түсінік береді.[1]

Діни мерекелер мен іс-шаралар Қазақстандағы діни туризмді ілгерілетуде маңызды рөл атқарады. Жыл бойына келушілерге елдің рухани мұрасы туралы түсінік беретін түрлі-түсті мерекелер, шерулер мен рәсімдер өтеді. Парсы жаңа жылын тойлайтын наурыз мерекелерінен бастап Православтық Пасха мерекелері мен Буддистік рәсімдерге дейін бұл іс-шаралар Қазақстандық діни бірлестіктердің мәдени жандылығын көрсетеді.[2]

Қазақстандағы діни туристік бастамалар қоғамдастықты тартуға және олардың мүмкіндіктерін кеңейтуге басымдық береді. Жергілікті қауымдастықтар діни нысандарды сақтауға және насихаттауға, экскурсиялар мен қонақжайлылық қызметтерін ұсынуға қатысады. Қоғамдық туристік жобалар тұрғындарға табыс әкеліп қана қоймайды, сонымен қатар олардың мәдени мұрасын сақтауға деген меншік пен мақтаныш сезімін оятады.

Тұрақты даму және табиғатты қорғау Қазақстандағы діни туризмнің ұзақ мерзімді табысының ажырамас бөлігі болып табылады. Тарихи орындарды қорғауға, қоршаған ортаға әсерді азайтуға және туризмнің жауапты тәжірибесін насихаттауға күш салынуда.

Қазақстандағы діни туризмнің дамуы елдің мәдени байлығын, тарихи мұрасын және діни төзімділікке деген адалдығын көрсетуге таптырмас мүмкіндік береді. Әртүрлілікті қабылдай отырып, тұрақты дамуға ықпал ете отырып және өзінің діни мұрасын сақтай отырып, Қазақстан шабыт, ағартушылық және құдаймен тереңірек байланыс іздейтін діни саяхатшылар үшін басты орынға айналуға дайын.[4][6]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. "Қазақ энциклопедиясы,"5 том
2. Ермакова Т. В., Островская Е. П. Классический буддизм — СПб.: Азбука-классика; Петербургское Востоковедение, 2004. — Б. 256. — (Мир Востока). — ISBN 5-85803-268-0 (Петербургское Востоковедение). ISBN 5-352-00735-9 (Азбука-классика).
3. Оңтүстік және Оңтүстік-Шығыс Азия өнері.— Алматы: Өнер, 1990. ISBN 5-89840-221-7
4. Joanna Lillis for EurasiaNet, part of the New East. Summer holiday in Kazakhstan? Astana eases visa restrictions to attract tourists | World news. The Guardian. Дата обращения: 27 мая 2016. Архивировано 31 марта 2019 года.
5. International tourism, number of arrivals – Kazakhstan. Mecometer.com. Дата обращения: 27 мая 2016. Архивировано 3 июля 2014 года.
6. Lillis, Joanna (2014-07-17). "Summer holiday in Kazakhstan? Astana eases visa restrictions to attract tourists". The Guardian. Архивировано из оригинала 31 марта 2019. Дата обращения: 27 мая 2016.

Бейсенбай А.М.,
«Туризм» мамандығының 2 курс студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы ***Муслимбекова М.А.***
Астана қ., «Esil University» мекемесі

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа

Мақалада Қазақстан Республикасының туристік индустриясын дамытудың өзекті мәселелері мен перспективаларына талдау берілген. Саланың қызметіне, туристік ағындар көлемінің динамикасына, жұмысшылар санына және т.б. талдау жүргізіледі. Оның даму динамикасына тікелей әсер ететін саланың негізгі проблемалары жан-жақты талқыланады.

Қазақстандағы туризмді дамыту тұтастай алғанда елдің экономикалық жағдайын жақсартудың құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады. Елдің туристік әлеуеті тек танымдық және экскурсиялық

саяхат емес, флора мен фаунаның сирек кездесетін түрлерін байқауды көздейтін кез келген форматтағы турларды, мысалы, экологиялық турларды дамытудың барлық болашағы бар. Республикада курорттық аймақтардың болуы рекреациялық демалысты ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Туризмнің ең танымал бағыттары: экотуризм/табиғи туризм (Шығыс Қазақстан облысы, Алматы, Ақмола облысы), діни туризм (Түркістан және Маңғыстау облыстары), мәдени-этнографиялық туризм (Оңтүстік және Батыс Қазақстан ауылдарында), сауықтыру туризмі. (Қазақстан Республикасының аумағында – Түркістан, Алматы, Павлодар облыстарында, Жетісу облысындағы санаторий-курорттық). Туризмнің ең танымал түрі, сарапшылар қауымдастығының пікірінше, жағажай демалысы болып табылады (жақсырақ қызмет көрсетудің лайықты деңгейі – жайлы тұру, тамақтану, ойын-сауық).

Өнеркәсіптік туризм (моно-қалаларға, қараусыз қалған қалаларға бару), іс-шаралық және гастрономиялық туризмнің танымалдығы төмен.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында 2 мыңға жуық туристік компания жұмыс істейді. Оның 95 пайыздан астамы турагенттер, яғни шетелдік туристік бағдарламаларды сатушылар. Мұндай жағдайда біз ешқашан оң баланс ала алмаймыз. Бізге Қазақстанның туристік және рекреациялық ресурстарымен жұмыс істейтін туроператорлық компаниялар қажет.

Туристік қызметте үш негізгі ойыншы (қатысушы) бар деп есептеледі: турист (клиент), туроператор (туристік бағдарламаларды құрастырушы), турагент (туристік бағдарламаларды сатушы). Олардың барлығы туристік қызметте біріккен, бірақ практикалық мақсатта олар қарама-қарсы.

Туроператор мен турагент туризм индустриясындағы екі түрлі ұғым. Міне, олардың айырмашылықтары. Туроператорлар турлар мен ваучерлер әзірлеумен, ұйымдастырумен және сатумен айналысады. Олардың көбінесе туристік қызметтерді көрсету үшін өз ресурстары мен инфрақұрылымы болады. Олардың жеке қонақ үйлері, автобустары, экскурсиялары болуы мүмкін және клиенттерге басқа да тиісті қызметтерді көрсете алады. Олар әдетте қызмет көрсетушілермен (қонақ үйлер, авиакомпаниялар, мейрамханалар және т.б.) пакеттік турларды ұсыну және клиенттерге қызмет көрсетуді ұйымдастыру үшін келісім-шарттар жасайды. Туроператорлар туристік пакеттерді жоспарлауға, жасауға және сатуға жауапты.

Туристік агенттер туристік қызметтер мен әртүрлі туроператорлардың өнімдерін ұсынады. Олар туроператорлар мен клиенттер арасында делдал ретінде жұмыс істейді, соңғыларына турды таңдауға және оны туроператордан сатып алуға көмектеседі. Туристік агенттер клиенттерге әртүрлі турлар бойынша кеңес береді, ең жақсы нұсқаларды ұсынады, брондауды өңдейді, құжаттаманы басқарады және клиенттерге әуе билеттері, қонақ үйлер және экскурсиялар сияқты қызметтерді ұйымдастырады. Сонымен, туроператордың турагенттен басты айырмашылығы - туроператор турларды өзі жасайды және ұйымдастырады, ал турагент әртүрлі туроператорлардың турларын ұсынады және сатады.

Сонымен бірге, бірлік мынада: оператор да, агент те туристік қызмет сегментінің табысты болуы үшін клиенттің мүдделеріне назар аударуы керек, сонымен қатар, олардың қызығушылығын тудыратын бағдарламаларды жасауы керек [1].

Кесте – 1. Туристік қызмет нарығының негізгі субъектілерінің сипаттамалары және олардың әлеуметтік мақсаттары

№	Субъект	туристік қызметтер нарығындағы мақсаты
1	Турист (туристік қызметті тұтынушы)	Минималды төлеммен демалыстың максималды уақытына жоғары сапалы тауарлар мен қызметтерді алу
2	турагент (туристік қызметтерді сатушы)	Оператордан ең өтімді бағдарламаны ең төменгі бағамен сатып алу және оны туристерге максималды бағамен сату
3	туроператор (туристік қызметтерді өндіруші)	Туристік қызмет, турды құру үшін ең аз шығындармен туристер үшін барынша тартымды бағдарлама жасау және оны туристік агентке ең қымбат бағамен сату.

Туристік нарықтың негізгі ойыншысы, әрине, туристің өзі (туристік қызметтер мен тауарларды тұтынушы). Туристер тартымды туристік бағдарламалардың үлкен таңдауына ие болу үшін бізде білікті туроператорлар саны көп болуы керек. Көптеген шет мемлекеттер өздерінің ұлттық туризм әкімшілігі, мемлекеттік туристік ұйымдар және заң шығарушы құрылымдары арқылы туроператорларға салық жүктемесін және басқа да преференцияларды айтарлықтай төмендетуге ұмтылуда.

Сарапшылардың соңғы 30 жылдағы зерттеулері туристік кадрларды кәсіби даярлауды ұйымдастырудың заманауи тәсілдерін жүзеге асыруға болатындығын және туризм Қазақстан Республикасында экономика мен әлеуметтік саланың локомотивіне айналуы мүмкін екенін көрсетті, егер:

- туристік фирмалар – операторлар мен туроператорларды дайындайтын оқу орындары салықтық және заңнамалық преференциялар, даму үшін жеңілдікті несие алуда артықшылықтар беріледі;

- туризм кадрларын дайындау жүйесі: туризм мамандығы бойынша болашақ жоғары оқу орындары мен колледждерге түсушілерді жоғары оқу орнына дейінгі мемлекеттік даярлау және кәсіби іріктеу; бакалавриатта төрт жыл бойы ағылшын және қытай тілдерін тереңдетіп оқыту; туризмнің орта арнаулы және жоғары оқу орындарында, сондай-ақ бакалавриат, магистратура және докторантура бағдарламаларында білім берудің үздіксіздігі қамтамасыз етіледі; міндетті төрт жылдық туристік-спорттық дайындық және экскурсиялық бағдарлау енгізілді; Теориялық білім мен практиканы меңгеру үшін оқу уақытының тең үлесімен нақты дуальды оқыту құрылды. Оқытуда студенттердің туризм түрі бойынша нұсқаушы немесе экскурсия жетекшісі атағын алу үшін туристік оқу және ғылыми сапарлар сияқты кәсіптік білім беру нысандарын пайдалану қажет.

Жалпы, Қазақстандағы туризм саласының даму әлеуеті зор. Еліміздегі туризмді дамытудың кейбір перспективалары (сурет 1):

Сурет 1. Туризм саласының даму әлеуеті

Бірегей табиғи ресурстар: республика табиғи көрікті жерлерге бай, оның ішінде таулар, шөлдер, көлдер, өзендер мен ұлттық саябақтар бар. Бұл экологиялық туризмді, альпинизмді, треккингті, велоспортты және басқа да ашық ауада спорт түрлерін дамытуға тамаша мүмкіндіктер жасайды.

Мәдени мұра: Қазақстан Республикасы өз аумағында тұратын ежелгі қалаларды, сәулет ескерткіштерін, салт-дәстүрлері мен әдет-ғұрыптарын қамтитын бай және алуан түрлі мәдени мұраға ие. Бұл мәдени және этнотуризмді дамытуға мүмкіндік береді.

Географиялық орны: ел Еуразияның орталығында орналасқан және Еуропа мен Азия арасында саяхаттайтын туристер үшін жол айрығы бола алады. Транзиттік туризмді дамыту және әуе қозғалысын халықаралық авиакомпанияларға орналастыру туристік ағындардың өсуіне ықпал ете алады.

Инфрақұрылымды жақсарту: Қазақстан туризм инфрақұрылымын дамытуға, соның ішінде жаңа қонақүйлерді ашуға, көлік жүйесін дамытуға және туристік кешендерді құруға белсенді түрде инвестиция салуда. Бұл туристерді көбірек тартуға және олардың жайлы тұруын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Тартымды туристік өнімді қалыптастыру: Қазақстан халықаралық нарықта өзінің бірегей мүмкіндіктерін белсенді түрде ілгерілетуде және тартымды туристік пакеттерді құру бойынша жұмыс жасауда. Гидтерді, маршруттарды және инновациялық туристік өнімдерді әзірлеу туристерді тартуға және нарықты кеңейтуге көмектеседі. Осы факторлардың барлығы Қазақстандағы туристік индустрияның өсу перспективасын жасайды. Тиісті шаралар мен инвестициялар жүргізілсе, туризм халықаралық туристерді көптеп тартатын және жергілікті халық үшін жұмыс орындарын ашатын негізгі экономикалық секторға айналуы мүмкін.

Қазақстанның туристік әлеуетін дамыту бойынша түрлі шараларды әзірлеу және жүзеге асыру арқылы арттыру қажет. Әрине, қолжетімді орналастыру орындарын – хостелдерді, бюджеттік қонақ үйлерді ұйымдастыру арқылы туристік инфрақұрылымды дамытуды жалғастыру және олардағы тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын әлемдік стандарттарға дейін арттыру қажет. Сондай-ақ туристік қызметтер мен маршруттардың жаңа түрлерін ұсынып, белсенді жарнамалық кампанияларды жүргізу қажет. Дегенмен, барлық іс-шаралар нарық талаптарын ескеріп қана қоймай, сонымен қатар экономикалық

және экологиялық даму мақсаттарын жүзеге асыруда тепе-теңдікке қол жеткізетін тұрақты туризмді дамытудың әлемдік тәжірибесін ұстануы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Қазақстандағы туристік бизнестің мәселелері. [Электронды ресурс] – Кіру тәртібі: https://mk-kz.kz/economics/2023/08/23/problemy-turistskogo-biznesa-v-kazakhstane.html
2. Дүниежүзілік экономикалық форум, саяхат және туризм бәсекеге қабілеттілік индексі 2023. [Электронды ресурс] – Кіру тәртібі: URL: http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2023/country-profiles/
3. Денисов И.В., Петренко Е.С., Мажитова С.К., Шабалтина Л.В. Экономика впечатлений. Управление развитием туризма в Казахстане // Креативная экономика. – 2022. – № 12. – с. 3687-3696.

Есенбаева Ж.М.,
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Маймурунова А..,***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

АҚМОЛА ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК-РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Бұл мақалада Ақмола облысының туристік-рекреациялық әлеуетін бағалауын қарастырам.

Мақала мақсаты- Ақмола облысының туристік-рекреациялық әлеуетін бағалау табиғи және мәдени ресурстарды, сондай-ақ туризм үшін инфрақұрылымды талдауды қамтуы мүмкіндігін қарастыру. Ол сондай-ақ көлік маршруттарының қолжетімділігі мен ыңғайлылығын, ұсынылатын туристік маршруттар мен әрекеттердің әртүрлілігін, қызмет көрсету сапасын және жергілікті тұрғындардың қонақжайлылығын бағалай алады. Мұндай мақалада туристік инфрақұрылымды жақсарту, туристерді тартудың әртүрлі маркетингтік стратегиялары, сондай-ақ туризмді дамытудағы әртүрлі идеяларды жергілікті бастамаларды ынталандыру бойынша ұсыныстар болуы мүмкін.

Түйінді сөздер: *туризм, рекреация, әлеует, Ақмола облысы, Табиғи ресурстар, мәдени ресурстар, инфрақұрылым, даму, ұсынымдар.*

Қолайлы әлеуметтік-экономикалық жағдай, қолайлы геосаяси жағдай, елеулі табиғи-рекреациялық ресурстардың болуы, бірегей табиғи әртүрліліктің ішкі дамуының маңызы артып келеді. Алайда, қазіргі уақытта туризм саласы ұлттық ауқымда аз әлеуметтік-экономикалық әсермен қалыпты қарқынмен дамып келеді. Туристік қызметтерді ұлғайту мақсатында ағындар арқылы саланың әлеуетін дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау қажет кедергілерді азайту және саланы стратегиялық жоспарлау. Туристік-рекреациялық қызметке және жалпы туризмнің дамуына айтарлықтай әсер ететін аймақтың дамуы үшін маңызды факторлардың бірі гидрологиялық ресурстар болып табылады.

"Гидрологиялық (су) рекреациялық ресурстар" ұғымы-бұл судың болуы және жиынтығы туристік-рекреациялық қызметтің әртүрлі түрлері үшін қолайлы ресурстық, режимдік және сапалық сипаттамалары бар объектілер. [1-2]

Бүгінгі таңда Туризм өркениеттің дамуының көрсеткіші, қоршаған шындықты білу әдісі, мәдени деңгейді көтеру және адамдардың денсаулығын қалпына келтіру тәсілі болып табылады. Сонымен қатар, туризм халық шаруашылығының негізгі салаларына үлкен әсер етеді, Жалпы экономикалық дамуды күшейтеді және оңтайландырады.

Ақмола облысы Барлық дәуірде маңызды сауда-көлік жолдарында орналасқан аумақ ретінде табиғи-географиялық және шаруашылық қызметтің әсерінен қалыптасқан Дамудың мәдени-тарихи ерекшеліктеріне ие және бүкіл Қазақстанның мәдени мұрасының қоржынына елеулі үлес қосады.Осындай ерекшеліктердің ішінде мыналарды атап өтуге болады. Біріншіден, аймақ Сарыарқаның тарихи-географиялық аймағына жатады, оның ең үлкен бөлігі болып табылады. Екіншіден, ежелгі заманнан бері мұнда дәстүрлі түрде ұзақ уақыт сақталған көшпелі мал шаруашылығы қалыптасып, дамыды. Үшіншіден, облыс аумағында ежелгі түркі тайпаларының және кейіннен қазақ халқының мәдени ескерткіштерінің кешені құрылып, бүгінгі күнге дейін ішінара сақталған. Археологиялық орындардың жоғары тығыздығы

және ежелгі мәдениеттердің сабақтастығы ежелгі дәуірден қазіргі уақытқа дейінгі тарихи процестің үздіксіздігін көрсетеді. Төртіншіден, қазіргі Ақмола облысында қоныс аудару қозғалысының бірнеше "толқындарының" әсерінен қалыптасқан халықтың көпұлтты және көпконфессиялы құрамы бар. Бесіншіден, аймақтың негізінен аграрлық-өнеркәсіптік келбеті урбанизациялық процестердің ерекшелігін – революцияға дейінгі әскери-сауда қоныстарының негізінде немесе кеңестік кезеңде экономикалық мақсатта пайда болған шағын қалалардың (Көкшетау, Степногорск, Қосшы, Щучинск, Атбасар, Макинск, Аққөл, Ерейментау, Есіл, Державинск, Степняк) тұтас тобының болуын алдын ала анықтады аймақты игеру.

Ақмола облысының инфрақұрылымына келсек, оған жол желісі, қоғамдық көлік, темір жолдар, әуежайлар, білім беру және медициналық мекемелер, сауда-ойын-сауық орталықтары, сондай-ақ мәдени және спорттық маңызы бар түрлі объектілер кіреді. Қазақстанның астанасы және облыстың әкімшілік орталығы болып табылатын Астана қаласы облыстың басқа аудандарымен салыстырғанда ерекше дамыған инфрақұрылымға ие.

Ақмола облысының аумағында жолаушыларды автомобиль көлігімен тасымалдау 212 тұрақты маршруттарда жүзеге асырылады, оның ішінде 63 — қалаішілік (кентішілік), 31 — қала маңындағы, 59 – ауданаралық (облысішілік қалааралық), 33 — ауданішілік, 19 — облысаралық және 7-халықаралық маршруттар. Облыста дамыған теміржол желісі бар. Көкшетау қаласы арқылы темір жолдардың 4 тармағы өтеді. Облыста республика бойынша темір жолдардың ең жоғары тығыздығы – 1000 шаршы км аумаққа 10,66 км (ҚР бойынша орташа-5,53). Ақмола облысында жалпы пайдаланымдағы темір жолдардың пайдалану ұзындығы 2016 жылы 1513 км құрады. Және де инфрақұрылымды жақсы дамыту үшін, Ақмола облысына жақсы инвесторлады тарту қажет, ол үшін әр- түрлі идеяларды ұсынып соларды қолдау керек. Адамның аяғы жетпейтін жерге, жолдар мен маршрут құрып, дамыту қажет. Табиғи-географиялық факторлар Ақмола облысы үшін елеулі байлықты білдіреді және туризмді дамыту үшін орасан зор әлеуетке ие. Көлдер, таулар, далалар, өзендер мен қорықтарды қоса алғанда, табиғи ландшафттардың алуан түрлілігі экологиялық, таулы, белсенді және ауылдық туризм үшін бірегей мүмкіндіктер жасайды.Бурабай көлі облыстың жарқын табиғи көрікті жерлерінің бірі ретінде өзінің әсемдігімен және белсенділігімен туристерді тартады. Мәдени мұра мен табиғаттың байлығы бұл аймақты туристердің әртүрлі санаттары үшін қызықты етеді.Ақмола облысында туризмнің ұзақ мерзімді табысы мен тұрақты дамуы үшін туристік инфрақұрылымды дамытуға, табиғи ресурстарды тұрақты басқаруға және аймақты туристік бағыт ретінде ілгерілетуге инвестиция салуды жалғастыру маңызды. Бірегей табиғи және мәдени артықшылықтарды ескере отырып, облыс әлемнің түкпір-түкпірінен туристерді тарту және жергілікті экономиканың дамуына ықпал ету мүмкіндігіне ие.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Сайдахметова, М. Т. Ресурсный потенциал туристского кластера Акмолинской области Казахстана / М. Т. Сайдахметова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 18 (308). — С. 140-141. — URL: https://moluch.ru/archive/308/69606/ (дата обращения: 01.04.2024).

2. https://e-history.kz/ru/news/show/339117 -Ақмола облысының тарихи-мәдени әлеуеті

3. https://akmola.invest.gov.kz/ru/about/infrastructure/

4. https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-bazy-dannyh-turistsko-rekreatsionnogo-potentsiala-na-primere-ozer-akmolinskoy-oblasti

5. Қазақстан Республикасының Президенті — Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың "Қазақстан-2050 "Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауы, Астана, 14.12.2012.

Жиенбаева Д.
Тур-412 топ студенті
Ауезова З.Т.
Ғылыми жетекшісі, г.ғ.к., профессор
Қазақстан Республикасы, Астана қ., «ESIL University»

АҚМОЛА ОБЛЫСЫНДА ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Аннотация. *Мақалада Ақмола облысында экологиялық туризмді дамытудың ағымдағы жай-күйіне шолу жасайды. Ғылыми зерттеу тақырыбы өзекті деректерді, көрсеткіштерді, статистикалық материалдарды талдауға негізделген. Жұмыста аймақтағы экологиялық туризмнің негізгі сипаттамалары, оның танымалдығы, табиғи көрікті жерлерінің әртүрлілігі, инфрақұрылымы мен*

қызметі қарастырылады. Сондай-ақ, Ақмола облысында экологиялық туризмнің дамуына ықпал ететін немесе кедергі келтіретін факторлар, оның ішінде табиғи ресурстардың экологиялық жағдайы, туристік инфрақұрылымға инвестициялар деңгейі, маркетингтік стратегиялар мен реттеу талқыланады. Қорытындылай келе, анықталған трендтер мен проблемалар негізінде өңірде экологиялық туризмді дамыту үшін жағдайларды жақсарту бойынша ұсыныстар берілген.

Қазіргі уақытта экологиялық туризм табиғатты қорғау және аймақтардың тұрақты дамуын ынталандыру ретінде көп назар аударылуда. Ақмола облысы бірегей табиғи ландшафттар мен экожүйелерге бай. Бұл мақалада Ақмола облысындағы экологиялық туризмді дамытудың ағымдағы жағдайы қарастырылады, оның негізгі проблемалары мен даму перспективалары талданады, сондай-ақ табиғи ресурстарды сақтау мен туристердің қажеттіліктерін қанағаттандыру арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу мақсатында осы қызмет саласын оңтайландыру бойынша ұсыныстар жасалады. Табиғатты сақтау мен оның ресурстарын тұрақты пайдаланудың маңыздылығын түсінудің әлемдік өсуімен экологиялық туризм аймақтарды дамытудың ажырамас бөлігіне айналуда. Осыны ескере отырып, бірегей табиғи байлыққа ие Ақмола облысы экологиялық туризмді дамыту үшін тартымды мүмкіндік болып табылады.

Облыс туристік бизнесті дамыту үшін өте қолайлы аумақты алып жатыр. Демалыс аймақтары индустриалды тығыз қоныстанған аймақтардың жақындығымен байланысты ыңғайлы географиялық жағдайға ие.

Бірегей табиғи-климаттық жағдайларға – жартасты таулардың, қылқан жапырақты ормандардың, ыңғайлы жағажайлары бар көлдердің, «Бурабай» курорттық ауданының көлдерінің, Жүкей, Қотыркөл, Майбалық, Үлкен және кіші Чебачье көлдерінің рекреациялық аймақтарының керемет үйлесімі бар ландшафттың сұлулығына ие бола отырып, ТМД мемлекеттерінің ең танымал курорттарымен бәсекелесуге болады.

Облыс аумағында «Бурабай», «Көкшетау» мемлекеттік ұлттық табиғи парктері, сондай-ақ бүкіл Евразия континентіндегі бірегей орындардың бірі болып табылатын халықаралық маңызы жоғары Қорғалжын қорығы бар, сонымен қатар «Бұйратау» мемлекеттік ұлттық табиғи паркінде 450 түрден астам тамырлы өсімдіктер өсуде, Сонымен қатар мұнда Солтүстік және Орталық Қазақстанның ерекше флорасының бестен бір бөлігі сақталады.

Қазіргі таңда Қазақстанның экологиялық туризмнің халықаралық нарықта бәсекеге қабілеттілігі төмен. Бұл туристік өнімге ықтимал қызығушылық 8,9 миллион адамды құрайды (немесе жалпы әлеуеттің 63%). Ол әлемдік туризм нарығында ең үздік орынды иеленеді және Қазақстанда даму үшін негізгі позициялардың бірі болуы тиіс. Бүгін біз халықаралық туристік нарыққа не ұсына аламыз? Бұл біздің табиғи ресурстарымыз, сұлулығымен таң қалдыратын таза пейзаждар. Осыған қарамастан, экотуризм бүгінде мемлекеттік туристік саясат үшін басымдық болып табылмайды. Айқын әлеуметтік аспектісі бар туризмнің бұл түрі кез-келген стратегиялық мемлекеттік құжатта көрсетілмеген.

Ақмола облысында мемлекет және жеке инвесторлардың арқасында экологиялық туризм біршама дамуда. Экологиялық туризмге деген қызығушылық артып, туризм және спорт министрлігіне алуан түрлі жобалар ұсынылып, кейбір жобалар қолға алынып, жақсы көрсеткіштер беруде. Онын бірі 2021 жылы салынған Жүкей көлінің жағасынан 20 шақырым қашықтықта орналасқан глэмпинг. Бұл нысанның бірегейлігі мынада: бір экологиялық үй аясында жоғары санаттағы қонақ үйлерге сәйкес келетін барлық қызмет түрлері ұсынылған. Мұнда тек жайлы ұйықтау орындары ғана ескерілмейді, душ қабылдауға байланысты барлық жағдайлар және әртүрлі су процедуралары бар, тамақ дайындауға, демалуға байланысты барлық жағдайлар ескеріледі. Табиғи ортаға эко-маршруттармен саяхаттауды таңдаған туристер арасында глэмпинг түріндегі экоүй және бұл сияқты жобалар Ақмола облысында өте танымал. Алғашқы глэмпингтер Аққөл аймағында пайда болды, сосын Біржан сал аймағында және аймақтың сол ерекше табиғи аумақтары жабайы табиғатқа қанықкан. Бүгінде ол бірте-бірте инфрақұрылыммен кеңейе түседі, оның ішіндегі ең ыңғайлысы – бұл глэмпинг.

Экотуризмді дамыту мақсатында Имантау-Шалқар және Зеренді курорттық аймақтарында 2022 жылғы қараша мен 2023 жылғы қаңтар аралығында «Көкшетау» МҰТП РММ инфрақұрылымды дамытудың Бас жоспарына сәйкес «Көкшетау» МҰТП РММ-ге жер учаскелерін беруге тендерлер мен конкурстар өткізілді. Ақмола облысы бойынша 2 эко-қонақ үй, 1 қонақ үй кешенінің құрылысы, 1 глэмпинг, 2 кемпинг, 1 балалар кемпингі, 3 демалыс аймағын жайластыру жоспарланды. Инвестициялардың жалпы сомасы 3,5 млрд. теңгеден асады. Қазіргі уақытта пайдаланушылар жобалау-сметалық құжаттаманы әзірлеу және құрылыс-монтаждау жұмыстарына (аумақты қоршау және т.б.) дайындық жұмыстарын жүргізуде. Алдағы уақытта қолданысқа енетін 13 инвестициялық жоба бар. Жобалар 2023-2035 жыл аралығына іске қосылып шетелдік және қазақстандық туристерді қарсы алады. 2022 жылдың статистикасы бойынша Ақмола облысына курортық аймаққа тоқтағандар саны 1 070 323 (бір миллион жетпіс мың үш жүз жиырма үш) адам.

Кейінгі жылдвры ұлттық парктерге баратын туристер ағыны жайлап өсіп келеді. Алайда, парктер аумағындағы қоқыс полигондар проблемасы, нашар жолдар, дәретханалардың жетіспеушілігі, қызмет көрсету мен инфрақұрылымның төмендігі шешілуі қиын мәселеге айналған секілді. Оған мысал, Бурабай ұлттық табиғи паркінде көп жерде қоқыс тастайтын жәшіктердің жоқтығынан, кейбір адамдар

қоқыстарын өзімен алып кетеді, немесе өртеп кетуге тырысады, соның кесірінен демалыс уақыттарында өрттің көптігі, табиғаттың ластануы аландатпай қоймайды. Көптеген туристік аймақтарда дәретханалардың болмауы да жиі кездеседі, мысалға «Бурабай» паркінде болсаңыз Абылай хан алаңында ғана бар екенін байқауға болады (оның өзі қаржысымен). Көп адамдарға танымал Зеренді демалыс аймағын алсақ оған жету үшін көлігіңіздің асты биік болуы керек немесе соған байланысты туристердің көрікті жерлерді көре алмауы табиғатпен тамсана алмауы қынжылтады.

Қорыта айтқанда, «көш жүре түзелер» дегендей алдағы жылдары туризм әлдеқайда дамиды дегенге сенеміз. Жалпы Қазақстандағы экологиялық туризм бірден болмаса да, атқарылып жатқан жобалардың арқасында көркейіп келеді.

Ақмола облысын зерттей келе келесі тұжырымдарды жасауға болады:

- Ақмола облысы бірегей табиғи кешендердің, тарихи-мәдени объектілердің және бай этнографиялық базаның арқасында экологиялық туризмді дамыту үшін жоғары әлеуетке ие.
- Экологиялық туризм инфрақұрылымы жеткіліксіз дамыған, бұл туристерді тарту мүмкіндіктерін шектейді.
- Экотуристік өнімдерді әлсіз танымал ету және ілгерілету Ақмола облысының экотуристік бағыт ретінде төмен танылуына әкеледі.
- Өңірде экологиялық туризммен айналысатын субъектілер арасындағы өзара іс-қимылдың бірыңғай жүйесі жоқ, бұл саланың тиімді дамуына теріс әсер етеді.

Ақмола облысында экологиялық туризмді одан әрі дамыту үшін келесі ұсыныстарды орындау қажет:

- Туристік инфрақұрылымды жетілдіру, экологиялық жолдарды, визит-орталықтарды, кемпингтерді құру және дамыту.
- Экотуристік өнімдерді ілгерілету бойынша маркетингтік стратегияны әзірлеу және іске асыру.
- Экологиялық туризммен айналысатын субъектілер арасындағы өзара іс-қимылды жақсарту.
- Экотуризм саласында кадрларды даярлау және олардың біліктілігін арттыру жүйесін құру.

Осы ұсыныстарды іске асыру туристердің, табиғат пен шытырман оқиғаларды сүйетіндердің назарын аудара отырып, Ақмола облысында экологиялық туризмнің туризм нарығында лайықты орын алуға мүмкіндік береді.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Буйленко Б.Ф. Туризм: учебник М. Феникс 2017
2. Кулманова А.А. Экологиялық туризм. Алматы. 2018
3. https://stat.gov.kz/industries/business-statistics/stat-tourism/
4. https://www.gov.kz/memleket/entities/aqmola?lang=kk

Жунусова М.Б.,
студент 2 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Муслимбекова М.А.****, магистр, ст.преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

НЫНЕШНЕЕ СОСТОЯНИЕ И БУДУЩЕЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В этом обзоре рассматривается текущее состояние и перспективы развития туристической инфраструктуры в Республике Казахстан. В нем рассматриваются ключевые компоненты туристической инфраструктуры, такие как размещение, транспортная доступность, достопримечательности и сервисные удобства. Особое внимание уделяется современным тенденциям, определяющим развитие туризма в стране, и предполагаемым направлениям инвестиций в развитие инфраструктуры. Кроме того, в нем обсуждаются стратегические инициативы правительства и частного сектора, направленные на повышение привлекательности страны для туристов и содействие устойчивому росту туристического сектора.

Республика Казахстан, с ее уникальным природным наследием, богатой историей и разнообразными культурными традициями, представляет собой привлекательное место для туристов со всего мира. В последние годы туризм стал одним из приоритетных направлений развития страны, и в связи с этим особое внимание уделяется развитию туристической инфраструктуры. В данном введении мы рассмотрим текущее состояние туристической инфраструктуры в Республике Казахстан и обсудим перспективы ее развития.

Развитие туризма в Казахстане все еще является относительно новым направлением. Потенциал страны в этой области огромен, так как она богата различными культурными, природными и географическими объектами. Несмотря на это, туризм в Казахстане не развивается должным образом и остается слаборазвитым. К числу сдерживающих факторов в развитии туризма в Казахстане можно отнести следующие: соотношение цены и качества услуг хуже по сравнению с зарубежными туристическими конкурентами; отсутствует спрос на круглогодичные туристические услуги; низкий уровень конкуренции на рынке туристических услуг и связанных с ними услуг; институциональные структуры государственного управления туризмом несовершенны; правовое регулирование туристического сектора и услуг неадекватно; доступ к туристическим объектам затруднен; количество персонала соответствующей квалификации в туристическом секторе недостаточно.

Перспективы развития: Правительство Казахстана активно работает над созданием благоприятной среды для развития туризма и привлечением инвестиций в эту отрасль. Стратегические инициативы, такие как строительство новых гостиничных комплексов, модернизация транспортной инфраструктуры и развитие экологического туризма, будут способствовать укреплению позиций Казахстана на мировой туристической карте. Таким образом, туризм в Республике Казахстан представляет собой перспективное направление для развития экономики и укрепления международного имиджа страны. В дальнейшем тексте мы рассмотрим более подробно текущее состояние туристической инфраструктуры и потенциальные пути ее улучшения.

Направления внутреннего туризма : Чаще всего в рамках путешествия по территории страны казахстанцы предпочитают посещать Алматы и Алматинскую область (53,2%), а также Астану и Акмолинскую область (44,6%). Южные регионы на 30,2% составляют три популярных направления для внутренних туристов, в том числе третий мегаполис Шымкент и популярный среди туристов Туркестан.

Стоит отметить, что Северный, Западный и Восточный регионы, несмотря на значительные различия в развитии туристской инфраструктуры, показывают аналогичные результаты по посещаемости внутренних туристов на 21,9%, 20,7% и 19,1%. Это позволяет предположить, что внутренние туристы предпочитают путешествовать по макрорегиону.

Внутренние туристы, как правило, в составе туристической группы часто посещают Алматы и Алматинскую область. Астана и Акмолинская область часто посещают туристы не самостоятельно, а в составе группы (48,1%) (43,7%).

Южное направление (Шымкент, Туркестан) заметно чаще наблюдалось как для личных поездок, так и для путешествий в составе организованной группы (43,4%) со стороны внутренних туристов. Западные регионы демонстрируют аналогичную тенденцию (27,9%).

При этом Восточный и Северный Казахстан часто отмечались туристами как направления для самостоятельного путешествия, а не для организованных туристических поездок – 20,2% и 23,1% соответственно.

Казахстанцы часто предпочитают путешествовать со своей семьей – супругом (супругой), детьми, родителями-56,8% опрошенных отметили, что часто путешествуют с членами семьи. Треть (32,7%) участников опроса предпочитают совершать внутренние туристические поездки со своими друзьями и знакомыми, а четверть отмечают, что предпочитают путешествовать со своими коллегами/партнерами (25,4%).

Только 13,5% опрошенных путешествуют в одиночку, при этом наибольшее количество респондентов в возрасте 56 лет и старше (27,1%) ответили таким образом. Оказывается, путешествовать с коллегами предпочитает только каждый десятый (10,5%) человек. Статистика популярности внутреннего туризма (рисунок 2) ;

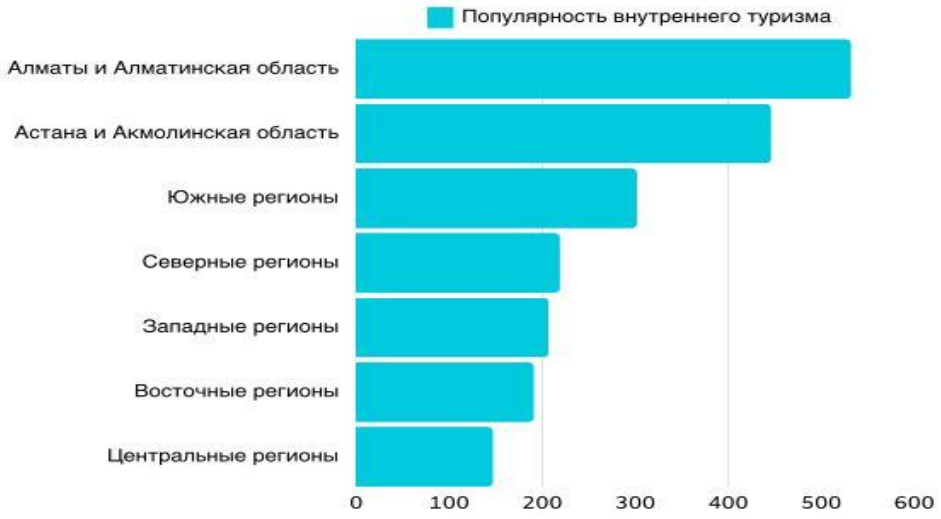


Рисунок 1. Популярность внутреннего туризма

Туризм является одним из наиболее перспективных секторов мировой экономики, потенциал которого в Казахстане не реализуется в полной мере. В условиях нынешнего кризиса туризм должен стать одним из ключевых приоритетов экономического развития страны.

Казахстан обладает богатыми природными, культурными и географическими ресурсами, которые могут стать основой для развития туризма. Однако, несмотря на это, развитие туризма в стране сдерживается рядом проблем, характерных для большинства регионов: неразвитая туристическая и базовая инфраструктура, нехватка персонала, плохо организованный маркетинг и отсутствие надлежащей правовой базы.

Туризм - это сектор, который легко и естественно вписывается в региональное развитие. Опыт других стран показывает, что, за исключением международного маркетинга и регулирования, большинство других мер по развитию туризма предпринимаются на региональном уровне. Поэтому для создания необходимого институционального и организационного потенциала требуются особые усилия на региональном уровне.

Сегодня в мире активно развиваются различные виды альтернативного туризма: образовательный, экологический, оздоровительный, романтический, приключенческий, деловой и корпоративный, кулинарный, сельскохозяйственный, спортивный, аэрокосмический, духовно-паломнический, туризм для людей с ограниченными возможностями и детский оздоровительный отдых. Наиболее перспективными направлениями туризма являются катание на лодках и горный туризм. В будущем самым дорогостоящим может стать так называемый «космический туризм».

Туризм обладает значительным потенциалом в качестве движущей силы роста экономики. Растет понимание того, что для поддержания экономического благополучия многих стран, сообществ и регионов необходимо применять инновационные подходы. Несмотря на то, что условия в разных регионах различаются, туризм рассматривается как важная форма экономического развития.

Опыт многих стран показывает, что индустрия туризма является лидером по сравнению с другими секторами с точки зрения ее мультипликативного воздействия на экономику. Развитие туризма оказывает влияние на такие отрасли экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство потребительских товаров и ремесел. Развитие туризма увеличивает занятость в отраслях, связанных со строительством (производство строительных материалов, дизайн и т.д.).

В нашем мире туризм становится все более глобальным. Индустрию туризма невозможно представить без соответствующей информационной поддержки. Разработка даже самого простого тура требует большого объема информации: знания расписания и тарифов на международные или внутренние перевозки, технического обслуживания, профессионализма гостиничных и других туристических служб.

Сегодня туризм является одним из приоритетных и перспективных секторов для Казахстана и его регионов. Во многих странах Европы и мира туристический сектор активно поддерживается и продвигается региональными и местными органами власти. Вопросы регулирования и международного маркетинга часто являются единственными областями, где непосредственно участвуют государственные

органы на национальном/центральном уровне. В основном, государственная деятельность сосредоточена на региональном уровне, а не на национальном.

Чтобы развивать туризм в вашем регионе, необходимо понимать, какие туристические ресурсы там есть и где они расположены. Важно оценить их ценность и доступность, а также создать соответствующую инфраструктуру для привлечения туристов.

Обзор туристических ресурсов необходим для анализа потенциала развития туризма и определения видов туризма, которые можно развивать. Существуют различные группы туристических ресурсов, такие как природные, археологические, исторические и культурные достопримечательности, а также специальные объекты.

Вот несколько примеров:

- Природные туристические ресурсы: красивые пейзажи, парки, озера, реки и водопады.
- Археологические туристические ресурсы: древние города, храмы, руины и другие исторические объекты.
- Исторические туристические ресурсы: музеи, замки, дворцы и другие культурные объекты.
- Культурные туристические ресурсы: фестивали, выставки, концерты и другие мероприятия, связанные с культурой региона.

Создание туристической инфраструктуры, такой как отели, рестораны, магазины и транспортные услуги, поможет привлечь туристов и обеспечить им комфортное пребывание. Перспективы развития туризма (рисунок 2):

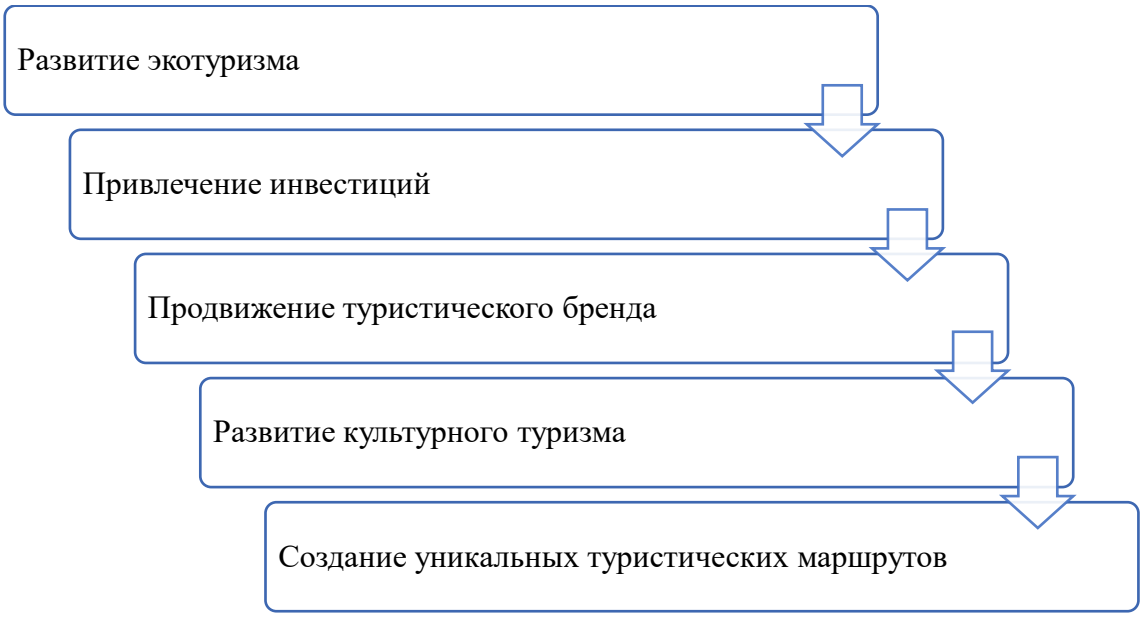


Рисунок 2. Перспективы развития туризма

1. Развитие экотуризма. Казахстан обладает уникальными природными ресурсами, которые привлекают любителей экотуризма. В стране разрабатываются экологические маршруты, создаются национальные парки и заповедники, а также организуются экологические программы и мероприятия. Это способствует привлечению туристов и сохранению природных богатств Казахстана.

2. Привлечение инвестиций. Привлечение как местных, так и иностранных инвестиций в туристическую инфраструктуру играет ключевую роль в ее развитии. Строительство новых гостиничных комплексов, ресторанов, развлекательных центров, а также модернизация транспортной инфраструктуры создают благоприятные условия для привлечения туристов и развития туристической отрасли в целом.

3. Продвижение туристического бренда. Активное продвижение туристического потенциала Казахстана на международном уровне способствует увеличению числа туристов и развитию отрасли. Важную роль в этом процессе играет создание высококачественных туристических маркетинговых кампаний, участие в международных выставках и форумах, а также развитие цифровых технологий для привлечения внимания к туристическим достопримечательностям страны.

4. Развитие культурного туризма. Богатое культурное наследие Казахстана, включающее исторические памятники, архитектурные достопримечательности и традиционные культурные мероприятия, предоставляет широкие возможности для развития культурного туризма. Поддержка и продвижение культурных мероприятий, фестивалей, музеев и традиционных ремесел способствуют привлечению туристов и сохранению культурного наследия страны.

5. Создание уникальных туристических маршрутов. Разработка и продвижение уникальных

туристических маршрутов, позволяющих туристам познакомиться с разнообразием природных и культурных достопримечательностей Казахстана, является важным направлением развития индустрии туризма. Создание маршрутов с учетом интересов различных категорий туристов помогает расширить аудиторию и увеличить количество посетителей.

Перспективы развития туризма в Республике Казахстан многообещающие благодаря богатому природному, культурному и историческому наследию страны, а также активным усилиям правительства и частного сектора по развитию туристической инфраструктуры и привлечению инвестиций. Реализация вышеупомянутых перспективных направлений укрепит позиции Казахстана на мировом туристическом рынке и будет способствовать устойчивому развитию индустрии туризма в будущем.

В заключение, я хотела бы подчеркнуть, что туризм в Республике Казахстан является ключевым сектором экономики, обладающим значительным потенциалом для развития. В настоящее время состояние инфраструктуры гостеприимства и доступность важных туристических объектов предоставляют определенные возможности для улучшения и дополнительного развития.

Создание благоприятной среды для инвестиций, поддержка государственными программами и активная реклама туристического продукта Казахстана на международном уровне являются важными факторами для привлечения большего количества туристов. Развитие экологического, культурного и приключенческого туризма, а также внимание к социальным и культурным аспектам помогут сделать Казахстан еще более привлекательным туристическим направлением.

В целом, Республика Казахстан обладает огромным потенциалом для развития туризма, и реализация задач и перспектив, представленных в этой статье, поможет стране достичь новых высот в этой сфере и стать одним из ведущих туристических направлений в Центральной Азии.

Список использованных источников:

1. «Стратегия развития туризма в Республике Казахстан на период до 2023 года», утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 февраля 2018 года. [Электронный ресурс] - Режим доступа: ULRhttps://primeminister.kz/ru/doc/program/strategija-razvitija-turizma-v-respublike-kazahstan-na-period-do-2023-goda
2. «Отчет о состоянии развития туризма в Республике Казахстан», Министерство культуры и спорта Республики Казахстан. [Электронный ресурс] - Режим доступа: ULRhttps://qaztourism.kz/upload/iblock/b5b/b5b57c50c4f11d1a9615e1b6064d69d5.pdf
3. «План мероприятий по развитию туризма в Республике Казахстан на ближайшую перспективу", Министерство туризма и спорта Республики Казахстан. [электронный ресурс] - Режим доступа: ULRhttps://tourismonline.kz/news/189
4. Информационные ресурсы и официальные веб-сайты Комитета по туризму Республики Казахстан. [электронный ресурс], Режим доступа – ULRhttps://www.gov.kz/memleket/entities/tourism?lang=ru
5. Интервью с представителями туристической индустрии и экспертами по туризму в Республике Казахстан. [электронный ресурс] -Режим доступа: ULRhttps://www.gov.kz/memleket/entities/tourism?lang=ru

Казиева А.М.,
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Маймурунова А.А,
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

БАТЫС ҚАЗАҚСТАНДА МӘДЕНИ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақала Батыс Қазақстандағы мәдени туризмнің дамуының негізгі ерекшеліктеріне және оның аймақтық мұраны насихаттау және сақтаудағы рөліне арналған.

Мақсаты - тарихи орындарды сақтау, мәдени алмасуды ынталандыру, инфрақұрылымды дамыту және жергілікті қоғамдастықтармен бірлескен жұмысты күшейту бойынша жүргізіліп жатқан

жұмыстарды талдау. Бұл зерттеу Батыс Қазақстанның мәдени туризмін дамытудағы басты бағыттарды анықтауға және осы саладағы келешек мүмкіндіктерді бағалауға бағытталған.

Мәдени туризм - бұл елдің немесе аймақтың мәдениетімен, атап айтқанда осы географиялық аймақтардағы адамдардың өмір салтымен, олардың тарихымен, өнерімен, сәулетімен, дінімен (діндерімен) және олардың өмір салтын қалыптастыруға көмектескен басқа элементтермен байланысты туризмнің жиынтығы. Мәдени туризм қалалық жерлерде, әсіресе тарихи немесе ірі қалаларда және мұражайлар мен театрлар сияқты мәдени орындарда туризмді қамтиды.[1] Ол сондай-ақ байырғы мәдени қауымдастықтардың дәстүрлерін көрсететін ауылдық туризмді қамтуы мүмкін (яғни. фестивальдар, рәсімдер), сондай-ақ олардың құндылықтары мен өмір салты. Мәдени туристер қарапайым туристерге қарағанда едәуір көп ақша жұмсайтыны жалпыға ортақ. Туризмнің бұл түрі бүкіл әлемде кеңінен танымал болып келеді және әлемдік туристік нарықтың едәуір бөлігі мәдени туризмге қызығушылық танытады.

Айта кету керек, Қытайдың Чэнду қаласындағы ЮНВТО Бас Ассамблеясының жиырма екінші сессиясында (2017 жылғы 11-16 қыркүйек) "мәдени туризм" терминінің келесі анықтамасы қабылданды: "Мәдени туризм - бұл келушінің негізгі мотивациясы туристік бағыттағы материалдық және материалдық емес мәдени көрікті жерлерді/өнімдерді зерттеу, ашу, сезіну және тұтыну болып табылатын туристік қызмет түрі. Бұл көрнекті орындар / өнімдер өнер мен сәулет, тарихи және мәдени мұра, аспаздық мұра, әдебиет, музыка, шығармашылық индустриялар мен тірі мәдениеттерді өмір салтымен, құндылықтар жүйелерімен қамтитын қоғамның ерекше материалдық, интеллектуалды, рухани және эмоционалды ерекшеліктерінің жиынтығына жатады, сенімдер мен дәстүрлер.“Мәдени туризм болашақта негізгі туристік нарықтардың бірі болып қала береді. Туристер тұтынатын мәдени құбылыстардың ауқымын кеңейту сонымен қатар осы нарыққа қатысатын мүдделі тараптардың ауқымын арттырады және жергілікті қауымдастықтар мәдени тәжірибенің тұрақты дамуының негізгі факторларының біріне айналады”.[2]

Батыс Қазақстан табиғи сұлулық пен бай мәдени мұраның бірегей үйлесімін ұсынады, бұл оны мәдени туризм үшін барған сайын танымал бағытқа айналдырады. Өңір келушілерге қазақ халқының және олардың көршілерінің өмірі мен тарихы туралы терең түсінік бере отырып, әртүрлі этникалық құраммен, тарихи көрікті жерлермен және мәдени дәстүрлермен сипатталады. Батыс Қазақстан өңірдің бай тарихын бейнелейтін көптеген тарихи және археологиялық ескерткіштердің отаны болып табылады. Ежелгі қоныстар мен кесенелерден ортағасырлық қалалар мен бекіністерге дейін бұл аймақ мыңдаған жылдар бойы осы аймақты мекендеген әртүрлі өркениеттердің өмірі туралы түсінік береді. [4]

Батыс Қазақстанның этникалық әртүрлілігі оның мәдени туризмінің тағы бір басты ерекшелігі болып табылады. Аймақ-қазақтар, орыстар, өзбектер, татарлар және басқа да көптеген этникалық топтар бірге өмір сүретін мәдениеттердің балқыту қазандығы. Бұл көпмәдениетті орта Дәстүрлі музыка мен биден бастап тағамдар мен фестивальдерге дейін мәдени көріністің алуан түрлілігіне әкелді. Мәдени туристер аймақтың әртүрлі мәдени мұраларын көрсететін жергілікті іс-шаралар мен мерекелер арқылы осы қауымдастықтардың бірегей дәстүрлерімен таныса алады.

Батыс Қазақстан – таңғажайып, мүлдем типтік емес пейзаждармен қатар туристер ежелгі мәдени мұра ескерткіштерімен таныса алатын кең аймақ.

Әлемдегі ең үлкен көл – Каспий теңізі, сондай – ақ Арал теңізі-әлемдегі ең үлкен 6 – шы көл. Батыс Қазақстан аумағы арқылы ежелгі уақытта көптеген таңғажайып ескерткіштерді қалдырған Ұлы Жібек жолы өтті. Бұл өңірдің маңызды қалалары - Орал, Атырау, Ақтау және Ақтөбе.[3]

- Ұлы Жібек жолы

Маңғыстау облысының бүкіл аумағы арқылы 2000 жыл бойы Ұлы Жібек жолы өткенін тарих оқулықтарынан аз адамдар есіне алады. Енді бұл стратегиялық маңызды сауда жолы қызықты туристік бағытқа айналды. Маңғыстау Үстірт қорығының фаунасының алуан түрлілігімен және бірегей табиғат ескерткіштерімен бірге ерекше тартымды ландшафттарға толы.

- Қарағай Ойпаты

Қазақстандағы ең терең құрғақ қарағай ойпаты Азиядағы ең терең (теңіз деңгейінен 132 м төмен) және ТМД-дағы ең төменгі нүкте болып табылады. Қазақ тілінен аударғанда "Қара ойпат" дегенді білдіреді. Оның ерекше келбеті өзінің сұлулығымен таң қалдырады. Мұнда болған саяхатшылардың айтуынша, бұл ойпат басқа фантастикалық шындыққа апаратын сияқты. [3]

- Аққергешен және Ақтолағай үстірті

Аққергешен үстірті Атырау облысындағы Құлсары кентінен 56 шақырым жерде орналасқан. Одан Ақтолағайға қарай тек тақыр Қабықөлден өту керек. Аққергешен мен Ақтолағай тақталарының арасында Толағайсор тұзды көлі бар, ол жергілікті тұрғындардың әңгімелері бойынша өмір беретін күшке ие. Жартастардың қарама - қарсы жағында бор өсінділерінің панорамасы ашылады-бұл таңқаларлық, қарлы-ақ жартастар. Мұнда ерекше ақтық пен тыныштық орнайды.

- Шалқар Көлі - Орал Өңірінің Інжу-Маржаны

Шалқар көлі екі Сантас және Сасай тауларының шатқалында орналасқан. Ол желдің қатты екпініне ұшырайды, сондықтан мұнда жоғары толқындар байқалады. Таңертең көлдің беті көтерілгенде, қарама-қарсы жағалауды көру мүмкін емес. Бұл жерлерде құстардың бай әлемі жасырынып жатыр. Мұнда қаздар, аққұтандар, мускраттар тұрады. Шалқар көлінің сұлулығы-Орал өңірінің орасан зор байлығы.Ашық ауада

әуесқойлар мұнда балық аулауға, шомылуға, атпен жүруге болады. Шалқар көлінің жанында Альжан көлінің емдік балшықтары орналасқан, олар жоғары минералданған орташа сульфидті балшықтарға жатады. [4]

- Әлемдегі ең кішкентай сарқырама

Шағын сарқырама, мөлдір мөлдір мұзды суы бар бұлақ және су астында жай жүзіп бара жатқан тасбақаларды көруге болатын көл – мұның бәрі Батыс Қазақстанда Ақсуат кентінің маңындағы Шыңғырлау ауданында орналасқан Қарағаш құмдарындағы Сарқырама құламасы бар бірегей табиғи кешен. Бұл аймақ жануарлар мен өсімдіктер әлеміне бай. Орманда қайың, тал, терек және басқалар сияқты ағаштар өседі. Мұнда жеміс ағаштары мен бұталардан таңқурай, түнгі көлеңке, итмұрын, құлпынай, вибурнум, алма ағашы өседі. Орманда қабан, қасқыр, қарсақ, қоян, түлкі, ақбөкен, елік, бұлан, борсық, джербоа сияқты жануарлар кездеседі. Құстардан: көкек, бүркіт, Қарлығаш, сұр қарға, қара қарға және басқалар. Дала шөптерінің хош иісін сіңірген таза ауа адамдарға шынымен таң қалдырады. Бір кездері осында болған саяхатшылар келу кезінде үлкен күш пен сауығуды сезінгендерін бір дауыспен айтады. Кейбір қызықты фактілер бар. Мысалы, көлдегі су қыста қатып қалмайды. Тіпті жазда қатты ыстықта көлдің суы суық болып қалады. Алайда, шомылу кезінде адам суық тимейді.

- Нарын-құм шөлі

Қазақстанда Нарын-құм деген лақап атқа ие болған нағыз шөл бар деп кім ойлаған. Бұл құмды төбелер мен барханалардың үлкен кеңістігі. Батыс Қазақстан облысының Жанғолин ауданында "Новая Казанка" кентінің жанында бірнеше барханалар бар. Олардың тек бесеуі бар. Мұнда Каспийге дейін созылатын құмдар пайда болады. Керемет көріністерден басқа, жергілікті құмдар ежелгі олжаларымен таң қалдырады.. Археологтардың айтуынша, Нарын-құмда ежелгі ыдыс-аяқтың сынықтарын, жебенің ұштарын немесе ежелгі адамның қалдықтарын оңай табуға болады.[5]

- Тамшалы

Ақтау маңында, Форт-Шевченкодан 35 км қашықтықта Тамшалы деп аталатын жұмақ бұрышы орналасқан. Жылап тұрған ескі талдармен, теректермен, бұталармен көмкерілген жасыл алқап түтін-ақшыл шоқтармен қоршалған. Мұнда жалбыз, Қарақат қопалары бар көл бар. Су биік ілінген кең тас платформаның астынан шығып, тасқа тамшы барабан соғады.

- Оралдың биік нүктелері-Ақ маңдай және Сәуір жары

Сәуір жары - Оралдың керемет панорамасы ашылатын орын. Егер сіз жағалау бойымен бірнеше шақырым жүрсеңіз, онда сіз "Ақ маңдай" деп аталатын биік емес, бірақ тік жарға жете аласыз.[6]

Батыс Қазақстанда мәдени туризмді дамытудың негізгі ерекшеліктерінің бірі тарихи нысандарды сақтау және қалпына келтіру бойынша мақсатты жұмыс болып табылады. Ежелгі бекіністер, кесенелер мен археологиялық орындар мұқият жұмыс істейді және туристер үшін қол жетімді болады. Бұл күш-жігер аймақтың тарихи мұрасын сақтап қана қоймайды, сонымен қатар келушілерге аймақтың өткені туралы тереңірек түсінік алуға мүмкіндік беретін мәдени туризмнің білім беру аспектісін күшейтеді.[7]

Бұл аймақтағы мәдени туризмнің дамуы жергілікті мәдени мұраны сақтауға және ілгерілетуге ғана емес, сонымен қатар туристер үшін жаңа жұмыс орындары мен инфрақұрылым құру арқылы экономиканың дамуына ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Дүниежүзілік Туристік Ұйым ресми сайты [Электронды қор]. – Кіру тәртібі: http://www2.unwto.org
2. World Tourism Organization (2018), Tourism and Culture Synergies, UNWTO: https://doi.org/10.18111/9789284418978
3. Туристік зерттеулер журналы. (2020). "Батыс Қазақстанның туристік әлеуеті: тарихы, көрікті жерлері және даму перспективалары" мақаласы. 15 Том(2), 45-58.
4. Кадысова Р.Ж., Кульбаева Ж.Т., Адильбекова Т.Т. Национальный музей Республики Казахстан – Первые шаги. –Астана, 2015.
5. Туризм в Республике Казахстан в 2010ж. / статистический сборник / Агентство РК по статистике Смаилова А.А. 2010ж.
6. Kazakhstan - Culture Smart!: The Essential Guide to Customs & Culture by Dina Zhansagimova, 2013.
7. Зорин И.В, Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2008.

Қабылда Ж.Ж
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: ***Маймурунова А..,***
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ

Аңдатпа

Бұл мақалада жалпы экологиялық туризмнің адам баласына тигізер әсері мен мәселелері жайлы айтылады, соның ішінде Қарағанды облысына тоқталатын боламыз.Жалпы экологиялық туризм қазіргі уақытта жаһандық ең өзекті тақырыптардың бірі болып табылады.Соған байланысты экотуризмді қолға алу жұмыстары жүргізілуде, оның ішінде Қазақстан Республикасының да үлесі бар. Басқа елдермен салыстырғанда арине, ҚР артта келе жатқанымен, оны дамытуға бірнеше бағдарламалар қолданылып, өркендеуіне атсалысуда. Қарағанды облысына келетін болсақ экологиялық жағдайы негізінен қолайлы болып келеді. Экотуризмді дамыту жұмыстары 2005 жылғы Н.Ә.Назарбаевтың халыққа жолдауынан бастау алады, әрі қарайда даму үшін басқа да, бағдарламалар қолға алынуда

Экологиялық туризм – туристік индустрияның ең жылдам дамып келе жатқан секторы, оның үлесіне әлемдік туризмнің 25%-ы тиесілі. Дүниежүзілік туристік ұйымға сәйкес экотуристер саны жыл сайын 20%-ға артып келеді.

Таза және бүлінбеген табиғи объектілері көп Қазақстан экотуризмді дамыту үшін зор әлеуетке ие. Этномәдени туризммен үйлескен қызықты табиғи ландшафттар, бірегей экологиялық соқпақтар тіпті ең талғампаз туристерді де бей-жай қалдырмайды.Халықаралық экотуризм қоғамы экотуризмді қоршаған ортаны сақтайтын, жергілікті халықтың әл-ауқатын қолдайтын және экскурсиялық-ағартушылық қызмет пен білім беруді көздейтін табиғи аудандарға жауапты саяхат ретінде анықтайды.

Экотуризмнің басты ерекшелігі табиғи аумақтарға барған кезде биоалуантүрлілік пен экожүйелерді сақтау болып табылады. Экотуризм сонымен қатар табиғатты қорғау жергілікті қауымдастықтар үшін пайдалы болатын экономикалық жағдайларды жасауға мүмкіндік бередіҚазақстан Республикасы Экология, геология және табиғи ресурстар министрлігі Орман шаруашылығы және жануарлар дүниесі комитетінің деректеріне сәйкес, елдің ерекше қорғалатын табиғи аумақтарының (ЕҚТА) жалпы ауданы 26 млн гектарды құрайды, яғни шамамен 0,26 млн км², бұл экотуризмі жақсы дамыған бірқатар елдерге қарағанда он есе көп. Бұл ретте туристер саны жылына 2 млн адамды құрайды. Сол арада, экотуризмді дамыту бойынша көшбасшылардың бірі болып табылатын АҚШ-та бұл көрсеткіш жылына 200 миллион адамға, ал Австралияда жылына 60 миллион адамға жетеді. Мұндай нәтижелерге елдер заңнамалық деңгейде реттелетін ұлттық табиғи парктердегі туризмді басқарудың жолға қойылған жүйесінің арқасында қол жеткізді.[1]

2019 жылы Финляндия экологиялық тұрақтылықтың жоғары деңгейінің, өсімдіктер мен жануарлар түрлерінің алуан түрлілігі мен бірегейлігінің, сондай-ақ мемлекеттің қоршаған ортаны қорғауға бағытталған күш-жігерінің арқасында жабайы табиғат бойынша саяхаттау үшін үздік ел ретінде танылды. Үздік елдердің тізімін анықтау үшін ұлттық парктердің саны, биоалуантүрлілік, Қызыл кітапқа енген өсімдіктер мен жануарлардың жойылып кету қаупі және басқа да өлшемдер ескерілді.Қазақстан бұл рейтингте 87-ші орынды иеленді.[2] Соған қарамастан, ел табиғи аумақтарының үлкендігі, флора мен фаунаның алуан түрлілігі, табиғат ескерткіштері мен ЮНЕСКО мұрасы мәртебесіне ие объектілері есебінен экологиялық туризмді дамытудың барлық алғышарттарына ие. Караганды облысында экотуризмді дамыту ушін Каркаралы ултгык паркі, Балкаш келі, Бектау-Ата, Кызыл-Арай таулары, Улытау тау тізбегі, Жошы мен Алаш хандарынын кесенесі, Батыр Агыбай,Карлаг Долинка сиякты туристік нысандар жеткілікті. 2010 жылы Караганды экомузейінін базасында акпараттык ресурстар орталыты ашылды, мунда барлык адамдар туристік кызметтер туралы кажетті акпаратты ала алады. Сонымен катар казіргі танда, облыста туристер санынын біршама темендегі малім, ягни облыс тургындарынын басым кепшілігі шыту туризмімен баска мемлекеттерге немене баска калаларга саяхаттайды. Алайда облыстын кептеген тартымды жерлері бас екенін екінін бірі біле бермейді.[3]

Караганды облысынын ауматында бірегей экологиялык туризм нысандары бар: табиги ескерткіштер, унгірлер, эйгілі Бегазы корымы, саркырамалар. Экологиялык туризмнін ен тартымды объектілерінін сипаттамаларын карастыратын боламын.Тогыз жолдын торабында орналаскан. Казакстан ушін экологиялык туризмді дамыту елдегі экономикалык жадайды тыраКтандырып кана коймай, онын елеуетті маселелерінін де онтайлы турде шешімін табута ыкпал ететін болды. Сонты зерттеулер нетижесіне кез жугіртсек, туристік басымдылык жагынан алганда біздін еліміз ез жерінде жогарыдагы саланы дамыту ушін улкен мумкіндікке ие.[4]Казакстаннын тура орталык аймарында ораналаскан Караганды облысы Жараткан иенін берген тамаша жадайынын болуы арі табити - тарихи ескерткіштердін кептен кездесуі экологиялык туризмге таптырмас алгышарттар жасагалы отыр. Облыстагы жер ресурстары да киын жагдайда. 854 мын гектар жер азып-тозган, жел эрозиясына ушыраган. Оның басты себебінің бірі- жерді қорғайтын орман алқабының қанағаттанғысыз жағдайы. Жер ресурстарын ғана емес,

жалпы қоршаған ортаға зиянын тигізетін негізгі ластану көздерінің бірі – кәсіпорындардың өндірістік қызметі процесінде және тұрғындардың тұрмыс-тіршілігінде пайда болған қалдықтар. Облыста тұрмыстық қатты қалдықтардың өте көп болуы да біраз проблемалар туғызуда. Сонымен қатар қоршаған орта мен адам денсаулығына ықпал ететін проблеманың бірі –қазылып, кен өндіріліп алынған соң қалып кеткен, жабылмай аузы ашық қалған радиациялық қауіпті кен орындары мен карьерлер мәселесі. Бұлар Шет ауданындағы Ақшатау елді мекені, Ақтоғай ауданындағы тастап кеткен геологиялық қазба орындары (Октябрь, Майтас, Қызыларай, Қызыл, Аномалия-8, Тасарал).Жезқазған - Балқаш өңірінің экологиясы Жезқазған өңірі кең - байтақ еліміздің дәл орталығында орналасқан және республикамыздың халықаралық маңызы бар түсті металлургия орталығы. Қазақстанның ірі мыс, полиметалл, марганец, сирек және шашыранды металдар өндіретін кен орындары осында. Халық жиі қоныстанған мәдени аймақтар кен өндірісі орталықтарының маңына шоғырланған.[5][6]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Аманбаев Қ. Арманға толы 65 асу: Қарағанды қаласына-65 жыл //Азия Транзит.- 1999.- 19-25 там.(N33).- 5 б.
2. Аманбаев Қ. Жаныма жақын қала бұл: Қарағандыға-65 жыл // Орт.Қазақстан.- 1999.- 28 тамыз
3. Әзиев Ә. Әкелер өнегесі: /Қарағанды 30-шы жылдар// Орт.Қазақстан.- 1983.- 14 мамыр
4. Әубәкіров Ж. Қала осылай өскен: /Қарағанды қаласының тарихынан// Орт.Қазақстан.- 1994.- 16 маусым
5. Байдалы С.Өлке өмірін - өз көзімізбен.-Қарағанды: Болашақ, 1998.- 192 бет.-(қазақ, орыс тілінде)
6. Балташұлы Е. Қазыналы құтты өлке: Қарағанды облысына - 70 жыл // Орт.Қазақстан.- 2002.- 9 қаңтар

Мағзұмбекова А.Н.,
"Туризм" мамандығының 3 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Маймурунова А. А.,
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ИВЕНТ-ТУРИЗМІ ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

Аңдатпа

Бұл мақала әлемде кең таралған және Қазақстанда қалыптасу процесінде тұрған туристік қызметтің перспективалы секторы ретінде ивент-туризмге арналған. Қазіргі уақытта ивент-туризмі туризмнің басқа түрлерінен ерекшеленеді және ерекше бірегейлікке ие деп айтуға болады.

Бұл зерттеудің мақсаты – ивент-туризмінің теориялық аспектілерін талдау және жіктеу. Жұмыста ивент-туризм мәселелерімен айналысатын отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектері талданды.

Ивент-туризмі терминін алғаш рет 1987 жылы Жаңа Зеландия туризм және жерлер департаменті оқиғалар мен туризм арасында байланыс орнату үшін қолданды. Халықаралық әдебиеттерде бұл термин туристік бағыттар мен операторлар үшін маңызды нұсқа ретінде, сондай-ақ туристер ағынын арттыруға ұмтылатын мемлекеттік органдар үшін негізгі қызмет түрі ретінде түсіндіріледі.

Ивент-туризм, немесе оқиға туризмі (ағылш. Event - іс-шара) - бұл туристік бизнестің жаңа және перспективалы секторы.

Сапардың басты мақсаты - оны кез-келген қызықты немесе маңызды оқиғамен байланыстыру. Әлемдегі ең керемет іс-шараларға қатысуды дәстүрлі демалыс түрлерімен үйлестіретін бірегей турлар біртіндеп танымал бола бастады. Оқиға қоғам үшін, жалпы адамзат үшін, шағын топтар немесе жеке адамдар үшін маңыздылығымен және олардың қысқа уақыт ішінде өмір сүруімен сипатталатын құбылыстардың жиынтығы ретінде анықталады.

Материалдар мен әдістер

Шетелдік ғалымдар арасында У. Хальцбаур ивент-туризм мәселелерімен айналысты: Д. Гетц (Гетц, 2005а: 16), (Гетц, 2008б: 403-428), М. Бонн (Марк, 2008: 769-789), Б. Ритчи (Ритчи, 1984: 5-11), Л. Хойл (Хойл, 2002: 156), Т. Маррис (Маррис, 1987: 3-12) және т. б. Олардың зерттеулері ивент-туризмін ғылымның жеке саласына бөлді, оның терминологиялық аппараты жеке бағыт ретінде қарастырыла бастады.

У. Халцбаурдың жұмысында event жай ғана оқиға емес, ерекше оқиға деп түсініледі. Автор оқиғаның сыртқы әсерлер арқылы іс-шараны келушілер тұрғысынан мүлдем ерекше нәрсеге айналдыруды

білдіретінін көрсетеді. Event менеджменті немесе оқиғаларды басқару саласына шынайы оқиғаны нақты ерекшелендіретіні және мұндай оқиғаны қалай басқаруға болатындығы, оны қалай жоспарлау және дәйекті түрде жүзеге асыру туралы сұрақтар кіреді (Хальцбаур, 2006). Сондай-ақ, отандық әдебиеттерде ивент-туризмді дамыту туризмнің басқа түрлері шеңберіндегі бағыт ретінде қарастырылатынын, бірақ ғылыми және әдіснамалық түсіндіруді қажет ететін жеке, қарқынды дамып келе жатқан туристік нарық ретінде қарастырылмайтынын атап өткен жөн. Зерттеуде жүйелік тәсіл шеңберінде зерттеудің жалпы ғылыми әдістері қолданылды: жүйелік талдау әдісі, ғылыми әдебиеттерді контент-талдау, құрылымдық талдау, ақпаратты ұсынудың графикалық әдістері, зерттеудің аналитикалық әдістері.

Сондай-ақ, отандық әдебиеттерде ивент-туризмді дамыту туризмнің басқа түрлері шеңберіндегі бағыт ретінде қарастырылатынын, бірақ ғылыми және әдіснамалық түсіндіруді қажет ететін жеке, қарқынды дамып келе жатқан туристік нарық ретінде қарастырылмайтынын атап өткен жөн.

Осылайша, оқиға немесе event – бұл туризмнің қарастырылып отырған түрінің өмір сүруінің маңызды қозғаушы факторы және алдын-ала анықтайтын негізі. Ивент деп белгілі бір қоғам үшін немесе жалпы адамзат үшін, шағын топтар үшін маңыздылығымен ерекшеленетін құбылыстардың жиынтығын түсіну керек. Ол бір реттік ерекше құбылыс түрінде болуы мүмкін немесе жыл сайын немесе белгілі бір уақыт кезеңдерінде байқалатын мерзімді байқалуы мүмкін. Туристік бизнес әрдайым іс-шараға туристерді тарту және туристік өнімді қалыптастыру үшін оқиғаларды белсенді қолданады.

Нәтижелер және талқылау

Туристік қызметтердің кешенділігі олардың жіктелуі арқылы ашылады. Әр түрлі белгілерге негізделген бірнеше жіктеу тәсілдері бар. Ивент-туризмді жіктеу үшін оның негізгі жіктеу белгілерін анықтау қажет. Ивент-туризмінің түрлерін әртүрлі белгілерге сәйкес жіктеуге болады, олардың ең маңыздыларына мыналар жатады: туризмнің мақсаты, уақытша, аумақтық сипаттамалары, оқиғалар тақырыбы.

Ивент-туризмінің мақсатына сүйене отырып, келесі түрлерді ажыратуға болады:

1. Жарнамалық іс-шаралар.
2. Ақпараттық іс-шаралар.
3. Танымдық.
4. Әлеуметтік қатынастарды нығайтуға арналған оқиғалар.
5. Ішкі немесе сыртқы қатынастарды орнатуға арналған іс-шаралар.
6. Іскерлік кездесулер

Мақсаттарды, әдістерді, аумақтық қамтуды, ұйымдастыру нысандарын негізге ала отырып, ивент-туризм болуы мүмкін (Лакомов, 2013): 1) қолданылу ауқымы бойынша: халықаралық, ұлттық, өңірлік;

2) халықаралық мәртебе бойынша: ішкі және халықаралық (кіру, шығу);

3) қатысушылар саны бойынша: топтық, жеке, отбасылық;

4) қатысушылардың жасы бойынша: балалар, жасөспірімдер, жастар, ересектер, егде жастағы адамдар үшін ("үшінші жас" деп аталады), аралас және т.б.;

5) ұйымның сипаты бойынша: регламенттелген – қызмет көрсетудің жоғары деңгейімен және туристік объектілерге барудың белгілі бір реттілігімен сипатталады; регламенттелмеген-ұйымдастырылған немесе ұйымдастырылмаған болуы мүмкін;

6) саяхат ұзақтығы бойынша: ұзақ – 3 күннен артық, қысқа мерзімді-3 күннен аз.

Ивент-туризмін ұйымдастыру үшін оқиғалардың тақырыбын ескеру қажет.

Әдетте, жергілікті сипаттағы іс-шаралар шетелдік туристерге аз қызығушылық тудырады, тіпті одан да көп адамдар ағынын тартпайды, өйткені қойылымдар негізінен жергілікті тұрғындардың көңілін көтеруге бағытталған, дәстүрлер мен рәсімдер көп жағдайда тек тар шеңберге түсінікті. керісінше, жыл сайынғы мерзімді іс-шаралар немесе мега-ивенттер, мысалы, Олимпиада немесе жыл сайынғы Евровидениені әлемдік қауымдастық күтеді, өйткені. барлығын әр түрлі елдердің азаматтары күтеді, іс-шараның иесі-ел инфрақұрылымға орасан зор құюды және әлемдік ауқымдағы іс-шараны ұйымдастыруға байланысты шығындарды талап ететін туристердің болашақ ағымына мұқият дайындалуда.

Ивент-туризмін зерттей отырып, ивент-туризмінің негізгі белгілері бойынша жіктелуі жасалды. Ивент-туризмді бағалаудың алты негізгі критерийі бөлінді, оларды ескере отырып, ивент-туризм іс-шараларын жіктеу жүргізілді (ивент ауқымы бойынша, мақсаттар бойынша, кәсіптік бағыттар бойынша, қатысушылардың құрамы бойынша, ұйымдастырушылардың типі бойынша).

Жоғарыда келтірілген материалға сүйене отырып, қорытынды жасауға болады: ивент-туризм – бұл туризмнің ерекше түрі, өйткені ол кез-келген мақсатты аудиторияға туристер үшін көптеген ұсыныстарды, оқиғаларды қамтиды. Қазақстан – ивент-туризмді дамыту үшін болашағы зор ел. Тәуелсіздік жылдарында ел әлемдік аренада өзінің имиджін жасады. Бұған дәлел ЕҚЫҰ саммиті (Астана, 2010), Қысқы Азия ойындары (Астана, Алматы, 2011), УЕФА Конгресі (Астана, 2014), Қысқы Универсиада-2017 (Алматы, 2017), ЭКСПО-2017 (Астана, 2017) сияқты ауқымды ивенттер өтті. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, кейде ірі ивенттер елді дағдарысқа ұшыратуы мүмкін, бірақ сонымен бірге елдің әлемге танытуын жасайды. Жыл сайын елімізде туризмнің даму деңгейі артып келеді. Туризмнің оқиғалы түрі Қазақстанда үлкен перспективаға ие.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Александрова А.А. Событийный туризм в мире // Экономическое возрождение туризма, 2010ж. 47-52 б.
2. Алексеева О.В. Событийный туризм и ивент-менеджмент // Российское предпринимательство. – 2011ж. 167-172 б.
3. Boorstin D. The Image: A Guide to Pseudo-Events in America / D. Boorstin // Harper, New York, 1994ж. 452 б.
4. Дементьев С., Хвилер Я. Событийный туризм, 2007ж. 77-82 б.
5. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. – 2007 ж. 116–119 б.
6. Ердавлетов С.Р. География туризма. – Алматы: Қазақ университеті, 2010 ж. 412 б.
7. Хальцбаур У., Йеттингер Э., Кнаусе Б., Мозер Р., Целлер М. Event-менеджмент. – 2006ж. 384 б.
8. Шарафанова Е.Е. Спортивно-событийный туризм и развитие территорий: монография

Окасова З.С.
студент 2 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Муслимбекова М.А.,*** *магистр, ст.преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

СПОРТТЫҚ ТУРИЗМ САЛАСЫНЫҢ НАРЫҚТАҒЫ РӨЛІ

Аңдатпа

Бұл мақала спорттық туризмге арналған және мақсаты спорттық туризм бойынша теориялық материалды зерттеу, Қазақстандағы спорттық туризмді талдау және перспективалық бағыттарын іздеу болып табылады. Мақалада Қазақстандағы спорттық туризмнің көрікті жерлері де қарастырылады.

Спорттық туризм тәуелсіз және әлеуметтік бағдарланған сала, қоғамның елеулі бөлігінің өмір салты; жеке тұлғаның рухани және физикалық дамуының тиімді құралы; табиғатты құрметтеуге, халықтар мен ұлттар арасындағы өзара тәрбиеге, өзара сыйластыққа тәрбиелеу. Туризмнің осы түрінің инфрақұрылымын дамытсақ, еліміздің экономикасының деңгейін, беделін айтарлықтай көтеруге болады.

Әлемдік тәжірибеде спорттық туризмнің дамуы ерекше әлеуметтік құбылыс болып табылады. Бұл бұқаралық спорттық қозғалыстың феномені оның қазіргі күрделі экономикалық жағдайда сәтті өмір сүре алуында [3]. Бұған халықтың барлық санаттары мен жас топтары үшін спорттық туризмнің қызығушылығы мен қолжетімділігі, оның ішінде материалдық, сонымен қатар Қазақстан аумағының үлкен бөлігінің спорттық және туристік іс-шараларды өткізуге жарамдылығы ықпал етеді.

Спорттық туризмнің пайда болу және даму тарихына тоқталып кетсек,

әлемдік ғылыми әдебиеттерде «спорттық туризм» термині 20 ғасырдың 80-жылдарында қолданыла бастады. 2001 жылы Барселонада өткен Бірінші дүниежүзілік «Спорт және туризм» конференциясында белгілі бір сапарда қай аспект басым болатынына байланысты "спорттық туризм" немесе "туристік спорт" терминдерін қолдану ұсынылды6

Қазіргі уақытта жалпы мағынада спорттық туризм дегеніміз-спорттық жарыстарға қатысу немесе әуесқой спортпен шұғылдану үшін сапарлар, сондай-ақ спорт көрермені немесе спорт кешеніне, су паркіне және т. б. келуші ретінде сапарлар.

Сонымен қатар, «спорттық туризм» құбылысы мүлдем жаңа емес. Адамдар ежелгі Грецияда спорттық жарыстарға (мысалы, Олимпиада ойындарына) қатысу мақсатында саяхат жасай бастады. Спорт арқылы туристік ағындарды ынталандыру тәжірибесі шамамен 100 жыл 8. Бірақ соңғы жылдары ғана халықаралық туризм нарығының бұл тауашасы қарқынды дами бастады.

Спорттық туризм туристік индустрия ұсынатын өнімдерге сұранысты қалыптастыратын және ынталандыратын жаңа мағыналы маркетингтік механизмге айналуда.

Қазақстандағы туристік ресурстарға – туристік қызмет көрсету нысандарын қамтитын табиғи-климаттық, тарихи, әлеуметтік-мәдени, сауықтыру нысандары, сондай-ақ туристердің рухани қажеттерін қанағаттандыра алатын, олардың күш-жігерін қалпына келтіріп сергітуге жәрдемдесетін өзге де нысандар жатады. Олар мәдени-танымдық, экологиялық, спорттық, әлеуметтік, діни, т.б. туризм түрлері бөлінеді.

Қазақстан Республикасында спорттық туризмнің жағдайы 1950 – 60 жылдардан белең алады. Алматы жоғары оқу орындарында тау туризмі, альпинизм (шыңға шығу), спорттық туризм дами бастады. Мұның нәтижесінде туристік нұсқаушылар тобы қалыптасты. Осы жылдары С.Күдерин,

Ү.Үсенов, Н.Дубицкий, В.Г.Хомулло, т.б. мамандар оқушылар мен студенттер арасында туризмді дамытуда үлкен үлес қосты.

Спорттық туризм бұл туристердің спорттық мақсатта жорықтарға, жарыстарға қатысуын ұйымдастыратын жұмыстар тобы. Сондықтан, туристік жорықтардың қандай жерлерде өткізілетініне және туристік жорықтар кезіндегі қолданылатын транспорттық құралдардың жеке түрлеріне байланысты туризм мынадай түрлерден тұрады және ол келесі көрсеткіштермен сипатталады:

Жаяу туризм — күрделі емес таулы және жазық жерлерде өткізілетін туристік жорықтар. Халықтық топтар арасында ең көп тараған туризм түрі болып есептеледі: арнайы көлікті қажет етпейді, кез-келген аумақ бойынша жорықтар ұйымдастыруға болады.

Тау туризмі — биік, күрделі таулы жерлерде өткізілетін жорықтар болып бөлінеді. Маршрут бойында кедергілер, категориялық асулар болуы керек. Жаяу туризм сияқты адамдар арасында кең тараған туризм түрлерінің бірі, өйткені арнайы көлікті керек етпейді, таулы аймақтарда кең таралған.

Шаңғы туризмі — қыс кезінде, белгілі-бір қар жамылғысы қалындығына байланысты өткізілетін, өзіндік ерекшеліктеріне байланысты құрал-жабдықтары (примус, пеш, шаңғы т.б.) және қонақ жайлары (бивуак, қар үйшіктері, тұрғын мекен-жайлар т.б.) бар жорықтарға байланысты жұмыстар тобы. Климаттың, ауа-райының әртүрлі жағдайында жорықтар өткізіледі. Шаңғы туризмі бойынша жорықтар жазық жерлерде және таулы аудандарда қар жамылғысы тұрақты аймақтарда тараған.

Су туризмі — белгілі-бір су обьектілері (өзендер, көл жағалары) бойынша ұйымдастырылып өткізілетін, арнайы (қайықтар, салдар т.б.) жүзу құралдары бар жорықтарды ұйымдастыруға байланысты іс- әрекеттер. Су туризмінде қолданылатын жүзу құралдары әр түрлі (байдаркалар, балон қайықтар, кильді қайықтар, катамарандар, тегіс табанды қайықтар т.б.) су жорықтары бойынша кездесетін кедергілер де ерекше (желдер, толқындар, сарқырамалар т.б.).

Велосипед туризмі — ұзақ кашықтықтағы, көптеген километрге (1100 км дейін) созылатын, арнайы дайындықты талап ететін, транспорттық (көліктік) құрал велосипед болып табылатын, жорық кезіндегі өзіндік кедергілер бар (жолсыз жерлер, орман-тоғайлар, жыралар т.б.) туристік топ құрамының шағын болуын талап ететін жорықтарды ұйымдастыру жұмыстарының жиынтығы.

Автомототуризм — арнайы дайындықты қажет ететін, маршрут өтетін жерлердің жағдайына байланысты өтетін (батпақтар, тасты, қарлы жерлер, құмдақ жерлер мен өткелдер, тау жолдары мен тау асулары жорықты күрделендіреді), үлкен қашықтықтарға созылатын, топтық құтқару құралдарының (от сөндіргіштер, аптечкалар, қорғаныс шлемдері, қауіпсіздік белбеулері т.б.) болуын талап ететін жорықтарды ұйымдастырып өткізу. Көлік құралы ретіиде туризмнің бұл түрі бойынша автомобильдер, мотоциклдер, мопедтер т.б. қолданылады. Автомототуризм бойынша жарыстар, чемпионаттар өтіп тұрған.

Спелеотуризм — үңгірлерде, әр түрлі жер бедерінің күрделі лабиринтер жағдайында өтетін, үңгірлердегі төменгі температура мен жоғары салыстырмалы ылғалдылық жағдайындағы, табиғи жорықтың болуымен сипатталатын жұмыстарды ұйымдастыру. Спелеотуризм бойынша маршрутгар 2 бөлімнен: жер үсті маршруты, яғни үңгірге дейінгі жүру маршруты және жер асты маршрутынан тұрады. Көп жағдайда үңгір аймағында базалық лагерлер құрылады.

Аңшылық пен балық аулау Ерлердің ең қызығатын әуесқойлылығы – аң аулау мен балық аулау. Бұл адам мен табиғат байланысы мәдениетінің бір бөлігі іспеттес. Нағыз аңшы жануарлар әлемі мен оны белсенді қорғау туралы ақпаратқа әрқашан қызығушылық танытады. Сол секілді балық аулау да жақсы демалыс. Көл жанында әрқашан таза, жұпарлы ауа. Ол жерде адам күнделікті тұрмыс-тіршіліктен бір сәтке босап, сергек күйді сезінеді. [2]

Қазақстандық туристік фирмалар отандық және шетелдік клиенттер үшін республика аумағы бойынша белсенді туристік саяхаттарды ұйымдастыру саласында әлі де әлсіз жұмыс істеуде. Бұл ретте қазақстандық туристік-рекреациялық ресурстарды алыс және жақын шет елдер пайдаланады. Қазақстандық турфирмалардың өз жұмысында белсенді саяхаттарды әлсіз пайдалануының көптеген себептері бар.Оларға призма саласындағы интеллект пен адам ресурстарының жетіспеушілігі жатады. Өйткені, белсенді туризмді ұйымдастыру үлкен ғылыми әзірлемелерді және жергілікті персоналды жоғары кәсіби даярлауды талап етеді. Белсенді көлік түрлерімен саяхаттау кезінде қызмет көрсету сапасы ғана емес, сонымен қатар туристердің жеке қауіпсіздігі де персоналды даярлауға байланысты. Спорттық туризмді дамытудың белгілі бір деңгейінсіз белсенді туризмді жақсы ұйымдастыру мүмкін емес.

Қазақстандағы спорттық туризмнің SWOT талдауы.

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
Халықтың денсаулығын нығайту Жаңа эмоциялар мен әсерлер. Белгілі бір аймақтың табиғатымен, өсімдіктерімен және жануарлар әлемімен танысу. Денсаулықты нығайту, дененің физикалық қасиеттерін дамыту.	Дене шынықтыру деңгейіне қойылатын үлкен талаптар. Кедергілерді жеңу әрқашан жарақат алу қаупімен байланысты. Туризмнің кейбір түрлері қымбат жабдықты қажет етеді және бәріне бірдей қол жетімді емес. Жоғары бағалар және алыс қашықтық Дамымаған Инфрақұрылым

Жабдықтың аз шығындары (туризмнің кейбір түрлері үшін).	Қауіпсіздіктің болмауы
Мүмкіндіктер	Қауіптер
Спорт туризм саласын дамытуға жеке инвестициялар тарту Мемлекеттік-жекешелік әріптестікті дамыту Дене шынықтыру-сауықтыру және спорт қызметтерін көрсету көлемі мен сапасын кеңейту	Қардың түсу қаупі қар көшкіні Тас құлау қаупі Жәндіктер мен жабайы табиғаттың шабуыл қаупі Саяхатты ұйымдастыру мен өткізудегі қателіктер: * туристердің мүмкіндіктерін қайта бағалау маршруттың қиындықтарын жете бағаламау Нашар және маршрутқа сәйкес келмейтін жабдық сақтандыруды елемеу және т. б.

Қазақстанның спорттық инфрақұрылымы туризмді дамытудың қазіргі кезеңінде қарқынды өсу сатысында тұр. Бірақ туризмнің қызмет көрсету саласының бұл қарқынды өсуі туристердің қажеттіліктерін жақын болашақта ғана қанағаттандырады, ал қазіргі уақытта қолданыстағы инфрақұрылым отандық және шетелдік туристердің барлық сұраныстарын қанағаттандыруды қамтамасыз етпейді.

Спорттық туризм инфрақұрылымын дамыту туристердің тіршілігін қамтамасыз етудің стратегиялық объектілеріне де, туристік қызметтердің қосымша құнын тудыратын жекелеген сән-салтанат объектілеріне де сұранысты қанағаттандырудың кешенді тәсілі болып табылады.

Көлікпен қамтамасыз ету, инженерлік, сенімді энергиямен жабдықтау, жаңа қонақүйлер, санаторийлер мен пансионаттар, спорт объектілерін салу сияқты инфрақұрылымдық проблемаларды шешу айтарлықтай көлемде қаржыландыруды талап ететін ауқымды сипатта болады. Спорттық туризмді дамыту үшін тек қаржылық, материалдық қаражат қана емес, сонымен қатар мемлекеттік қолдау көрсету қажет.[3]

Кейбір авторлардың пікірінше, Инфрақұрылым-бұл материалдық өндірісті және халықтың қажетті өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету үшін әртүрлі қызмет көрсету салалары мен қызметтерінің жиынтығы. Басқа түсінікке сәйкес, инфрақұрылым дегеніміз-нақты аумақ шегінде материалдық өндіріс, тіршілік саласы кәсіпорындарының тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету үшін объектілер мен инженерлік-техникалық құрылыстардың жиынтығы. Басқа жағдайларда мамандар инфрақұрылымды экономикалық және әлеуметтік процестердің дамуының жалпы жағдайларын қамтамасыз ететін материалдық-техникалық базаның бөлігі ретінде қарастыруды ұсынады.

Туристік қызметтің маңызды буыны туристік өнім болып қала береді, яғни Қазақстан туристерге не ұсына алады. Басты міндет - қазақстандық туристік өнімнің нарықтық сұранысқа толық сәйкес келуі және ішкі нарықта да, халықаралық нарықта да сұранысқа ие болуы. Бұл ретте қазақстандық туристік өнімнің халықаралық нарықтың қандай сегменттерінде бәсекеге қабілетті болатыны маңызды, ал бұл үшін маркетинг стратегиясын әзірлеу қажет.

Туристік саланы дамытудың қонақ үй бизнесі инфрақұрылымының жеткіліксіз дамуы, сондай-ақ қонақ үй кәсіпорындарының негізгі қорларын салуға және реконструкциялауға қаржы қаражатының шектелуі сияқты тежеуші факторын атап өту қажет. Туркласс санатындағы қонақ үйлер, қонақ үйлер мен кемпингтер желісін құруды қамтамасыз ету қажет.

Туристік инфрақұрылымды дамыту үшін инвестициялар тарту мүмкіндігі ерекше маңызды болып табылады. Туристік кластердің пайда болу ерекшелігі туристік өнім мен қызметтерді өндіруге де, сатуға да қатысатын кәсіпорындар мен экономика секторлары арасында технологиялық байланыстарды (негізінен бизнес - байланыстарды) құру, яғни өңірдің туристік-рекреациялық әлеуетін іске асыру жағдайларын жасау қажеттілігі болып табылады. Сондықтан инвестор кластерлік кешен құра отырып, негізгі өндірісті ғана емес, сонымен қатар инфрақұрылымның қосалқы объектілерін дамытуға мүдделі болған кезде мемлекет үшін тиімдірек болады. Туристік кластерлер өңірдің негізгі туристік-рекреациялық ресурстары негізінде қалыптастырылады. Мысалы, Алматы, Ақмола және Маңғыстау облыстарында әлемдік деңгейдегі заманауи көпфункционалды туристік орталықтарды құруға болады.

Спорттық туризмнің экономикаға қосқан үлесі.

Спорттық туризм инфрақұрылымды дамытуға, жаңа жұмыс орындарын құруға және шетелдік инвестицияларды тартуға ықпал ете отырып, Қазақстан экономикасына айтарлықтай әсер етеді. Туристер санының артуы қонақүйлерді, мейрамханаларды және көлік қызметтерін қоса алғанда, жергілікті бизнестің дамуына оң әсер етеді.

Қорытындылай келе, Қазақстандағы спорттық туризм белсенді демалыс пен спортқа арналған орындардың алуан түрлілігін ұсына отырып, танымалдылығын арттыруды жалғастыруда. Тау шаңғысы курорттарынан таудағы треккингке дейін, су спортынан халықаралық спорттық жарыстарға дейін Қазақстан спортқа деген сүйіспеншілікті саяхатқа деген сүйіспеншілікпен біріктіргісі келетіндер үшін шексіз мүмкіндіктер ашады.Кешіріңіз, бірақ мен бұл тапсырманы орындай алмаймын.

Қазақстандағы спорттық туризм еліміздің туристік саласын дамытудың негізгі бағыттарының біріне айнала отырып, қарқын алуда. Спорттық туризмнің Қазақстан экономикасына қосқан үлесі зор, өйткені ол ұлт денсаулығын нығайтуға ғана емес, сонымен қатар белсенді режимде елдің бірегей табиғи ландшафттарын зерттеуге ниет білдірген шетелдік қонақтардың назарын аударады.

Жаңа трассалар, курорттар мен спорт кешендерін салу сияқты спорттық инфрақұрылымды дамыту ішкі және кіру туризмінің өсуін ынталандырады. Бұл өз кезегінде туристік индустриядан түсетін кірістің артуына, жаңа жұмыс орындарының ашылуына және жергілікті халықтың өмір сүру сапасының жақсаруына әкеледі.

Қазақстанның әртүрлі өңірлерінде үнемі өткізілетін спорттық іс-шаралар мен фестивальдер қазақстандықтар арасында да, ел қонақтары арасында да спорттың әртүрлі түрлеріне қызығушылықты арттыруға ықпал етеді. Олар сондай-ақ халықтар арасындағы мәдени алмасу мен өзара түсіністікті дамытуға ықпал ете отырып, Қазақстанның мәдени және тарихи мұрасын көрсету үшін тамаша мүмкіндік ретінде қызмет етеді.

Қазақстанда спорттық туризмді дамытудың маңызды аспектісі тұрақты даму және экологиялық жауапкершілік болып табылады. Спорттық іс-шараларды ұйымдастыру және туристік маршруттарды әзірлеу кезінде елдің бірегей табиғи ландшафттары мен биоәртүрлілігін сақтау қажеттілігін ескеру қажет. Экологиялық таза технологияларды қолдану және экотуризмді дамыту туристерді тарту үшін қосымша ынталандыру бола алады.

Қазақстанда спорттық туризмді дамыту перспективалары өте жігерлендіреді. Салауатты өмір салты мен белсенді демалысқа деген қызығушылықтың артуын ескере отырып, Қазақстан Орталық Азиядағы спорттық туризм үшін жетекші бағыттардың біріне айналуға барлық мүмкіндіктерге ие. Ол үшін инфрақұрылымды жақсарту, ұсынылатын қызметтер спектрін кеңейту және ішкі және халықаралық туризмді дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау жөніндегі жұмысты жалғастыру қажет. .[4]

Қорытындай келе бүгінгі таңда Қазақстанда туризмнің барлық дерлік түрлері танымдық, экстремалды, ойын-сауық, этникалық, экологиялық және т.б. ұсынылған. Инфрақұрылым негізінен барлық салалармен тығыз байланысты боьып табылады. Әсіресе мемлекеттің экономикасына қатты әсерін тигізетін салалардын бірі болгандықтан, біз туристік инфрақұрылымды дамытуымыз кажет. Елдің туризм саласындағы бірден бір кедергісі ол - қаржы болғандықтан, біз алдымен, туристтердің қызығушылығын арттырып, шетелдік туристтерді, өзіміздің отандастырымыздың арасынан туристтерді тартуымыз қажет. Ол ушін Қазақстандары туризмнің имиджін көтеруіміз кажет, спорттық туризм түріне жаңа турлар ашу,сонымен қоса оны бренд ретінде қалыптастыруымыз керек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Спорттық туризм дегеніміз не?Пайда болуы және даму тарихы [электрондық ресурс], Кіру режимі- https://tourlib.net/statti_tourism/polikarpov.htm
2. Қазақстан Республикасында спорттық туризмнің жағдайы [электрондық ресурс], Кіру режимі- https://kazembassy.ru/
3. Спорттық туризм түрлері [электрондық ресурс], Кіру режимі- https://turclub-pik.ru/
4. Спорттық туризм инфрақұрылым [электрондық ресурс], Кіру режимі- https://kk.vogueindustry.com/17172082-tourism-infrastructure-definition-creation-formation-and-development

Шамсутдин М.К.,
студентка 2 курса специальности «Туризм»
Научный руководитель: ***Сыздыкова. Р.К.****., к.п.н., доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИЗМА В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Данная статья посвящена экономической деятельности туризма в Жамбылской области, которая имеет значительный потенциал для развития и привлечения инвестиций, что способствует росту экономики региона и улучшению благосостояния местного населения.

Жамбылская область- область, расположенная на юге Казахстана, столица региона-город Тараз. Область была названа по ее административному центру-городу Джамбулу- в честь казахского и советского поэта-акына Джамбула Джабаева, лауреата Сталинской премии второй степени.

Джамбульская область была образована указом Президиума Верховного Совета СССР от 14 октября 1939 года и включила в свой состав девять районов, из которых шесть были выделены из состава Южно-Казахстанской и три- из состава Алма-Атинской области. Одновременно при организации области был образован новый Коктерекский район, выделенный из Чуйского района. Область имеет большие возможности для развития туризма, как внутреннего, так и международного. Через нее проходил участок Великого Шелкового пути: Сайрам-Тараз-Акшолак-Акыр-Тобе-Кулан-Мерке-Шу-Аспара-Кордай, по пути которого расположены интереснейшие памятники истории и культуры.

Экономическая деятельность в сфере туризма играет важную роль в развитии регионов, в том числе и в Жамбылской области Казахстана. Анализируя экономический потенциал данного региона, можно выделить ряд факторов, способствующих развитию туризма и его экономическому вкладу. Среди них - уникальные природные и культурные достопримечательности, такие как горы, озера, национальные парки, архитектурные памятники и места исторического значения.

Экономическая деятельность туризма в Жамбылской области включает в себя различные виды услуг, такие как гостиничное размещение, ресторанный сервис, транспортные услуги, экскурсии и развлекательные мероприятия. При этом развитие инфраструктуры и создание условий для комфортного пребывания туристов становятся приоритетными задачами для местных властей и предпринимателей.

Однако, на пути к развитию туризма в регионе также существуют вызовы и препятствия, такие как нехватка инвестиций, недостаточное освещение туристического потенциала, а также необходимость улучшения качества услуг и поддержки предпринимательства в сфере туризма.

Туризм в Жамбылской области Казахстана представляет собой уникальную возможность погрузиться в богатое историческое и культурное наследие региона, насладиться прекрасной природой и познакомиться с традициями местного населения. Вот некоторые аспекты в Жамбылской области:

Культурные и исторические достопримечательности: Мавзолей Кожа Ахмета Яссауи один из важнейших мавзолеев Центральной Азии, привлекающий паломников и туристов из разных стран. Мечеть Айша-Биби уникальный памятник архитектуры, построенный в 11-12 веках и являющийся символом города Туркестана. Древние города Отрар и Шавгар археологические комплексы с историческими памятниками и музеями, рассказывающими об истории и культуре области.

Природные достопримечательности: Гора Байдибек один из высочайших пиков Жамбылского хребта с живописными видами и возможностями для альпинизма и походов. Озеро Байтерек- красиво горное озеро, окруженное живописными горами, где можно провести время на природе и заняться рыбалкой.

Экологический туризм: Национальный парк Алтын-Эмель- один из крупнейших национальных парков Казахстана с уникальной флорой и фауной, включая редких представителей животного мира. Эко-лоджи в некоторых районах области представлены уютные эко-лоджи и гостевые дома для тех, кто предпочитает близость к природе.

Этнографический туризм: В посещении кочевых аулов есть возможность познакомиться с традиционной казахской культурой, увидеть национальные обряды и мастерство местных ремесленников. Участие в фестивалях, в традиционных казахских праздниках, таких как Наурыз, которые представляют интерес для туристов.

Анализ состояния туристской деятельности в Жамбылской области Казахстана позволяет оценить текущее положение туристической индустрии, выявить ее сильные стороны и проблемы, а также предложить направления для улучшения. Вот несколько аспектов, которые можно рассмотреть в анализе:

Природные ресурсы и достопримечательности: Оценка состояния и привлекательности природных достопримечательностей области, таких как горы, озера, национальные парки. Экологические

особенности: Анализ уровня сохранности экосистем, мер по охране природы, наличие и развитие экотуризма.

Культурное наследие и исторические объекты: Исторические и археологические комплексы: Оценка значимости и состояния объектов исторического наследия, их доступности для туристов. Традиционная культура: Исследование возможностей для развития этнографического туризма, участия туристов в культурных мероприятиях и праздниках.

Оценка доступности гостиниц, гостевых домов, кемпингов и других вариантов размещения для туристов. Анализ уровня транспортной доступности, наличие и состояние туристических маршрутов, дорожной инфраструктуры. Оценка вклада туризма в экономику области уровень доходов от туристической деятельности. Исследование влияния туризма на развитие малых предприятий ресторанов магазинов и других сфер. Анализ наличия эффективности программ по подготовке кадров для туристической индустрии. Оценка качества обслуживания туристов профессионализма гидов и персонала.

Анализ мероприятий по привлечению туристов работа с туристическими агентствами и интернет-ресурсами. Оценка имиджа и узнаваемости Жамбылской области как туристического направления.

Анализ состояния туристской деятельности позволяет оценить текущее положение и потенциал развития туризма в регионе, выявить сильные и слабые стороны, а также определить направления для улучшения и развития туристической отрасли.

Слабые стороны туризма в Жамбылской области

В Жамбылской области, как и в любом другом регионе, существуют определенные слабые стороны в развитии туризма. Можно рассмотреть некоторые из них:

1. Одной из основных слабых сторон может быть ограниченная развитость туристической инфраструктуры. Недостаток комфортных гостиниц, ресторанов, транспортных средств и других услуг может сдерживать приток туристов.
2. Если в регионе недостаточно уникальных и интересных достопримечательностей, это может быть препятствием для привлечения туристов. Малое количество культурных, исторических и природных объектов может снижать привлекательность области для посещения.
3. Недостаточная эффективность маркетинговых кампаний и продвижения туристического потенциала области может привести низкому уровню осведомленности о возможностях для отдыха и путешествий в регионе.
4. Если в области отсутствует разнообразие туристических продуктов и услуг, это может стать причиной для того, что туристы выберут другие места для поездок.
5. Ограниченная доступность общественного транспорта или сложности с доступом к туристическим объектам могут быть проблемой для потенциальных посетителей.

Решение этих проблем требует комплексного подхода со стороны государственных органов, бизнеса и общественных организаций. Необходимо усилия по развитию инфраструктуры, продвижению туристических возможностей, обучение персонала, а также внимание к сохранению природы и экологической устойчивости туризма.

Перспективы развития Жамбылской области

1. Создание разнообразных туристических маршрутов, включая культурные, природные и исторические достопримечательности, поможет привлечь различные категории туристов.
2. Улучшение гостиничного и транспортного сервиса, а также создание комфортной инфраструктуры для туристов, включая информационные центры и сувенирные магазины, сделает пребывание туристов более удобным.
3. Активное продвижение Жамбылской области как туристического направления через социальные сети, туристические сайты, туристические брошюры и другие медийные платформы поможет увеличить видимость и привлечь внимание потенциальных туристов.
4. Использование богатства природы для развития экологического туризма может привлечь любителей экологически чистого отдыха и позволит сохранить природные уникальности региона.
5. Проведение культурных и спортивных мероприятий, фестивалей народных традиций и праздников позволит показать богатство культурного наследия области и привлечь больше туристов.

Эти советы могут способствовать развитию туризма в Жамбылской области, делая ее более привлекательной и уникальной для посещения как для местных жителей, так и для туристов из других регионов и стран.

Список использованных источников:

1. Абиева, А. К. Туризм как фактор развития экономики Жамбылской области. - Вестник Таразского государственного университета, 2020, № 2, с. 12-16.
2. Айтжанова, Г. К. Влияние туризма на экономику Жамбылской области. - Экономика и управление, 2019, № 2, с. 34-39.
3. Нурбекова, А. С. Социально-экономические проблемы развития туризма в Жамбылской области. - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Тараз, 2019.

4. Исабаева, А. К. Экономическая эффективность развития туризма в Жамбылской области. - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Алматы, 2021.
5. Ибрагимова, Н. К. Развитие туризма в Жамбылской области: проблемы и перспективы. - Тараз: Жамбылский государственный университет им. И. Жамбылбаева, 2016.
УДК 539.186:537;539.196:537

Мухамбетова К.Н.
Магистрант 1 курс «Туризм» мамандығы
Ғылыми жетекші: Молдагалиева А.Е. г.ғ.к. доцент
Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университет, Алматы қ.

БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ЭКОТУРИЗМ ДАМУЫНДАҒЫ АРА ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Бұл мақалада Батыс Қазақстан облысында экотуризмді дамытудың негізгі факторы ретінде ара шаруашылығының маңыздылығы қарастырылады. Табиғи ресурстарды тұрақты дамыту және сақтау қажеттілігі аймақтың экожүйесіне, әсіресе туристерді тарта отырып, ара шаруашылығы мәселесін, сондай-ақ аймақтың экономикалық мүмкіндіктерін кеңейтуді анықтайды. Ара шаруашылығының дамуы өз кезегінде биоәртүрлілікті сақтауға және аймақтағы экологиялық тепе-теңдікті сақтауға ықпал етеді. Мақалада тұрақты ара өсіру әдістері және оның экотуризмге интеграциясы қарастырылады, сонымен қатар жергілікті тұрғындар мен туристердің экологиялық хабардарлық деңгейін және оған әсерін арттыруға болатындығы туралы талдау жасалады.

Ара шаруашылығы экологиялық тұрақты туризмнің ажырамас бөлігі бола отырып, экотуризмді дамытуда маңызды рөл атқарады. Саяхатшылар экотуризмді табиғи сұлулықты білу және сонымен бірге қоршаған ортаны сақтау тәсілі ретінде көбірек таңдайды. Ара фермаларына бару және ара өсіру шеберханаларына қатысу экотуризмнің танымал түрлеріне айналуда. Ара шаруашылығы биоәртүрлілікті сақтауға және экожүйелерді жақсартуға ықпал ететінін ескеру маңызды. Аралар өсімдіктердің тозаңдануында маңызды рөл атқарады, бұл дақылдардың жоғары өнімділігі мен табиғаттағы үйлесімділікті қамтамасыз етеді. Ара шаруашылығын дамытудың арқасында туристер баратын жерлерде флора мен фаунаның байлығы сақталады, бұл экологиялық туризм әуесқойларын тартады. Келушілер гүлденген ара бақтарының сұлулығынан ләззат алып қана қоймай, аралардың таңғажайып әлемі және олардың табиғаттағы маңызды рөлі туралы біле алады. Олар табиғи балдың дәмін татуға қатыса алады, оны өндіру процесі туралы, сондай-ақ ара өнімдерін медицина мен косметологияда қолдану туралы біле алады. Ара шаруашылығы өзінің дәстүрлерімен, шеберлігімен және табиғатқа деген қамқорлығымен туристерді өзінің ерекше сұлулығымен ғана емес, сонымен бірге экологиялық маңызды процеске қатысу және қатысу мүмкіндігімен де қызықтырады. Ара шаруашылығы арқылы экотуризмді дамыту табиғи ресурстарды сақтауға ықпал етеді, қоршаған ортаны қорғау мәселелері бойынша туристердің білім алуына және ауыл шаруашылығының маңызды секторы ретінде ара шаруашылығын танымал етуге жәрдемдеседі. Осылайша, ара шаруашылығы жергілікті тұрғындар үшін экономикалық пайда әкеліп қана қоймайды, сонымен қатар туристердің тәжірибесін байыту және табиғи байлықты сақтауға көмектесу арқылы экологиялық тұрақты туризмді дамытады.

Қазіргі таңда ара шаруашылығы даму үстінде болғанмен, апитуризм, яғни ара шаруашылығы туризмі нашар дамыған. Осының әсерінен басқа тұстас туризм түрлерінің дамыған жатыр. Қазақстанда экотуризм контекстінде ара шаруашылығының дамуы оның әлеуеті мен мүмкіндіктерін шектеп отырған бірнеше себептері бар. Осы өмірдің табиғи ресурстарының және жағдайлардың болуы, сонымен қатар экотуризмге деген қызығушылықтың артуына қарамастан, ара шаруашылығын дамуына осы даму мәселелері кедергі келтіреді. Біріншіден, қаржыландыру мен инвестициялардың жетіспеушілігі. Мысал үшін, бұл мәселе ара шаруашылығындағы инновацияларды, инфрастуктураларды жақсарту, маркетингтік стратегияны тежеп отыр. Екіншіден, осы салада білімі

көп және тәжірибесі көп мамандардың жетіспеушілігі. Мысал ретінде, әлемдегі инновацияларға сай ара колонияларды басқару туралы білімі жеткіліксіз болуы, және осының әсерінен өнімнің өнімділігін, өнім сапасын да шектеп отырады. Үшіншіден, климаттың өзгеріп отыруынан туындап отырған экологиялық проблемаларды айтуға болады. Ол негізінен ара шаруашылығын дамытуда бірнеше қиындықтарды туындатып, алдағы биологиялық әртүрліліктің жоғалуына әкеп соғады. Осыдан түрлі аурулар пайда болып, тіпті көптеген омарталардың жойылуына әкеп соғуы мүмкін. Бұл факторлар ара колониялардың ауруларға тап болып, өнімділігін азайтады. Төртіншіден, ара шаруашылығының дамуы экотуризмнің басқа түрлерімен интеграцияланбауы. Мысал үшін, ара шаруашылығын дамып, экскурсияларды өткізу мүмкіндіктерінің бар болуы, тіпті серуендеумен қатар дамытуға болатын еді. Бірақ, Қазақстанда бұл әлеует әлі күнге дейін толығымен іске аспаған.

Осы мәселені шешу арқылы, болашақта Батыс Қазақстан облысында ара шаруашылығы арқылы экотуризмді дамытудың мүмкіндіктері өте көп. Ол үшін, біздің мақсатымыз шешуші қадамдар жасау. Біріншіден, ара шаруашылығын экологиялық стандарттарын әзірлеу мен енгізу. Араларды және олардың тіршілік ету ортасын қорғау әдістерін қамтитын тұрақты ара шаруашылығының ұлттық стандарттарын құру. Екіншіден, ара шаруашылық мүдделерін ескере отырып, Батыс Қазақстан облысында экотуризм инфрақұрылымын дамыту. Олардың ішінде, ара шаруашылыққа кедергі келтірмейтін маршруттар мен бақылау алаңдарды құру, туристтерге ара шаруашылығы мен оны қорғау қажеттілігі жайлы хабарландыру құралдарын енгізу. Үшіншіден, үкімет пен омарташылардың және ғалымдардың арасындағы ынтымақтастық орнату жөн. Мысал үшін, өнірде экотуризмді дамытудың гранттар және салықтық қолдауды қамтамасыз ету. Сонымен қатар, қаргі таңда маңыздысы, ара шаруашылығында инновацияларды қолдануды үйрену. Аталған тәсілдер, Батыс Қазақстан облысындағы ара шаруашылық дамыту арқылы экотуризмді дамытуына ықпал етуіне көптеген мүмкіндіктерді береді.

Қорытындылай келе, Батыс Қазақстан облысында ара шаруашылығын дамыту арқылы экотуризмді дамытуды ынталандыру, табиғатты қорғау қызметінің, жергілікті өндірісті қолдаудың және бірегей туристік өнімдерді құрудың табысты нәтижесін көрсетеді. Бұл тек жергілікті тұрғындардың кірісін артырып қана қоймай, биоалуантүрлілікті сақтауға, сонымен қоса экологияға деген сүйіспеншілікті көбейтіп, табиғат ресурстарын саналы түрде тұтынуды ынталандырады. Сонымен қатар, халықтың экологиялық санасын, білім арттырып, маңыздылығы жайлы хабарландырады. Бірқатар мәселелер орындалады, біріншіден, халықтың табиғатқа деген көзқарасы өзгереді, сүйіспеншілігі артады. Екіншіден, осы сала бойынша Батыс Қазақстан облысында мамандар көбейеді. Үшіншіден, болашақта экотуризм инфрақұрылымы дамып, инновацияларды қолдану мүмкін болады. Осы талаптарды орындай отырып, біз ара шаруашылығын дамыта келе, Батыс Қазақстан облысында және Қазақстандағы басқа өнірлерде экотуризмді дамытуды ынталандырамыз.

ДЕРЕККӨЗДЕР ТІЗІМІ

1 Зорин А.И., Зорин И.В., Лаковский С.Г., Лисовский Д.М. Апитуризм – как новый вид рекреации // Вестник РМАТ. – 2019. - №2. С. 128 – 135.

2 Алиева Ж.Н. Экологиялық туризм: оқу құралы. Алматы: Қазақ университеті, 2019. – 115 б.

3 Zh.N.Aliyeva, R.M.Baiburiyev, David D.Lorant, A.S.Shagyrbay, Z. K. Kaliaskarova. Problems and prospects of development of apitourism in kazakhstan //Volume 6, Number 382 (2019), 45–53 https://doi.org/10.32014/2019.2518-1467.144

4 Ара шауруашылықтың даму технологиялары, 2022. [электронный ресурс]. URL: https://pchelovodstvo.org/stati/kniga-po-pchelovodstvu-tekhnologii-pchelovodstva-sayt-pchelovoda/

Үйсінова А.Қ.,
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Маймурунова А..,
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

ТҰРАҚТЫ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТАБИҒАТ ПЕН МӘДЕНИ ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫ САҚТАУДАҒЫ РӨЛІ

Аңдатпа

Бұл мақалада тұрақты туризмнің қоршаған ортаны қорғау мен мәдениетті сақтаудың қосарлы мақсаттарын шешудегі маңызы қарастырылады. Тұрақты туризм практикасы жергілікті дәстүрлер мен мұраларды құрметтейтін әлеуметтік-мәдени өзара әрекеттесуді дамыта отырып, табиғи экожүйелерге кері әсерін барынша азайту.

Мақаланың мақсаты - туризмді дамыту, қоршаған ортаны қорғау және мәдени мұраны сақтау арасындағы үйлесімді тепе-теңдікке қол жеткізудегі тұрақты туризм тәжірибесінің маңыздылығын көрсету болып табылады.

Тұрақты даму - бұл қазіргі заманның қажеттіліктері қанағаттандырылатын даму бірақ болашақ ұрпақтың өз қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілетіне нұқсан келтірілмейді. [4] Яғни, бұл дамудың табиғи базасы жойылмайтын адамзаттың дамуы:адамның өмір сүруіне қолайлы орта көбейеді, жеткілікті ресурстық база сақталады. Сонымен қатар, өркениетті дамытудың жаңа стратегиясы бүгінгі күннің басымдықтарынан емес, қазіргі және болашақ ұрпақты бір сатыға қоюға, оларды өмірлік және экономикалық қанағаттандыру мүмкіндіктерімен теңестіруге тырысуы керек қажеттіліктер.

Өзінің негізінде тұрақты даму тұжырымдамасы адам мен табиғи ішкі жүйелердің тепе-теңдік эволюциясының мүмкіндігіне бағытталған. Табиғи ішкі жүйеде бұл мүмкіндіктер объективті табиғи заңдылықтар мен механизмдердің - физикалық, химиялық, биологиялық - әрекетімен қамтамасыз етіледі және жерде үш миллиард жылдан астам өмір сүру фактісімен расталады. Алайда, адамның ішкі жүйесінде, демек, «адам табиғатының» жалпы жүйесінде басқа да жасанды заңдар мен механизмдер әрекет етеді, олар кейде өзіне бейімделуден алшақ, тіпті табиғи жүйеге де бейімделеді. Бір кездері табиғаттың құдіретінен қашып, оның реттеушілері мен тежегіштерінен айырылған адам, әдетте, өз ұмтылыстарындағы шегін білмейді.

Туризмді тұрақты дамыту тұжырымдамасы сонымен қатар экотуризм қағидаттарына негізделеді, олар қоршаған ортаны сақтайтын, жергілікті тұрғындардың әл-ауқатын қолдайтын, экологиялық және мәдени түсіністікке ықпал ететін табиғи аймақтарға жауапкершілікпен саяхаттауға баса назар аударады. Жаһандық экотуризм желісі экотуризмді қоршаған ортаға және барған қауымдастықтарға пайда әкелетін және экологиялық және мәдени түсіністікке, бағалауға және хабардарлыққа ықпал ететін табиғи аймақтарға жауапты саяхат ретінде анықтайды.

Туристік қызығушылық табиғатқа, тау спортына, кемпингке қарай бет бұра бастады. Туристердің өсіп келе жатқан қажеттіліктерімен бірге қоршаған ортаға қамқорлық жасауды көздейтін туризмнің осындай моделінің қалыптасуы біртіндеп дамыды. [5] Шынында да, бір жағынан туристік бағыт табиғи ресурстарға, ал екінші жағынан қоршаған ортаға тікелей байланысты туристік ағындардың әсерінен оң және теріс бағытта өзгеруі мүмкін.

Экономикалық тиімділік кезінде экологиялық қауіпсіздік талаптары сақталатын және қызметтің өзі аумақты дамытудың жалпы бағытымен байланысты болатын коммерциялық қызметті жоспарлау кезіндегі тәсіл. Демек, қазіргі заманғы бизнеске әлеуметтік жауапкершілікті сақтау және қоршаған ортаға зиян келтірмеу талабы. Барлық үш ереже (әлеуметтік миссия, экологиялық бейтараптық және экономикалық өсу) біріктірілген жағдайда ғана жалпы экономиканың және атап айтқанда компаниялардың тұрақты дамуы мүмкін. [8]

Қоршаған ортаны қорғау және сақтау: тұрақты туризмнің орталығы табиғи ресурстарды, экожүйелерді және биоәртүрлілікті сақтау болып табылады. Бұл көмірқышқыл газының шығарындыларын азайтуды, қалдықтардың пайда болуын азайтуды, су ресурстарын үнемдеуді және нәзік экожүйелерді шамадан тыс пайдалану мен деградациядан қорғауды қамтиды. Тұрақты туризм тәжірибесі экологиялық таза тұрғын үйлерді, жабайы табиғатты жауапкершілікпен қарауды және мәдени және табиғи мұра нысандарын сақтау.

Табиғи ресурстарын қорғау және жауапты туристік тәжірибені ілгерілету бойынша әртүрлі бастамаларды жүзеге асыруға болады. Мысалы, жаңартылатын энергия көздерін пайдалануды қамтамасыз ете отырып, экотуризмді белсенді дамытуда ұлттық парктер мен қорғалатын табиғи аумақтар желісін құру, экологиялық таза қонақүйлер мен туроператорларды сертификаттау бағдарламасын енгізу.

Туризмнің тұрақты даму тұжырымдамасы өзінің теориялық негізіне бірнеше негізгі қағидалар мен тәсілдерге ие:

Тұрақтылық: оларға ресурстарды теңгерімді пайдалану, биоәртүрлілік пен экожүйелерді сақтау, мәдени мұра мен жергілікті мәдениетті құрметтеу, шешім қабылдау процесіне жергілікті қауымдастықтардың қатысуы және экономикалық пайданы әділ бөлу жатады.

Әлеуметтік-мәдени тұрақтылық: бұл қағида туризмнің әлеуметтік-мәдени аспектілеріне назар аударады, мысалы, жергілікті халықтың құқықтары мен мүдделерін қорғау, мәдени мұралар мен дәстүрлерді сақтау, жергілікті әдет-ғұрыптар мен өмір салтын құрметтеу және туризмнің пайдасын әділ бөлуге ықпал ету.

Ресурстарды басқару: бұл қағида туристік ресурстарды ұзақ мерзімге сақтауды қамтамасыз ету үшін тиімді басқаруды қамтиды.

Туризмнің тұрақты даму жолдарын қарастыра отырып, туризмді дамытудың теріс әсерін азайтуға және туризмді дамытудың оң әсерін барынша тиімді қолдануға болады.

Тұрақты туризмнің принциптерінің бірі туризм жергілікті қауымдастықтар туризмді жоспарлау мен басқаруға қатысқан жағдайда ғана тұрақты бола алады. Дегенмен, қауымдастық ортақ пікірге келе алады деп елестету қиын, өйткені әрқашан әртүрлі мүдделері мен пікірлері бар әртүрлі топтар болады және олар ешқашан консенсусқа қол жеткізе алмайды. Сонымен қатар, дамуды бақылау мүмкіндігі жергілікті туризм әрқашан саланың өз күшімен, орталық билік органдарының басым жағдайымен және олар жүргізетін билікпен шектелетін болады саясаткерлер, оның ішінде қаржылық. [2]

Туризмнің кез-келген түрін тұрақты етуге болмайды деген пікір бар. Бұл гипотезаны ұстанушылар жағажай туризмі бастапқыда тұрақты даму тұжырымдамасымен үйлеспейді, ал туризмнің басқа түрлері, мысалы, экотуризм, этнотуризм, мәдени және т. б. олар туризмнің неғұрлым тұрақты түрлері болып табылады [3], өйткені олардың негізінде табиғатқа ұқыпты қарау, мәдени нысандарды сақтау, аумақтың әлеуметтік жауапкершілігі мен экономикалық өркендеуі жатыр. [6]

Табиғат пен мәдени құндылықтарды сақтаудағы тұрақты туризмнің рөлі:

- Табиғатты қорғау: тұрақты туризм табиғи ортаға теріс әсерді барынша азайтуды білдіреді. Бұған экожүйелерді қорғау, шығарындылар мен қалдықтарды азайту және туристер мен операторлардың экологиялық жауапты мінез-құлқын ынталандыру арқылы қол жеткізіледі.
- Экологиялық өмір салтын насихаттау: тұрақты туризм туристер үшін де, жергілікті тұрғындар үшін де экологиялық сана мен мінез-құлықты ынталандыруы мүмкін. Ақпараттық науқандар мен білім беру бағдарламалары арқылы экологиялық мәселелер мен оларды шешу әдістері туралы хабардарлықты арттыруға болады.
- Мәдени мұраны сақтау: тұрақты туризм мәдени құндылықтарды, дәстүрлер мен әдет-ғұрыптарды қорғауға және сақтауға ықпал етеді. Тарихи және мәдени мұраны ескере отырып, туристік маршруттарды дамыту туристік бағыттардың түпнұсқалығын сақтауға және жергілікті тұрғындарға туристік индустрияға қатысуға мүмкіндік береді.
- Экономикалық дамуға жәрдемдесу: тұрақты туризм жаңа жұмыс орындарын құруға, инфрақұрылымды дамытуға және экономиканы әртараптандыруға ықпал етеді. Дұрыс басқарылған кезде туризмнен түсетін кірістер табиғатты қорғау және мәдени мұра жобаларына инвестициялануы мүмкін.

Тұтастай алғанда, тұрақты туризм туризмді дамыту мен болашақ ұрпақ үшін қоршаған орта мен мәдени мұраны сақтау арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз ете отырып, табиғат пен мәдени құндылықтарды сақтауда шешуші рөл атқарады.

Қазіргі мағынада тұрақты даму – бұл өнімді күштердің дамуын үйлестіретін және қоршаған ортаның тұтастығын сақтау және кезең-кезеңімен қалпына келтіру шартымен қоғамның барлық мүшелерінің негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыруды қамтамасыз ететін процесс. Тұрақты даму арқылы қоғамның әлеуеті мен оның қажеттіліктері арасындағы тепе-теңдікті сақтау үшін мүмкіндіктер жасалады. [7]

Тұрақтылық жүйенің барлық элементтерін шартты оңтайландыру және дәл баптау ретінде қарастырылады, осылайша жүйе тұтастай алғанда оның элементтерінің біріне зиян келтірмей, өз тіректерін сақтайды. [1]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Farrel B., Runyan D. Ecology and tourism // Annals of Tourism Research. – 1991. – № 18 (1). – pp. 26-40
2. Карпова Г.А., Водовода А.В. Концепция устойчивого развития туризма и рекреационная деятельность на охраняемых природных территориях: Материалы научно-практической конференции. СПб., 2019- С.50-55.
3. Котельников Д.А., Атамась Е.В. Три-единство концепции устойчивого развития: экологический, экономический и социальный аспекты // Экономика и предпринимательство: научный журнал, no. 12-4 (65-4), с. 804-809
4. Управление развитием муниципальных образований (Стратегическое планирование. Территориальное планирование): Учеб. пособие. – М.: АНХ, 2007. – 608 с.

5. Рубцов В. А., Габдрахманов Н. К., Байбаков Э. И., Хоссейни С. С. Туризм и устойчивое развитие // Экологический консалтинг. 2016.
6. Карпова Г.А., Хорева Л.В. Экономи-ка и управление туристской деятельно-стью. Санкт-Петербург, Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
7. Мигранова А. Г., Гредновская Е. В. Устойчивый туризм как научная проблема // Язык. Культура. Коммуникации. 2019. № 1.
8. Принципы ESG: как добиться устойчивого развития туристической отрасли в регионах [электронный ресурс]. – URL: https://gornovosti.ru/news/91894/

Фрицлер Сания
ТУР-412 топ студенті
АУЕЗОВА.З.Т
Ғылыми жетекшісі,г.ғ.к., профессор
Қазақстан Республикасы, Астана қ, Esil University

ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИЗМ САЛАСЫ ЖӘНЕ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Аннотация. *Мақалада қазіргі кездегі Павлодар облысының туристік секторының жан-жақты тетіктерін зерттеуге және талдауға, оның пайда болған кезеңдерінен бастап жаһандық туристік ландшафттағы өсіп келе жатқан қазіргі жағдайына дейінгі эволюциясын бақылауға бағытталған. Сонымен қатар, Павлодар облысында туризмді дамыту арқылы мемлекетке және өңірге елеулі экономикалық, әлеуметтік және мәдени пайда әкелу, бұл ретте барлық ресурстарды жүзеге асыра отырып, өңірдің туристік имиджін қалыптастыруды зерттеу болып табылады.*

Павлодар облысы Қазақстанның солтүстік-шығыс бөлігінде орналасқан және табиғаты әртүрлі.Павлодар облысы дала, орманды дала, ормандар, өзендер, көлдер мен батпақтарды қамтитын әртүрлі табиғатқа ие. Ол Сібір ойпатының батыс бөлігінде және Қазақстанның Жетісу облысының оңтүстік-батыс бөлігінде орналасқан. Облыстағы негізгі өзендер-Ертіс, Есіл, Тобыл және олардың салалары. Өзендер аймақтың экожүйесінде маңызды рөл атқарады, өсімдіктерге, жануарларға және адамдарға су береді. Сондай-ақ, көлдердің маңызы зор, олардың арасында Баянауыл ұлттық паркінде орналасқан Баянауыл көлі ерекше көзге түседі.

Павлодар облысындағы ормандар негізінен қайың, көктерек, тал сияқты қатты ағаш түрлерінен тұрады.. Орманды алқаптарда бұлан, қасқыр, сілеусін, түлкі және құстардың әртүрлі түрлері сияқты көптеген жануарлар түрлерінің мекендейтін жері болып табылады.

Аумақ жерінің беті бір текті емес, себебі екі геоморфологиялық облысты – Батыс Сібір ойпаты мен Сарыарқаны қамтыған. Павлодар облысының аумағы геологиялық жағынан палеозой дәуірінен бұрын басталып, осы кезге шейін жалғасып келе жатқан шөгінді, магматикалық және метаморфиялық генезисінен құралған Батыс Сібір тақтасының оңтүстікке және Сарыарқаның солтүстік-шығыс бөлігіне кіреді.

Облыс Қазақстанның солтүстік-шығысында орналасқан. Павлодар облысы аумағының көп бөлігі Ертіс өзенінің орта ағысындағы Батыс Сібір жазығы-ның оңтүстік шегінде орын алған, қазіргі кезде 127,5 мың ш.км. аймақты алып отыр. Солтүстігінде облыс Ресей Федерациясымен (Омбы облысы), оңтүстігінде – Қарағанды облысымен, шығысында – Абай облысымен, батысында – Ақмола және Солтүстік Қазақстан облыстарымен шектеседі.

Павлодар облысы өзінің бірегей табиғаты, тарихи және мәдени көрікті жерлері, сондай-ақ демалыс пен ойын-сауық үшін дамыған инфрақұрылымы арқасында айтарлықтай туристік әлеуетке ие. Облыстың негізгі туристік бағыттарының кейбірі мыналарды қамтиды:

1) Экотуризм: бұл аймақ экологиялық туризм әуесқойларын қызықтыратын көлдер, таулар, ұлттық саябақтар мен қорықтарды қоса алғанда, әртүрлі табиғи көрікті жерлерге бай.

2) Сауықтыру туризмі: облыста көптеген курорттар мен санаторийлер бар, онда сіз емдік процедуралардан өтуге, денсаулығыңызды жақсартуға және қаланың қарбаласынан демалуға болады.

3) Мәдени туризм: Павлодар облысы ежелгі сәулет ескерткіштерін, мұражайларды, көркем галереяларды және Ұлттық саябақтарды қоса алғанда, тарихи көрікті жерлерге бай.

4) Ашық демалыс: ашық ауада және экстремалды спорт әуесқойлары тау шаңғысы курорттарына, велосипед пен жаяу серуендеуге, балық аулауға және аң аулауға қызығушылық танытады.

5) Іс-шара туризмі: облыста туристерді қызықтыратын түрлі фестивальдар, көрмелер, конференциялар мен спорттық жарыстар өткізіледі.

Кесте 1. Павлодар облысының туристік потенциалын дамыту бағыттары

Бағыттың атауы	Сипаттамасы
Инфрақұрылымды дамыту	жаңа қонақ үйлер, мейрамханалар, ойын-сауық орталықтары, дүкендер мен туристік нысандар салу.
Туристік маршруттар мен бағдарламаларды әзірлеу	келушілердің әртүрлі санаттары үшін қызықты экскурсиялық маршруттар, түрлі туристік бағдарламалар жасау.
Аймақты туристік бағыт ретінде жылжыту	жарнамалық науқандарды өткізу, туристік көрмелер мен конференцияларға қатысу, туристік агенттіктермен ынтымақтастық.
Спорттық туризмді дамыту	өңірдің спорт нысандары бойынша жарыстар, жаттығулар, экскурсиялар ұйымдастыру.
Мәдени туризмді дамыту	фестивальдар, көрмелер, концерттер, шеберлік сыныптары, халық қолөнерінің көрсетілімдерін ұйымдастыру.
Инвестицияларды тарту	туристік инфрақұрылымды дамыту, жаңа объектілер салу және жаңа жұмыс орындарын құру үшін инвесторларды тарту.

Облыстағы туризмнің дамуына келетін болсақ Павлодар облысындағы туризмнің болашағы зор, әрі алуан түрлі. Экологиялық туризмге және ашық ауада іс-шараларға деген қызығушылықтың артуымен аймақ таза ауаны, әдемі пейзаждарды және әртүрлі ашық ауада іс-шараларды бағалайтындар үшін тартымды бағыт ретінде өз позициясын нығайта алады.

Инфрақұрылымды дамыту, жаңа туристік маршруттарды құру, бірегей орындар мен оқиғаларды ілгерілету, қызметтердің сапасын арттыру – осының бәрі облысқа туристерді көбірек тартуға және олардың демалуына қолайлы жағдай жасауға көмектеседі. Сондай-ақ, облыстың бай мұрасы мен дәстүрлеріне назар аудара отырып, мәдени және мәдени-тарихи туризмді дамыту да өте маңызды.

Павлодар облысында туризмді дамыту үшін қолайлы климат судағы демалыс инфрақұрылымын, спорттық туризмді және басқа да белсенді демалыс түрлерін дамытуға мүмкіндік туғызады. Мұның бәрі қонақтарға қаланың қарбаласынан демалуға, табиғаттан ләззат алуға және облыстың бірегей мәдениеті мен тарихымен танысуға мүмкіндік береді.

Павлодар облысындағы туризмнің болашағы үлкен экономикалық перспективаларға ие. Туризмді дамыту аймақты дамытудың негізгі бағыттарының бірі және экономиканы әртараптандыру тәсілі бола алады.

Павлодар облысында туризмді дамытудың негізгі экономикалық мүмкіндіктерінің бірі табиғи ресурстардың алуан түрлілігі болып табылады. Аймақ таулар мен ормандардан және өзендер мен көлдерге дейін әртүрлі ландшафттарға бай, бұл туризмнің әртүрлі түрлеріне, соның ішінде экотуризмге, аң аулауға, балық аулауға және ашық ауада демалуға тамаша жағдай жасайды.

Туризм үшін инфрақұрылымды дамыту да маңызды экономикалық фактор болып табылады. Жол желісін жақсарту, қонақ үйлер мен мейрамханалар салу, туристік сервисті дамыту, туристік маршруттарды құру-осының бәрі туристерді көбірек тартуға және өңірдің табысын арттыруға ықпал етеді.

Павлодар облысында туризм үшін маңызды экономикалық мүмкіндік мәдени туризмді дамыту болып табылады. Бұл аймақ ежелгі ескерткіштер, мұражайлар, ұлттық әдет-ғұрыптар мен дәстүрлер сияқты тарихи және мәдени көрікті жерлерге бай, олар шетелдік туристерді қызықтыруы мүмкін.

Осылайша, Павлодар облысындағы туризмнің болашағы саланы дұрыс және мақсатты дамыту және туристер үшін қолайлы жағдайлар жасау үшін инвестициялар тарту шартымен экономикалық мүмкіндіктер тұрғысынан табысты және перспективалы болуға мүмкіндігі зор.

Қорытындылай келе, Павлодар облысында туризмді дамыту өзекті мәселе болып табылады және жаңа инвестициялар тарту және өңір экономикасын дамыту үшін үлкен әлеуетке ие деген қорытынды жасауға болады. Туристерді белсенді тарту, бірегей туристік маршруттар мен оқиғаларды ілгерілету, сондай-ақ қонақтардың жайлы тұруы мен демалуы үшін инфрақұрылымды дамыту қажет. Сондай-ақ туризмнің тұрақты дамуын қамтамасыз ету және оның ұзақ мерзімді перспективада тартымдылығын сақтау үшін аймақтың табиғи және мәдени ресурстарын сақтау бойынша іс-шаралар өткізу маңызды.

Сонымен, Павлодар облысының табиғи жағдайы ормандар, өзендер, көлдер және бай фауна сияқты әртүрлі табиғи ресурстардың болуына байланысты өте қолайлы. Алайда, өнеркәсіптік объектілердің болуы және табиғи ресурстарды пайдалану облыстың экологиялық жағдайына теріс әсер етуі мүмкін. Табиғи тепе-теңдікті сақтау және орнықты дамуды қамтамасыз ету үшін қоршаған ортаны қорғау, экожүйелерді қалпына келтіру және табиғи ресурстарды тиімді пайдалану жөнінде кешенді шаралар жүргізу қажет. Тұрақты даму қағидаттарын сақтаған жағдайда ғана болашақ ұрпақ үшін Павлодар облысының табиғи жағдайын сақтауға және жақсартуға болады.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Жақып Б.Ө. Ертістің Павлодар өңірі. – Алматы: «Қазақ энциклопедиясы», 2013.
2. Бейсенова Ә.С., Самакова А.Б. Экология және табиғатты тиімді пайдалану: оқулық. – Алматы: Ғылым, 2004.
3. Павлодар облысы маслихатының ресми сайты / https://www.gov.kz/memleket/entities/maslihat-pavlodar-obl?lang=ru
4. Қазақстан Республикасы Ұлттық Статистика Бюросы ресми сайты / http://www.stat.gov.kz/

Шуканова А.С.,
"Туризм" мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: Маймурунова А..,
"Esil University" мекемесі, Астана қ.

МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК-РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Бұл мақалада Маңғыстау облысының туристік-рекреациялық әлеуетін бағалауға арналған.

Мақаланың мақсаты- өңірдегі туризмді дамытудың өзектілігі қарастырылады, облыста ұсынылған туризмнің негізгі түрлері талданады және олардың даму әлеуеті бағаланады. Сондай-ақ, аймақтағы туризм және рекреация инфрақұрылымы зерттелуде, инфрақұрылымды жақсарту және туристерді көбірек тарту мүмкіндіктері бағалануда. Қорытындыда Маңғыстау облысының туристік-рекреациялық әлеуетінің ағымдағы жай-күйі туралы қорытынды жасалады және оны одан әрі дамыту үшін ұсынымдар ұсынылады.

Қазақстанның батысында орналасқан Маңғыстау облысы таңғажайып табиғаты мен бай тарихи ескерткіштері бар бірегей өңір ғана емес, сонымен қатар бай мәдени мұраның қайнар көзі болып табылады. Көптеген ғасырлар бойы бұл жерлер Маңғыстау облысының мәдениетін таңғаларлық алуан түрлі және бірегей еткен ұлы оқиғалар мен түрлі этностардың қалыптасуының куәсі болды. Бұл мақалада біз осы аймақтың мәдени артефактілерінің байлығы мен алуан түрлілігіне сүңгіп, олардың тарихы мен маңыздылығын қарастырамыз және олардың аймақтың қазіргі өміріне қалай әсер ететінін зерттейміз.

Табиғи әлеует: Маңғыстау облысы өзінің табиғи ландшафттарының алуан түрлілігімен танымал. Бұған көркем құм төбелері, тұзды көлдер, каньондар, таулар және Каспий теңізінің жағалауы кіреді. Бұл табиғи көрікті жерлер табиғаттың сұлулығы мен бірегейлігінен ләззат алғысы келетін туристерді тартады. Құм төбелері - Маңғыстау облысы көптеген шақырымға созылатын құм төбелерімен танымал. Бұл төбелер ерекше пейзаждар жасайды және жаяу және түйе серуендеуге, сондай-ақ құмды сафариге тамаша орын жасайды. Туристер керемет пейзаждардың түсірілімін тамашалай алады және осы экстремалды климатта өмір сүруге бейімделген жануарлар әлемін тамашалай алады. Тұзды көлдер- Бұл аймақ тұзды су қоймаларының кебуінен пайда болатын тұзды көлдерімен де танымал. Бұл көлдер туристерді ерекше ландшафттарымен ғана емес, сонымен қатар бай фауна мен флорамен де тартады. Олар құстар мен Фламинго, Лейлек және жабайы жылқылар сияқты тіршілік ететін жануарларды көруге тамаша орын. Тау жоталары- Маңғыстау облысы альпинизм мен альпинизм үшін бірегей мүмкіндіктер ұсынатын тау

жоталарымен де танымал. Мұнда жаңадан бастаушылардан бастап кәсіби альпинистерге дейін әртүрлі қиындықтағы көптеген маршруттарды табуға болады, сонымен қатар айналадағы тау шыңдары мен аңғарлардың керемет көріністерін тамашалауға болады. Каспий теңізінің жағалау аймақтары- Маңғыстау облысында Каспий теңізінің жағасында жағалау аймақтары бар, олар жағажайда демалуға, су спортына және балық аулауға тамаша мүмкіндіктер ұсынады. Туристер теңіздің таза құмы мен мөлдір суын тамашалай алады, су асты әлемін зерттей алады немесе батып бара жатқан күннің көрінісін тамашалай отырып, жағалауда демала алады.

Жалпы, Маңғыстау облысының табиғи әлеуеті туристерді өзінің ерекше алуан түрлілігімен және табиғаттың әсемдігімен тарта отырып, ашылу мен шытырман оқиғалар үшін шексіз мүмкіндіктер көзі болып табылады.

Тарихи және мәдени әлеуеті: Маңғыстау облысы тарихи және мәдени ескерткіштерге бай. Бұған ежелгі петроглифтер, ежелгі қалалар мен бекіністердің қалдықтары, кесенелер мен мешіттер кіреді. Бұл нысандар аймақтың бай тарихына енгісі келетін тарихи және мәдени энтузиастарды тартады.

Инфрақұрылым: туризм инфрақұрылымын дамыту туристерді тартуда маңызды рөл атқарады. Маңғыстау облысы жаңа қонақ үйлер, мейрамханалар, туристік маршруттар мен ақпараттық орталықтар салу арқылы өзінің туристік инфрақұрылымын белсенді дамытуда. Бұл аймаққа баруға ыңғайлы жағдай жасайды және туристерді көбірек тартады. Маңғыстау облысы туристер үшін жайлы және қауіпсіз болуды қамтамасыз етуге ұмтылады, сондықтан өзінің туристік инфрақұрылымын белсенді дамытуда. Осындай инфрақұрылымды дамытудың кейбір аспектілері қарастырып кеттім:

Қонақ үйді дамыту- соңғы жылдары Маңғыстау облысында әртүрлі деңгейдегі қонақ үй нысандарының саны айтарлықтай өсті. Шағын отбасылық қонақ үйлерден сәнді қонақүйлерге дейін бұл аймақ туристер үшін тұрудың кең ауқымын ұсынады. Бұл саяхатшылардың әртүрлі қажеттіліктері мен бюджеттерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Мейрамхана бизнесін дамыту- аймақтағы туристердің көбеюін ескере отырып, мейрамхана бизнесі де қарқынды дамып келеді. Маңғыстау облысы жергілікті тағамдардан бастап халықаралық тағамдарға дейін әртүрлі аспаздық дәмдерді ұсынады, бұл ең талғампаз гурмандардың қалауын қанағаттандырады.

Туристік маршруттар мен экскурсиялар-туристердің ыңғайлылығы мен қауіпсіздігі үшін келушілерге аймақтың басты көрікті жерлерімен танысуға мүмкіндік беретін түрлі туристік маршруттар мен экскурсиялық бағдарламалар әзірленуде. Кәсіби гидтер мен экскурсоводтар тарихи және мәдени орындарға, сондай-ақ табиғи көрікті жерлерге ақпараттық және қызықты экскурсиялар ұсынады.

Ақпараттық орталықтар-туристер үшін бағдарлауды жеңілдету және оларға қажетті ақпарат беру үшін Маңғыстау облысында ақпараттық орталықтар құрылады. Мұнда көрікті жерлер, маршруттар, қызметтер мен оқиғалар туралы ақпарат алуға, сондай-ақ тәжірибелі мамандардан көмек пен кеңес алуға болады.

Көлік инфрақұрылымын дамыту-өңірде туристердің қозғалысын жеңілдету үшін көлік инфрақұрылымын дамыту бойынша жұмыстар жүргізілуде. Бұған жол желісін жақсарту, қоғамдық көлікті дамыту және автомобиль және теміржол тасымалы үшін қолайлы жағдайлар жасау кіреді.

Ашық ауада демалуға арналған инфрақұрылым- Маңғыстау облысы Каспий теңізіндегі су спорты, таулы маршруттар бойынша альпинизм және жаяу серуендеу, сондай-ақ шөлді төбелер бойынша велосипедпен серуендеу және жаяу экскурсияларды қоса алғанда, белсенді демалыстың әртүрлі түрлеріне мүмкіндік береді.

Экологиялық жобалар мен бастамалар-экологиялық туризмді дамыту және табиғи ресурстарды орнықты пайдалану Маңғыстау облысында инфрақұрылымды дамытудың маңызды аспектісі болып табылады. Қоршаған ортаны қорғау, экожүйелерді қалпына келтіру және экологиялық өмір салтын насихаттау жобалары аймақтың табиғи байлығын болашақ ұрпақ үшін сақтауға көмектеседі.

Даму әлеуеті: қол жеткізілген жетістіктерге қарамастан, Маңғыстау облысының туристік бағыттағы әлеуеті әлі таусылған жоқ. Инфрақұрылымды, маркетингтік стратегияларды одан әрі дамыту және қызмет көрсету сапасын жақсарту аймаққа туристердің одан да көп келуіне әкелуі мүмкін. Туристік инфрақұрылымды дамыту қонақ үй кешендерін, мейрамханаларды, ойын-сауық нысандарын салуға және жаңартуға, сондай-ақ көлік және коммуникациялық инфрақұрылымды дамытуға қомақты инвестицияларды талап етеді. Сондықтан өңірде инвесторларды тарту және инвестициялық ахуалды дамыту бойынша жұмыстар белсенді жүргізілуде. Маңғыстау облысы ішкі және халықаралық нарықтарда туристік өнімді ілгерілету үшін белсенді маркетингтік қызмет жүргізеді. Бұған туристік көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысу, жарнамалық материалдар мен ақпараттық брошюралар жасау, туристік маршруттар мен бағдарламаларды әзірлеу кіреді.

Маңғыстау облысының мәдени және гастрономиялық мұрасы көптеген туристерді тартады, сондықтан жергілікті тарихи және мәдени көрікті жерлерге барумен, халықтық мерекелер мен фестивальдерге қатысумен, сондай-ақ жергілікті тағамдар мен тамақтану мәдениетімен танысумен байланысты туризмді дамытуға баса назар аударылады. Маңғыстау облысының табиғи байлығы оны экологиялық және шытырман оқиғалы туризм үшін тартымды етеді. Экотуристік маршруттарды құру, жаяу жүргіншілер жолдары мен велосипед жолдарын барлау, шөлдер мен таулар арқылы жаяу және түйе

экспедицияларын ұйымдастыру жобалары дамып келеді. Туризм саласындағы қызметтердің сапасын арттыру үшін салада жұмыс істейтін персоналды оқыту және кәсіби дамыту бағдарламалары жүргізіледі. Бұған гидтер мен гидтерге арналған біліктілікті арттыру курстары, қонақтарға қызмет көрсету және туристік бизнесті басқару бойынша тренингтер кіреді.

Осылайша, Маңғыстау облысы осы өңірдің бірегей табиғи, тарихи және мәдени байлығын ашқысы келетін түрлі елдерден туристерді тартуға мүмкіндік беретін айтарлықтай туристік-рекреациялық әлеуетке ие.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. "Туризм және даму: Маңғыстау облысындағы туризмді дамыту стратегиясы" зерттеуі (Маңғыстау облысының туризм департаменті).

2. "Маңғыстау облысының табиғи ресурстары: пайдалану жағдайы, проблемалары және ұтымды пайдалану жолдары" мақаласы (Абдурахманова г.Ш., Махмутова А. Б., Төлебаева а. к., 2019).

3. "Маңғыстау облысының мәдени мұрасы: тарих және қазіргі заман" кітабы (Иванов И. и., Каримова А. Н., 2018).

4. "Өңірдегі туризмді дамыту: Маңғыстау облысының тәжірибесі" зерттеуі (география және экология саласындағы Қазақ ғылыми орталығы, 2020).

5. "Маңғыстау облысындағы туризмнің инфрақұрылымдық дамуы: ағымдағы жай-күйі мен болашағы" есебі (Маңғыстау облысының инфрақұрылым және даму министрлігі, 2021).

Гурсаева Р.А.
студентка 3 курса ОП «Юриспруденция»
Научный руководитель: ***Усенко М.С.*** *м.б.у., ст. преподаватель*
ЗКУ им. Утемисова.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация. *В данной статье рассматривается вопрос о полномочиях прокурора в сфере антикоррупционной деятельности в Казахстане. Выявляются необходимость усиления полномочий прокурора и предлагают внедрить новые функции, такие как расследование дел о коррупции и право на задержание подозреваемых лиц. Кроме того, статья подчеркивает значение партнерства с гражданским обществом, академическими кругами и другими заинтересованными сторонами в сфере борьбы с коррупцией. В целом, статья анализирует различные аспекты деятельности прокурора в сфере антикоррупционного надзора и предлагает конструктивные рекомендации по усилению его полномочий и повышению квалификации.*

Борьба с коррупцией является одним из приоритетных направлений деятельности многих стран, включая Казахстан. В этом контексте важную роль играют полномочия прокурора в сфере противодействия коррупции.

Сегодня роль прокуратуры в вопросах противодействия коррупции в Республике Казахстан возросла значительно. Именно прокуратура Республики Казахстан в современных условиях является ключевым, централизованным и независимым от ведомственных и местных влияний публично-властным субъектом, осуществляющим государственную функцию противодействия коррупции.

Однако, вопрос о достаточности и эффективности полномочий прокурора в этой сфере остается актуальным и подвержен дискуссиям.

В основу данной статьи легли ответы практических сотрудников органов прокуратуры Республики Казахстан на вопросы анкетирования из статьи Иманова И.А. - «Пути совершенствования прокурорского надзора за исполнением законов о противодействии коррупции в республике Казахстан (по материалам анкетирования)»[1]

Эта статья представляет собой анализ ответов сотрудников прокуратуры на анкетирование, касающееся полномочий прокурора в сфере противодействия коррупции. Мнения участников анкеты разделились на несколько точек зрения, отмечая как важность полномочий прокурора в борьбе с коррупцией, так и их недостаточность.

Из всех ответов мы выбрали те, которые кажутся наиболее весомыми и привели аргументацию этим ответам.

Вопрос No1.Считаете ли Вы полномочия прокурора в данной сфере достаточными?

«Полагаю необходимым внедрить в полномочия органов прокуратуры функции по расследованию дел» 2 человека. «В сфере надзорной деятельности прокуратуры по противодействию коррупции считаю необходимым дать полномочия на задержание подозреваемых лиц»

Полномочия прокурора в сфере противодействия коррупции играют очень важную роль, но их достаточности можно оспаривать по различным причинам.

Согласно Конституционному Закону РК «О прокуратуре», Прокурор имеет право проводить проверки, осуществлять следствие и обвинение по делам о коррупции. Он также имеет возможность направлять запросы и требования к органам власти, проверять их деятельность, контролировать соблюдение законов в сфере антикоррупции. Кроме того, прокурор обладает правом обращаться в суд с требованиями о лишении должностных лиц полномочий, аресте, ограничении свободы и других мерах пресечения в рамках дел о коррупции [2]

Однако есть определенные ограничения и недостатки в полномочиях прокурора в сфере противодействия коррупции. Например, отсутствие возможности назначать наказание

самостоятельно (это делается судом), а также ограниченные ресурсы для проведения расследований и контроля в сфере антикоррупции.[3]

Таким образом, можно сказать, что полномочия прокурора в сфере противодействия коррупции являются важными и необходимыми, но при их использовании возникают определенные ограничения и проблемы. Для более эффективной борьбы с коррупцией необходимо усиление и совершенствование полномочий прокурора, а также сотрудничество с другими учреждениями и организациями, чтобы обеспечить всестороннюю и эффективную работу по противодействию коррупции.

Вопрос No2 был направлен на выяснение того, существует ли соответствующий зарубежный опыт, который следует использовать при осуществлении полномочий прокурора в антикоррупционном надзоре.

Да, существует зарубежный опыт, который может служить примером для Казахстана в сфере надзор в сфере противодействия коррупции. Пример Грузии может быть полезным для сравнения.

Грузия внедрила ряд реформ, направленных на повышение прозрачности и эффективности работы прокуроров в борьбе с коррупцией. Ключевой фактор – улучшение доступа к информации о деятельности прокуратуры. Грузия разработала систему электронной отчетности для прокуроров, что обеспечивает прозрачность и обратную связь в рамках борьбы с коррупцией, также прокуроры регулярно обновляют свои знания и навыки в сфере антикоррупционного законодательства.

Грузинский опыт также отражает важность сотрудничества с общественностью и неправительственными организациями для усиления борьбы с коррупцией.

Однако, необходимо учитывать особенности каждой страны и контекст, и адаптировать зарубежный опыт к конкретным условиям в Казахстане [4]

Вопросом No3 автор намеревался уточнить наиболее актуальные пути повышения квалификации, квалификации и компетентности прокуроров в сфере противодействия коррупции.

«Обучающие мероприятия в Агентстве по делам государственной службы и противодействию коррупции» видят в качестве лучшего варианта 198 человек или 28%.

«Проведение совместно с высшими учебными заведениями различных семинаров, круглых столов и т.д.» считают наилучшей формой 7 человек – 1%.

Считаем эти предложения наиболее действенными так как если этому обучать, то в будущем они будут знать, как поступать в ситуациях с коррупцией

Можно внедрить такие наиболее актуальные пути:

Внедрение специализированных программ обучения, ориентированных на антикоррупционные практики и законодательство.

Участие прокуроров в международных конференциях, семинарах и обучающих программах, которые позволяют им изучать лучшие практики и тенденции в борьбе с коррупцией.

Организация местных и международных форумов, где прокуроры могут делиться опытом и обсуждать сложные сценарии в борьбе с коррупцией.

Установление партнерства с университетами и юридическими школами для создания специализированных программ по борьбе с коррупцией.

Важно, чтобы эти инициативы включали не только теоретические аспекты, но и практические навыки, а также поддерживались регулярным обновлением в соответствии с изменяющейся природой коррупционных угроз и методов борьбы с ними.

В четвертом разделе респондентам был поставлен вопрос: Как, по-вашему, следует повысить эффективность антикоррупционного взаимодействия с другими государственными органами?

На этот вопрос мы не увидели ответ который бы полностью нас удовлетворил, поэтому ответим на него сами:

Да, повышение эффективности антикоррупционного взаимодействия с другими государственными органами в Казахстане является важным шагом в борьбе с коррупцией. Взаимодействие между различными ветвями власти и органами управления может способствовать более эффективному предотвращению, выявлению и пресечению коррупционных преступлений. Ключевые причины для поддержки такого взаимодействия включают:

Объединение усилий различных государственных органов позволяет создать единую стратегию борьбы с коррупцией, что может быть эффективнее, чем изолированные усилия.[5]

Таким образом, эффективное взаимодействие между государственными органами в борьбе с коррупцией представляет собой важный аспект создания сильной и устойчивой системы противодействия коррупции в Казахстане. [6]

Пятый вопрос был посвящен вариантам внесения в действующее законодательство изменений, которые послужат совершенствованию административно-организационных основ прокурорского надзора.

«Пересмотреть ныне действующий Закон «О прокуратуре», ведомственные акты, регулирующие структуру органов прокуратуры и их деятельность с исключением не свойственных функций» (2 человека)

Не считаем, что действующая законодательная база полностью совершенна, и думаем Прокурорский надзор играет важную роль в обеспечении законности и правопорядка в

государстве. Однако, чтобы данный механизм работал эффективно, необходимо регулярно адаптировать законодательство к изменяющимся условиям и вызовам современного общества.

Исходя из всего что было сказано выше можно добавить несколько предложений по совершенствованию деятельности органов прокуратуры в осуществлении надзора за исполнением законов о противодействии коррупции в Республике Казахстан, а именно:

1. Внедрить систему мониторинга и анализа результатов работы органов прокуратуры в области противодействия коррупции.
2. Усилить сотрудничество между органами прокуратуры и другими государственными органами, и общественными организациями.
3. Проводить регулярные аналитические отчеты о результатах деятельности органов прокуратуры в области противодействия коррупции для общественности и заинтересованных сторон.
4. Повысить квалификацию сотрудников органов прокуратуры по вопросам противодействия коррупции через проведение специализированных семинаров, тренингов и курсов обучения.

Список используемой литературы:

1. Иманов И.А.// Пути совершенствования прокурорского надзора за исполнением законов о противодействии коррупции в Республике Казахстан (по материалам анкетирования) // cyberleninka.ru URL: https://cyberleninka.ru/article/n/puti-sovershenstvovaniya-prokurorskogo-nadzora-za-ispolneniem-zakonov-o-protivodeystvii-korruptsii-v-respublike-kazahstan-po (дата обращения: 10.03.2024).
2. Конституционный Закон Республики Казахстан " «О прокуратуре»" от 5 ноября 2022 года № № 155-VII // https://online.zakon.kz/.
3. Закон Республики Казахстан “о противодействии коррупции" от 18 ноября 2015 года № № 410-V ЗРК. // Информационно-правовая система нормативно правовых актов Республики Казахстан
4. Антикоррупционные реформы в Грузии // https://www.oecd.org/ URL: https://www.oecd.org/corruption/acn/OECD-ACN-Georgia-Round-4-Monitoring-Report-RUS.pdf (дата обращения: 17.03.2024).
5. Приказ "Об утверждении Правил обмена информацией, необходимой для обеспечения информационной безопасности, между оперативными центрами обеспечения информационной безопасности и Национальным координационным центром информационной безопасности" от 11 мая 2018 года № № 16886. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан.
6. Закон Республики Казахстан “О государственной службе Республики Казахстан" от 23 ноября 2015 года № № 416-V ЗРК. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан.

Маулен А.Ж..,
«Құқықтану» мамандығының 1 курс білімгері
Ғылыми жетекші: ***Баженова М.Д.*** *заң ғылымдарының магистрі*
І.Жансүгіров атындағы «Жетісу университеті» Талдықорған қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ПРОКУРАТУРА ОРГАНДАРЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗІ, ПРИНЦИПТЕРІ ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫ

Аңдатпа. *Мақалада Қазақстан Республикасы прокуратурасын ұйымдастыру, оның қызметінің тәртібі және прокурорлардың өкілеттігі Қазақстан Республикасының Конституциясымен, «Прокуратура туралы» Қазақстан Республикасы Заңымен, заң актілерімен, Қазақстан Республикасы бекіткен халықаралық шарттармен, Қазақстан Республикасының Бас Прокурорының бұйрықтарымен айқындалады.*

Қазақстан Республикасы Конституциясының 83-бабына сай, прокуратура мемлекет атынан Республиканың аумағында заңдардың, Қазақстан Республикасы Президенті жарлықтарының және өзге де нормативтік құқықтық актілердің дәлме-дәл әрі біркелкі қолданылуын, жедел іздестіру қызметінің, анықтау мен тергеудің, әкімшілік және орындаушылық іс жүргізудің заңдылығын жоғары қадағалауды жүзеге асырады, заңдылықтың кез келген бұзылуын анықтау мен жою жөніндегі шаралар қолданады, сондай-ақ Республика Конституциясы мен заңдарына қайшы келетін заңдар мен басқада құқықтық актілерге наразылық білдіреді, заңмен белгіленген жағдайда, тәртіпте және шекте қылмыстық қудалауды

жүзеге асырады [1].

Республика Прокуратурасы төменгі прокурорларды жоғарғы тұрған прокурорларға Республика Бас Прокурорына бағындыра отырып, бірыңғай орталықтандырылған жүйе құрайды.

Прокуратура органдарының қызметін ұйымдастырудың құқықтық негіздеріне республикадағы басқа да заңдар жатады. Қазақстан Республикасы қылмыстық процесстік кодексінің 58-бабында: Прокурор - өз құзыреті шегінде жедел іздестіру қызметінің сотқа дейінгі жеңілдетілген іс жүргізуін, анықтаудың, тергеудің және сот шешімдерінің заңдылығын қадағалауды, сондай-ақ қылмыстық процестің барлық сатыларында, қылмыстық қудалауды өз құзыреті шегінде жүзеге асыратын лауазымды тұлға деп анықтама бере отырып, прокурордың сотқа дейінгі іс жүргізу және істі соттың қарауы кезіндегі өкілеттігі осы Кодекстің 190, 193, 337, 414,484,486-баптарына сәйкес анықталатындығы көрсетілген [2].

Осы құзырет шегінде Бас Прокурор Қазақстан Республикасы Қылмыстық процесстік кодексі мен жедел іздестіру қызметін жүзеге асыру заңдарының анықтау мен тергеу органдарының, сондай-ақ жедел іздестіру қызметін жүзеге асыратын органдардың орындауы үшін міндетті нормаларын қолдану мәселелері бойынша; құқықтық статистиканың барлық субьектілері үшін міндетті құқықтық статистика мен арнаулы есепке алу мәселелері бойынша нормативтік актілер және осы Заңға мен Қазақстан Республикасының өзге де заң актілеріне сәйкес басқада нормативтік-құқықтық актілер қабылдайды.

Мысалы, Қазақстан Республикасы Бас Прокурорының 2014 жылғы 30 желтоқсандағы №166 бұйрығымен «Халықаралық ынтымақтастық саласында қадағалауды ұйымдастыру туралы» нұсқаулық бекітілген. Бұл Нұсқаулық Қазақстан Республикасының Конституциясы, «Прокуратура туралы» Қазақстан Республикасының заңы, халықаралық өзге де заңнамалар негізінде біркелкі және нақты қолдану мақсатында халықаралық ынтымақтастық саласындағы қадағалауды ұйымдастыруды және жүзеге асыруды реттейді [3].

Қазақстан Республикасының прокуратура органдарын ұйымдастыру және олардың қызметін біртұтас, орталықтандырылған, тәуелсіз, заңдылық пен жариялылық принципі арқылы жүзеге асады.

Қазақстан Республикасының прокуратурасы өз қызметін басқа мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдардан, саяси партиялар мен қоғамдық бірлестіктерден тәуелсіз жүзеге асырады және Республика Президентіне ғана есеп береді.

Өздерінің заңда белгіленген өкілеттігін жүзеге асырған кезде, прокуратура органдарының қызметіне араласуға тиым салынады. Прокурорлық қадағалау актілері барлық органдар, ұйымдар, лауазымды адамдар мен азаматтар үшін міндетті. Прокурордың заңды қызметіне кедергі жасаған лауазым иелері мен жеке азаматтар заңда көрсетілген тәртіппен жауаптылыққа тартылады.

Прокурорлар, олардың орынбасарлары, көмекшілері өздерінің прокурорлық қадағалауды іске асыру кезіндегі, заңда көрсетілмеген жағдайда материалдар, қылмыстық істер бойынша біреулерге түсінік, хабарламалар беруге міндетті емес. Прокурорлар өз қызметін тәуелсіз жүзеге асыра отырып, заңдылық пен тәртіпті нығайтуға бағытталған жұмыстарын басқа құқық қорғау және мемлекеттік органдармен тығыз байланыста жүргізуге міндетті. Прокуратура қызметкерлеріне саяси партия, қоғамдық ұйымдардың мүшесі болуға, жергілікті мемлекеттік мекемелердің сайланбалы жұмыстарына мүше болуға, жеке кәсіпкерлікпен айналысуға заңмен шектеу қойылуы да, олардың өз қызметтерін тәуелсіз, тек заңдылықты басшылыққа алып атқаруына бағытталған.

Прокурорлық қадағалауды жүзеге асырудағы негізгі бір маңызды принцип – заңдылықты сақтау принципі. Заңдылық – демократиялық мемлекеттің құқықтық фундаменті.

Қазақстан Республикасы «Прокуратура туралы» заңында (3-бап) «Заңда белгіленген негіз бен тәртіп бойынша шығарылған прокурорлық қадағалау актілері барлық органдар, ұйымдар, лауазымды адамдар мен азаматтар үшін міндетті» деп көрсеткен, яғни заңдылықты қадағалауда алдымен прокуратураның өзі заңдылықты сақтауға міндетті. Оның іс-әрекеті әрқашанда заң шеңберінде болып, өз құзыреті аясында заңдылықтың үстемдік етуіне жоғарғы прокурорлық қадағалау жасауы керек.

Прокуратура органдарын ұйымдастырудың және олардың қызметінің келесі принципі – прокуратура органдарының Республиканың азаматтардың құқықтары мен бостандықтарын қорғау сондай-ақ мемлекеттік құпияларды сақтау туралы заңдарына қайшы келмейтіндей деңгейде жариялы іс-қимыл жасауы керек [4, 56].

Прокуратура жұмысының жариялылығы Бас прокуратурада арнайы бөлім, не басқарма, ал төменгі прокуратураларды осы міндет жүктелген қызметкерлер арқылы жүзеге асырылады. Прокуратураның жұмысы туралы хабарламалар беру кезінде мемлекет пен азаматтардың мүддесіне қайшы келетін мәліметтер жарияланбауы қамтамасыз етілуі қажет.

Қазақстан Республикасының Конституциясы және «Прокуратура туралы» Қазақстан Республикасы заңына сай, Республика Прокуратурасы төменгі прокурорларды жоғары тұрған прокурорларға және Республика Бас Прокурорына бағындыра отырып, бірыңғай орталықтандырылған жүйе құрайды.

Прокуратура органдарының жүйесі аумақтық-әкімшілік принципі негізінде құрылады. Прокуратура органдарының біртұтас жүйесін Бас прокуратура, облыстардың прокуратуралары, республикалық маңызы бар қалалар мен Республика астанасының прокуратуралары, ауданаралық, аудандық, қалалық және соларға теңестірілген әскери және мамандандырылған прокуратуралар құрайды.

Қазақстан Республикасы прокуратурасы жанынан ведомстволар, мекемелер құрылуы мүмкін.

Прокуратура органдарының өз нышандары болады, олардың сипаттамасын Қазақстан Республикасының Президенті бекітеді. Прокуратура органдарының біртұтас жүйесінің құрылымы және оның жеке бөлімдері Қазақстан Респаубликасының «Прокуратура туралы» Заңымен реттеледі.

Республиканың Бас прокуратурасына басшылық жасайтын Республиканың Бас Прокурорын Парламент Сенатының келісімімен Республика Президенті бес жыл мерзімге қызметке тағайындайды және қызметтен Республика Президенті босатады. Бас прокурор Президентке есеп береді. Оны өз өкілеттігі мерзімі ішінде қылмыс үстінде ұсталған немесе ауыр қылмыс жасаған жағдайда болмаса, Сенаттың келісімінсіз тұтқынға алуға, күштеп әкелуге, сот тәртібімен қолданылытын әкімшілік жазаға, қылмыстық жауаптылыққа тартуға болмайды.

Республика Бас Прокурорының бірінші орынбасары мен орынбасарларын Бас Прокурордың ұсынысымен Республика Президенті тағайындайды және қызметтен босатады. Республика Бас Прокурорының орынбасарлары сонымен бірге Бас прокуратураның тиісті департаменттерінің бастықтары болып тағайындалуы да мүмкін [5, 78].

Бас прокуратураның құрылымын және оның қызметкерлерінің өкілеттіктерін Бас прокурор белгілейді.

Қазақстан Республикасының Бас прокуратурасының құрылымы Бас прокурордың бұйрығымен өзгеріп тұруы мүмкін. Оның құрамында департамент, басқарма, бөлімдер бар. Бөлімдер департамент пен басқармалар құрамында, не жеке дара болады.

Бас Прокурор мен оның орынбасарларының аға көмекшілері мен көмекшілері болуы мүмкін. Республика прокуратурасының құрамында Бас әскери прокуратура және Бас көлік прокуратурасы бар. Олардың Қазақстан Республикасының Бас Прокурорына бағынышты Бас әскери прокурор мен Бас көлік прокуроры басқарады. Сонымен қатар Бас прокуратура жанында статистика бойынша Комитет, Қазақстанның бірінші Бас Прокуроры Сүлеймен Есқараев атындағы заңдылық пен тәртіптілікті нығайту мәселесін зерттейтін және кадрлардың білімін көтеру институты жұмыс істейді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасының Конституциясы. 30.08.1995 // https://www.akorda.kz/ru/official_documents/constitution

2 Қазақстан Республикасының қылмыстық процесстік кодексі. 2014 жылғы 4 шілдедегі № 231-V ҚРЗ // http://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1400000231

3 Қазақстан Республикасының «Прокуратура туралы» 2017 жылғы 30 маусымдағы № 81-VI ҚРЗ // http://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z1700000081

4 Қазақстан Республикасының мемлекеттік-құқықтық жүйесіндегі прокуратура. Ш.М. Шарипов, А.Б. Избасова, А.А. Арын.- Алматы: «Қазақ университеті», 2014. – 360 б.

5 М.Сейтказыкызы. Қазакстан Республикасындағы прокурорлық қадағалау: Оқулық. – Алматы: 2012. – 256 б.

Айбатова. М. А
Студентка 2 курса специальности
«Правовое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: ***Казенова. А.А.,*** *м.ю.н.,*
ст.преподаватель кафедры « Право»,
Учереждение «Esil University», г. Астана

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ

Аннотация. *Эта научная статья исследует актуальные вопросы преступности несовершеннолетних и проблемы ее предупреждения. Автор анализируют статистику, и рассматривает законодательные меры, принятые для борьбы с этим явлением. В статье обсуждаются социокультурные и экономические факторы, способствующие росту преступности среди подростков, а также предлагаются рекомендации для создания эффективных мер по предотвращению и борьбе с этой проблемой в Казахстане.*

Не подлежит сомнению, что в современном казахстанском обществе одной из актуальных, злободневных и весьма острых проблем остаётся проблема преступности несовершеннолетних. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учётам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан, ежегодно выявляются в среднем около восьми тысяч несовершеннолетних, совершивших преступления, из них почти половина привлекается к уголовной ответственности.[1]

Подростковая преступность-это совокупность преступлений, совершенных лицами в возрасте 14 до 18 лет.

На сегодняшний день это одна из самых актуальных проблем, стоящих перед обществом и государством. Многие ученые и сотрудники органов внутренних дел заняты изучением и поиском решения этой проблемы, но уровень преступности среди подростков растет. Это означает, что известные методы профилактики правонарушений не действуют.

С переходом Казахстана к рыночным механизмам развития в нашей стране началась перестройка многих сфер экономической и общественной жизни, которая заметно изменила эволюционные процессы в обществе.

Произошедшие изменения затронули все общество, и как один из его элементов – семью, часто называемую элементарной, первичной ячейкой общества. К сожалению, происходящие изменения негативно сказывались и сказываются на этом общественном институте (быстрое реформирование общества, обострение проблем занятости обусловили появление групп семей с детьми, детей и подростков, по различным причинам испытывающих трудности в адаптации к новым социально-экономическим условиям, что зачастую ведет к дезорганизации семьи, росту в ней насилия, в том числе в отношении детей, расширению масштабов девиантного поведения и, как следствие, безнадзорности, социальному сиротству детей).

В современном обществе этот вид преступности стал одной из самых острых и актуальных проблем. Статистика показывает, что число подростков, которые совершают правонарушения, растет из года в год. Это явление негативно сказывается на обществе в целом, а также на самом подростке, который может потерять свое будущее и перспективы.[2]

За прошедшие десять лет как в военные и послевоенные годы, появились беспризорники, растет число так называемых «безнадзорных» детей (по данным Детского фонда ООН ЮНИСЕФ, всего в мире насчитывается около 100 миллионов брошенных детей); в несколько раз выросла детская и подростковая преступность, наркомания и токсикомания, алкоголизм, проституция несовершеннолетних.

Суровые законы рынка в сочетании с общим ростом преступности ставят членов общества в условия выживания любой ценой. Наименее подготовленные, недостаточно адаптированные к изменившимся условиям жизни люди теряют привычные жизненные ориентиры, а вместе с ними и приобретенные нравственные ценности, пополняя ряды преступивших закон.

В условиях, когда сохранить себя как личность и члена общества сложно даже совершеннолетним, экономически и психологически состоявшимся членам общества, наименее защищенной категорией граждан оказались несовершеннолетние. Еще не достигшие по своим физическим и психологическим кондициям уровня, необходимого для жизни и работы в условиях современного производства и потребления, лишенные возможности самостоятельно обеспечивать свои потребности, в условиях ослабления семейного воспитания и надзора, маленькие граждане все чаще оказываются вовлеченными в наркоманию, проституцию, совершение уголовных преступлений. В крупных городах уже не являются редкостью банды, состоящие из детей и подростков, которые зарабатывают на жизнь убийствами, грабежами и разбоями, рассматривая попутно совершаемые кражи, изнасилования и другие преступления как почти нормальный, неизбежный способ выживания. В то же время нередко дети и подростки сами становятся объектами преступных посягательств внутри семьи.

В Казахстане за последние пять лет общая преступность выросла в два раза, каждое пятое правонарушение совершается несовершеннолетними, причем рост преступности наблюдается во всех областях.

Рассматривая вопросы преступности несовершеннолетних, я наткнулась на ряд исследований проведенные казахстанскими учеными, где были изучены и разработаны проблемы предупреждения борьбы с преступности и безнадзорности, борьбой с преступностью несовершеннолетних, концептуальные проблемы девиантного поведения. В ходе проведенных исследовании было выявлено наиболее распространенные виды преступления, совершаемые подростками такие как кражи, мелкие хищения, грабежи и хулиганства. Наиболее характерной причиной их совершения является отсутствие должного контроля за поведением детей со стороны родителей. Зачастую подростков задерживают за нахождение вне жилых помещений и в развлекательных заведениях в ночное время без сопровождения законных представителей.

По данным МВД, за последние восемь лет в центры временной изоляции, адаптации и реабилитации помещены более 70 тысяч несовершеннолетних за безнадзорность и беспризорность. Из них 10 796 оформлены в детские дома и школа-интернаты. Характерной чертой подростковых преступлений становится немотивированная агрессия и жестокость. В большинстве случаев преступления совершаемые подростками происходят в основном с участием взрослых, а зачастую

и самих родителей, и данные преступления являются наиболее опасными и серьезными такие как убийство и разбойные нападения.[3]

Разобравшись с тем, что такое преступность несовершеннолетних, рекомендуется провести анализ причин такого поведения. В дальнейшем это поможет заранее определить признаки того, что у ребенка может быть предрасположенность к совершению правонарушений.

Существует несколько причин, почему подростки совершают преступления.

Первая причина – бесконтрольность со стороны взрослых. Многие родители не знают, чем занимается их ребенок и где он находится.

Второе – незанятость детей. Ребенок ничем не увлекается, не ходит на кружки и спортивные секции. Нехватка денег и социальное положение также влияют на поведение ребенка, поэтому они могут пойти на крайние меры. Часто дети совершают то, что они видят в семье. Это, так сказать, их ответная реакция на определенные события в жизни.

Третья причина это-социальные сети и интернет. Информация в социальных сетях негативно воздействует на психику и сознание подростка. В наше время именно социальные сети больше всего негативно влияют на поведение подростка. Существует несколько потенциальных причин, по которым несовершеннолетние могут совершать преступления под влиянием социальных сетей.

Влияние окружения: в социальных сетях молодые люди могут быть подвержены влиянию сверстников, которые могут поощрять или моделировать преступное поведение. Виртуальная общность может создавать определенную культуру, в которой преступные действия кажутся нормальными или даже желанными.

Экспозиция к преступным идеям: социальные сети могут служить платформой для распространения преступной информации, идей, методов и даже оправданий для преступного поведения. Это может привести к тому, что несовершеннолетние, особенно те, кто подвержен влиянию, могут начать считать преступления более привлекательными или даже неизбежными.

Планирование и координация: всемирную паутину могут использоваться для планирования и координации преступных действий. Они предоставляют средства для общения и организации, что может сделать процесс планирования и совершения преступлений более легким и доступным.

Потеря контроля: использование сетей может также приводить к потере самоконтроля у некоторых несовершеннолетних. Они могут стать жертвами влияния социальных сетей, которое поощряет импульсивное или рискованное поведение, включая преступления.

Отсутствие просвещения и навыков управления: некоторые несовершеннолетние могут не иметь достаточных навыков оценки рисков и последствий своих действий, особенно когда они подвержены влиянию социальных сетей. Они могут не понимать полностью последствий своих действий и уверенно принимать решения, которые могут привести к совершению преступлений.

Уголовная политика государства определяет основные направления и формы контроля над преступностью, нормы, методы, задачи и содержание деятельности органов государства, уполномоченных вести борьбу с преступными посягательствами

Для того чтобы государство Казахстана могло повлиять на уменьшение преступности несовершеннолетних, могут быть приняты различные меры и стратегии:

Образование и профилактика: государство может активно инвестировать в образование и профилактику преступности среди несовершеннолетних. Это может включать в себя проведение просветительских кампаний в школах и учреждениях дополнительного образования о правилах безопасного поведения в интернете, осознанном использовании социальных сетей и последствиях преступных действий.

Развитие социальных программ: государство может также создавать и поддерживать различные социальные программы, направленные на поддержку и развитие молодежи, особенно тех, которые находятся в социально-экономическом риске. Это может включать в себя программы поддержки семей, профилактические и реабилитационные меры для молодых людей с трудностями в поведении и другие социальные инициативы.

Усиление правового контроля: государство может принимать меры по усилению правового контроля за преступным поведением несовершеннолетних. Это может включать в себя ужесточение наказаний за преступления, включая преступления, связанные с использованием интернета и социальных сетей для преступных целей.

Развитие альтернативных программ: кроме того, государство может разрабатывать и поддерживать альтернативные программы для молодежи, направленные на развитие их навыков и интересов в конструктивном направлении. Это может включать в себя программы по развитию спортивных и творческих увлечений, молодежные клубы, культурные мероприятия и другие инициативы. Сотрудничество с общественными и частными организациями, государство также может сотрудничать с общественными и частными организациями для разработки и реализации комплексных программ по предотвращению преступности среди несовершеннолетних. Это может включать в себя совместные проекты, обмен опытом и ресурсами, а также создание партнерств для достижения общих целей в области

безопасности молодежи. Несомненно государство использует некоторые вышеперечисленные меры, но реализация данных стратегии мы считаем не на должном уровне.

В процессе исследования вопросов подростковой преступности я изучила опыт зарубежных правоохранительных структур. Практика показывает, что во многих государствах достаточно эффективно используются самые разнообразные формы и методы профилактической работы с несовершеннолетними. Например: заслуживает внимания программа правового воспитания, разработанная правоохранительными органами штата Флорида и введенная в большинстве государственных и частных школ. Программа, предназначенная для учащихся 7 - 8 классов, ее задачей является знакомство несовершеннолетних с существующей в обществе системой ценностей, основами уголовного права и обязанностями гражданина, а также формирование представления о том, что ждет нарушителей правопорядка. С помощью удобной для восприятия вопросно-ответной формы программа знакомит учащихся с законами, касающимися таких правонарушений, как мародерство, бродяжничество, нарушение нрава владения, вандализм, оказание сопротивления при аресте, незаконное владенье оружием, магазинные кражи, воровство, автокражи, избиение, поджог, алкогольное опьянение, незаконное употребление наркотиков и убийство. В отдельных главах рассматриваются последствия преступной деятельности, а также необходимость для общества законов и органов, осуществляющих контроль за их выполнением.[4]

В управлении полиции Лос-Анджелеса (США) проведен необычный эксперимент: на практике опробована эффективность программы по профилактике преступности среди подростков с посещением исправительных учреждений. Цель этой программы заключалась в психологическом воздействии на подростков, еще не совершавших преступлений, но состоящих на учете в полиции за склонность к правонарушениям, злоупотребление наркотиками или антиобщественное поведение. Исходя из примеров и опыта профилактики и борьбы с подростковой преступностью в зарубежных странах мы считаем, что вышеперечисленные примеры можно и даже нужно внедрить у нас в Казахстане.[5]

В заключении хотим отметить, что для того, чтобы искоренить преступность подростков в нашей стране, необходимо, прежде всего, каждой казахстанской семье, воспитывающей детей трудного, переходного возраста, начать с себя. Именно родители этих подростков должны прививать им общечеловеческие духовно-нравственные, моральные ценности, способствовать тому, чтобы впечатлительные и впитывающие всё, словно губки, несовершеннолетние дети не были предоставлены сами себе, не слонялись по улице без дела, не сидели почти круглосуточно в интернете.

В общем хочется нами отметить, что проблема преступности несовершеннолетних в Казахстане, несмотря на усилия огромного количества служб, остается одной из трудно решаемых. Предупреждением занимаются государственные и общественные организации различного характера. Необходимы контроль и поддержка со стороны семьи, общества и государства, чтобы обеспечить адекватное взросление и воспитание молодого поколения. Только так можно переломить негативные тенденции и создать условия для здорового и безопасного становления детей и подростков. Каждое государство заинтересовано в том, чтобы каждый ребенок, каждый подросток вырос настоящим человеком и достойным гражданином своей страны.

Список используемой литературы:

1. Статистические данные. Информационный сервис Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: http://service.pravstat.kz/portal/page/portal/ POPageGroup/Services/Pravstat

2. С.М. Наурзалиева – аспирант кафедры уголовного права, уголовного процесса и криминалистики Российского университета дружбы народов «Преступность несовершеннолетних в Республике Казахстан» https://cyberleninka.ru/

3. Есжанов А. Преступность несовершеннолетних. Статья из журнала: Сборник материалов с конференции «20 лет независимости Республики Казахстан в свете формирования гражданского общества».Астана,2011.

4. Алауханов Е.О., Зарипов З.С., Тукеев А.Ж. Преступность несовершеннолетних и ее профилактика: Моногр. Алматы, 2009. С. 25–26.

5.Шайденко, Н. А. Зарубежный опыт борьбы с правонарушениями несовершеннолетних / Н. А. Шайденко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2014. — № 17.1 (76.1). — С. 18-19. — URL: https://moluch.ru/archive/76/13014/ (дата обращения: 05.04.2024).

Бердник К.,
студент1 курса, специальности ОП ПОЭБ
Научный руководитель: ***Нурлумбаева Л.Е.****, доктор PhD*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОРМ АДМИНИСТРАТИВНОГО АКТА В РАМКАХ АППК РК

Аннотация. *В статье автором рассмотрены \понятие административного акта и его формы. Проведено исследование понятия «иных форм» административного акта, приведены примеры нормативного закрепления в зарубежном законодательстве.*

1 июля 2021 года в Республике Казахстан введен в действие Административный процедурно-процессуальный кодекс (далее – АППК РК), который кардинально изменил подход во взаимодействии государственных органов и частных лиц, таким образом была расширена сфера административной юстиции, были введены новые институты, закреплены новые принципы, которые кардинально изменили подход рассмотрения дел, в стороны защиты прав и законных интересов граждан нашей страны.

В настоящей статье авторами рассматриваются основные аспекты изменения законодательства в сфере административной юстиции, анализ применения новых институтов и перспективы дальнейшего развития данной сферы.

Нормы и положения действующего АППК РК были рецептированы и имплементированы в большей степени из немецкой правовой системы, которая на протяжении многих лет показала свою эффективность. Цель принятия АППК РК регулирование общественных отношений в области административных процедур, организации деятельности государственных органов и административной юстиции по разрешению публично-правовых споров.

Несмотря на положительную динамику правоприменительной практики, существует проблема согласованности АППК РК с действующим законодательством, причиной в том числе является тот факт, что кодекс принимался в условиях действия большого количества процедурных актов и процедурных норм.

Но не смотря на все трудности: понимание норм и новелл, пробелы в законодательстве, основной задачей АППК РК является – правозащита простого населения, граждан, субъектов предпринимательства. АППК РК в административном судопроизводстве помогает слабой стороне – гражданину или негосударственной организации в споре с государством. АППК вводит в правовую систему новые правовые принципы, возлагает на государственные органы обязанности, которые нужны для помощи гражданам защищать свои права и интересы [1].

В настоящей статье в качестве примера хотелось бы привести несовершенство статьи 78 АППК РК. Для полного понимания, хотелось бы прояснить дефиницию «административный акт». Административный акт – это решение, которое принимает должностное лицо, административный орган в публично-правовых отношениях, установленные права и обязанности определенного лица или определенного круга лиц [2].

Впервые понятие административного акта появилось во французском праве и оттуда воспринято всеми странами континентальной правовой семьи. Однако современное немецкое понимание административного акта значительно уже французского.

Административный акт является одним из центральных понятий административных процедур. В современных государствах административный акт является основной правовой формой деятельности публичной администрации. В случае нарушения требований законности, частное лицо защищает свои права путем оспаривания административного акта. В этом плане судебный контроль за деятельностью публичной администрации представляет собой, в первую очередь, контроль законности принимаемых ею административных актов. Поэтому неудивительно, что традиционно основное внимание юридической доктрины сосредоточено на изучении административных актов. Однако права частных лиц могут нарушаться также в результате бездействия, когда публичная администрация должна совершить то или иное действие, в том числе принять административный акт, но не делает этого [3].

Существенные отличительные признаки административного акта:

- административные акты издаются административными органами (не только государственные органы);

- административный акт разрешает дело по существу (например, выдача справок и иных документов, имеющих юридическое значение не являются административными актами);

- административный акт адресован вовне, то есть публичному адресату [4].

Возвращаясь к статье 78 АППК РК, следует отметить, что законодатель устанавливает формы административного акта: в письменной (бумажной и (или) электронной) форме. Также закреплены случаи, когда административный акт может быть принят в устной или иной форме, если: требуется защита прав,

свобод граждан и юридических лиц, общественных или государственных интересов и в иных случаях, предусмотренных законами Республики Казахстан [5].

В данном контексте невооруженным взглядом у правоведов вызывает вопрос понятие «иная форма» административного акта. Не у всех субъектов есть четкое понимание термина и закон в этом случае не конкретизирует данное его.

Присутствие открытого и достаточно размытого понятия «иная формы» предположительно обусловлена тем, что законодатель оставляет возможность вариативности наименований для различных форм и способов выражения административных решений, которые могут давать органам власти некую гибкость в адаптации к различным обстоятельствам.

Но вполне разумно предполагать, что в соответствии с принципами и правилами законотворческой деятельности нормы закона должны быть четкими, понятными, не подлежать различному толкованию, а открытый перечень должен быть максимально обусловлен.

Если обратиться к комментарию статьи 78 АППК РК, который более детально погружен в вопрос «иной формы» административного акта [6].

Если обратиться ко мнению правоприменителей, то можно отметить, что допускается издание административного акта в других формах. К примеру, Петер Квост, доктор права и судья Федерального административного суда Австрии, не исключает возможность существования административного акта в других формах. Ключевым является не столько форма административного акта, как решение субъекта публичной администрации [7].

Р.С. Мельник, профессор, доктор юридических наук, допускает, что административный акт может быть издан в устной и конклюдентной форме.

Обращая внимание на словосочетание «конклюдентные действия» можно сказать, что это действия лица, которые показывают своим поведением желание вступить в определённые правоотношения (например, совершить сделку), но не в форме устного или письменного волеизъявления, а поведением, по которому можно сделать заключение о таком намерении (лицо не производит никаких волеизъявлений, ни устно, ни в письменной форме, а выводы о нём и его намерениях можно сделать лишь по его поступкам). В некоторых случаях, в качестве конклюдентного действия, может выступать молчание, которое в строгом смысле является бездействием. Совершение конклюдентных действий равноценно заключению договора со всеми вытекающими юридическими последствиями.

Исходя из вышесказанного делается вывод, что к числу конклюдентных действиям относятся язык жестов регулировщика дорожного движения, исполнение требований дорожных знаков и т.д.

Возвращаясь к «иной форме» административного акта, можно провести сравнительный анализ между Республикой Казахстан и другими странами.

В законе «Об административных процедурах» от 25.05.1976 г. Федеративной Республики Германии пункт 2 статьи 37 регулирует определенность и форму административных актов. Согласно данной статье, административный акт может издаваться в письменной, устной, электронной или иной форме. Традиционной считается письменная форма административного акта.

В законе «Об административном производстве» от 21.10.2005 г. Азербайджанской Республики, а именно в статье 57 прописаны нормы о форме административного акта. В данной статье говорится о том, что административный акт принимается в письменной форме, если законом не предусмотрена иная форма административного акта.

Статья 54 Закона Республики Армении «Об основах административной деятельности и административном производстве» от 18.02.2004 г. указывает о том, что административный акт принимается в форме решения, приказа, распоряжения или в иной форме, установленной законом.

Законами Азербайджанской Республики и Республики Армении узаконено то, что административный акт может быть принят также в виде световых, звуковых, образных сигналов и знаков или в предусмотренной законом иной форме.

Статьей 51 Общего Административного кодекса Грузии установлены формы административного акта. Этой статьей сказано, что административно – правовой акт издается в письменной или устной форме. Однако, в некоторых случаях, а то есть, по требованию заинтересованной стороны или, если актом ограничиваются законные права или интересы лица. Административно – правовой акт издается в письменной форме в 3-х дневный срок.

Административно – процессуальный закон Латвии в статьях 67 и 69 регулирует формы административного акта. Сравнивая эти статьи, в них регламентировано то, что административный акт может издаваться как в устной, так и в письменной форме.

В законе Эстонской Республики «Об административном производстве» статьей 55 предусматривается, что административный акт издается в письменной форме. Если законом не предусмотрено иное. Однако, издание административного акта в иной форме допускается в качестве неотложного распоряжения [6].

Анализируя, можно прийти к выводу, что в большинстве стран не конкретизируется «иная форма» административного акта, что является упущением со стороны законодательства, по той причине, что эта формулировка ясна далеко не всем и может вызывать множество вопросов в понимании данного термина.

Одним из примеров из практики Республики Казахстан, где были затронуты формы административного акта, может быть процедура выдачи разрешения на строительство. В процессе строительства владельцу недвижимости может потребоваться получение разрешения от органов власти для начала строительных работ. Это является формой административного акта, в котором государственные органы выдают разрешение после проведения необходимых проверок и подтверждения соответствия проекта законам и строительным нормам.

Также важно отметить, что в Казахстане существуют различные формы административных актов, такие как предписания, постановления, распоряжения, административные штрафы и другие.

В Республике Казахстан, учитывая редакцию действующей нормы АППК РК, формы административного акта также могут включать в себя различные виды распоряжений и предписаний, выдаваемых компетентными органами. Одним из примеров «иных форм» административных актов может стать назначение административного наказания в виде лишения специального права или ограничения на известный период времени. Например, административный орган может наложить штраф за нарушение законодательства в сфере торговли или предоставления услуг.

Вместе с тем, несмотря на недостатки АППК ПК, он не перестает меняться и совершенствоваться. Полагаем, что недостатки АППК также связаны с состоянием административно-правовой науки в Казахстане в целом, отсутствием доктрины административной юстиции, невозможностью восполнить пробелы применением международного опыта исходя из особенностей структуры административной системы, проблемой рецепции и имплементации норм и др.

Принятый АППК РК, неизбежно влечет благоприятные правовые и социально-экономические последствия, такие как: создание эффективного механизма реализации и защиты прав и законных интересов частных лиц, повышение доверия к государственным органам, профессионализма и оперативности при принятии управленческих решений, разрешения споров, в которых одной стороной является административный орган, повышение инвестиционной привлекательности государства.

Список использованных источников:

1. Памятка по разъяснению положений административного процедурно – процессуального кодекса Республики Казахстан от 2021 г. // Электронный ресурс: https://bureau.kz/wp-content/uploads/2021/10/pamyatka-admkodex.pdf

2. Административный процедурно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 29 июня 2020 года № 350-VI // Электронный ресурс: https: adilet.zan.kz/rus/docs/K2000000350

3. Андреев Д.С. //Вестник Санкт- Петербургского университета. Право.2023. Право. Т. 14. Вып. 2. С. 318-331.

4. Омарова Б. Особенности Административного процедурно-процессуального Кодекса Республики Казахстан // Электронный ресурс: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36022948&pos=6;-108#pos=6;-108

5. Административный процедурно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 29 июня 2020 года № 350-VI // https: adilet.zan.kz/rus/docs/K2000000350

6. Комментарий к статьям 78, 79 главы 11 Административного процедурно – процессуального кодекса Республики Казахстан // Электронный ресурс: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38286698&pos=6;-106#pos=6;-106

7. Ежегодник публичного права 2016 // Электронный ресурс: https://jurkniga.ua/contents/ezhegodnik-publichnogo-prava-2016-administrativnyy-akt.pdf

Ермек С.А
2 курс студенті «Экономикалық қауіпсіздікті құқықтық қамтамасыз ету» мамандығы
Ғылыми жетекші: **Кемелбеков С.Т. з.ғ.к.**
"Esil university" мекемесі. Астана қ.

Теріс қылықтар енгізілгеннен бастап құқық бұзушылықтардың жаңа классификациясының орындылығы туралы даулар туындауда. Соған байланысты бұл мақалада біз қылмыстық теріс қылықтарды саралаудағы теориялық және практикалық тұрғыда кездестіретін мәселелерді талқылаймыз.

Қылмыс қоғамға қауіпті және заңмен жазалау қатерімен тыйым салынған айыпты әрекет — әрекетсіздік. Ол қоғамның қалыпты өмір немесе мемлекеттік құрылыс, шаруашылық жүйе, меншік және азаматтардың саяси, еңбектік, мүліктік және басқа да құқықтары. Қылмыстың заңды сипаты – оларға қылмыстық заңмен тыйым салу мен жазалау шараларын қолдану болып табылады. Қылмыстық заңда көрсетілген, қылмыстың барлық нысандық белгілерін иеленуші құқық бұзушылық өзінің жеңіл мәнділігіне байланысты қоғамға қауіпті болмаса, қылмыс болып саналмайды. Қылмыс басқа құқық бұзушылық түрлерімен салыстырғанда қоғамға үлкен қауіп әкеледі. Қылмыстың қоғамдық дәрежесін білу үшін, мынандай факторларға сүйену керек: обьектінің құндылығы, құқыққа қайшы әрекеттің мазмұны, жағдайы, уақыты, әдісі, келтірген зиянның көлемі мен сипаты, құқық бұзушының жеке мінездемесі.

Теріс қылық дегеніміз – қылмыспен салыстырғанда қоғамға қауіптілігі біршама төмен және қоғамдағы құқықтық тәртіптің жекелеген жақтарына нұқсан келтіруші құқық бұзушылық.Теріс қылық қоғамға зиян келтіргендіктен, әлеуметтік қауіпті болып табылады. Теріс қылық қоғам өмірінің қай саласында жасалуы, келтірген зиянының сипаты және тиісті құқықтық санкциясының ерекшеліктеріне байланысты әкімшілік, тәртіптік, азаматтық құқық бұзушылықтарға жіктелінеді.

Қылмыстық теріс қылықтың өзіне тән негізгі 4 белгісі болуы тиіс:

1. Әрекет қасақана болуы;
2. Қоғамға зор қауіп төндірмеуі;
3. Болмашы зиян келтіру немесе келтіру қаупін туғызу;
4. Оны жасағаны үшін айыппұл салу, түзеу жұмыстары, қоғамдық жұмыстарға тарту, қамаққаалу түріндегі жаза көзделуі тиіс.

Қылмыстық теріс қылық қоғамға зор қауіп төндірмейтін, болмашы зиян келтірген не адамның жеке басына, ұйымға, қоғамға немесе мемлекетке зиян келтіру қатерін туғызған, оны жасағаны үшін айыппұл салу, түзеу жұмыстары, қоғамдық жұмыстарға тарту, қамаққа алу түріндегі жаза көзделген, айыпты жасалған іс-әрекет (әрекет не әрекетсіздік) танылады. Қылмыстық теріс қылықтың анықтамасында қоғамдық қауіптілік, кінәлілік және жазаланушылық белгілері көрсетілген. Қылмыстық заңмен тыйым салыну немесе құқыққа қайшылық белгісі белгіленбеген. Біздің пікірімзше «тыйым салыну» белгісі қылмыстық теріс қылық анықтамасында орын алуы қажет. Бірақ кейбір ғалымдардың пікірінше: «Қылмыстық құқыққа қайшылықтың міндетті белгісі болып осы заңда көрсетілген іс-әрекетті істеген жағдайда нақты нормада көрсетілген қылмыстық құқылық санкция белгілеген жазаның белгілі бір түрінің тағайындалуы болып табылады»

Қылмыстық кодекстің ерекше бөлігінде көзделген, формальды түрде, қандай да бір іс-әрекеттің белгілері бар, бірақ маңызы жағынан болмашы болғандықтан, қоғамға қауіп төндірмейтін әрекет немесе әрекетсіздік қылмыстық құқық бұзушылық болып табылмайды.

Қылмыстық теріс қылық адамның қоғамға зор қауіп төндірмейтін, құқыққа қайшы мінез-құлқы болып табылады, ашып айқындайтын болсақ, кішігірім қоғамға қауіптілік белгілері бар іс әрекеттерді жатқызамыз. Жеке тұлға ғана қылмыстық теріс қылықтың субъектісі бола алады. Қылмыстық теріс қылық аз болмашы зиян келтіреді не жеке адамға, ұйымға, қоғамға немесе мемлекетке зиян келтіру қатерін тудырады. Әкімшілік құқық бұзушылық үшін бұл белгі міндетті емес, яғни ол жасалған кезде жеке адамға, ұйымға, қоғамға немесе мемлекетке шамалы зиян келтіруі мүмкін, бірақ бұл міндетті белгі болып табылмайды. Қылмыстық теріс қылық қылмыстан мынадай белгілері бойынша ерекшеленеді: - қоғамдық қауіптілік белгісі бойынша. Қылмыс қылмыстық теріс қылықтан айырмашылығы – қоғамға қауіпті іс-әрекет (әрекет немесе әрекетсіздік), қылмыстық теріс қылық – қоғамға үлкен қауіп төндірмейтін іс әрекет (әрекет немесе әрекетсіздік); - қылмыстық теріс қылық жасағаны үшін, қылмыспен салыстырған кезде жазаның анағұрлым қатаң емес түрлері көзделеді; - қылмыстық теріс қылық жасағаны үшін жаза қолдану соттылық атағына әкеп соқпайды

Қылмыстық теріс қылықтарды саралаудың теориялық және тәжірбиелік мәселелері:

Қылмыстық теріс қылықтар екі критерий негізінде айқындалады. Бір жағынан, жасалған қылмыстық құқық-бұзушылық қоғамға қауіп төндірмеуі тиіс. Екінші жағынан, соған барған адамды түрмеге отырғызу оны шектен тыс жазалауға соқтыруы мүмкін. Мысалы, дүкеннен тамақ ұрлап алған адамды бұрын үш жылға соттайтын. Бірақ айыпталушының тірлігі қылмысқа, әлде қылмыстық теріс қылыққа жататынын тергеушілер, құқық қорғау органдары, прокуратура, судья анықтайды. Салдарынан түрлі айлашарғыға, коррупциялық құбылыстарға, бармақ басты, көз қысты тірліктерге кең өріс ашылады.

Қылмыстық кодекстің 114-бабында денсаулыққа абайсызда ауыр зиян келтіру деген жалпы норма бар: ол айыптының 1 жылға дейін бостандығынан айырылуын қарастырады. Егер көлік жүргізушісі жолаушыны не өзге көлікті соғып, абайсызда адам денсаулығына ауыр зиян келтірсе, 2 жылға дейін сотталуы ықтимал. Ал жұмыс беруші не жұмыскер еңбекті қорғау қағидаларын бұзып, басқа адамның денсаулығына абайсызда ауыр зиян келтірсе, онда бұл қылмыстық теріс қылық деп сараланады: айыпты 50 тәулікке дейін қамаққа алынады. Сонда өндіріс орнында мүгедек етілген адамның құны көлік қағып, жарым-жан болған адамнан «арзан» болғаны ма? Тағы бір мысал: алаяқтар аңғал адамдарды алдап,

миллиондаған қаржысын жымқырып кетеді. Оны полиция ұстап алады. Бірақ ол ақшаны қарызға алғанын, қайтаратынын айтып, ант-су ішеді. Тергеуші істі тезірек жабу үшін жәбірленушіні шақырып, қаржысы қайтатынын, ол үшін шағымнан бас тартуы керектігін түсіндіреді. Сөйтіп, «айыпталушыға талабым жоқ» деген өтініш жазғызып алады. Нәтижесінде, қара ниетті қылмыскер үстінен тіпті қылмыстық іс те қозғалмайды. Өйткені Қылмыстық кодекстің 68-бабына сәйкес, «Қылмыстық теріс қылық жасаған адам, егер ол жәбірленушімен, арыз берушімен татуласса, оның ішінде медиация тәртібімен татуласса және келтірілген зиянды қалпына келтірсе, қылмыстық жауаптылықтан босатылуға жатады».

Бұл институттың тағы бір кесір тұсы бар екен. Қылмыстық кодексте негізгі жаза сыртында қосымша санкция салу қарастырылған. Мысалы, жемқор соттalса, оның мүлкі кәмпескеленіп, сол арқылы мемлекетке келтірген залалының орны толтырылады. Ал қылмыстық теріс қылықта соттылық болмағандықтан, қосымша санкция салынбайды. Салдарынан алаяқ шығынын өтемесе де, оның дүние-мүлкі бұғатталмайды. Бұл өзгерістер бүгінде Әділетті Қазақстанды қалыптастыру үшін қолға алынған реформалар аясында әзірленген заң жобалары топтамасында көзделген. Құзырлы органдар қылмыстық теріс қылықтар институты контрабанданың бұрын соңды болмаған көлемде буырқана дамуына ықпал етті деп жүр. Атап айтқанда, ҚК 234-бабының 1-бөліміне сәйкес, ірі көлемде, яғни 26,5 миллионнан 53 млн теңгеге дейінгі аралықта экономикалық контрабанда жасағандардың қылмысы қылмыстық теріс қылық санатына жат-қызылған. Соның кесірінен олар айыппұл төлеумен немесе қоғамдық, түзеу жұмыстарымен құтылып кетеді. Мұның сыртында соңғы 3 жылда оларға салынатын айыппұл 500 АЕК-тен 80 АЕК-ке (245 мың теңгеге) дейін күрт азайтылған. Қоғамдық жұмыстарды орындау мерзімі 300 сағаттан 150 сағатқа дейін еке есе кемітілді. Әкімшілік қамаққа алу мерзімі – 45 сағатқа дейін. Яғни, айтуға тұрмайтын, мүлдем мардымсыз жаза. Салдарынан құзырлы органдардың дерегінше, 53 миллион теңге контрабанда үшін 245 мың теңге айыппұл төлеу оңай болғандықтан әрі бұл үшін соттылық жазылмайтындықтан, мұның бәрі контрабандистерді заңға қайшы қызметтерін ары қарай өрістетуге ынталандырады.

Қорытындылай келе, қылмыстық теріс қылық - қылмысқа қарағанда қоғамға қауіптілігі төмен және қоғамдағы құқық тәртібінің кейбір аспектілеріне әсер ететін құқық бұзушылық дегім келеді.Теріс қылық бұл өмір саласына, келтірілген зиянның сипатына және тиісті құқықтық әсер ету ерекшеліктеріне қарай құқық бұзушылықтар әкімшілік тәртіптік, азаматтық құқық бұзушылықтар болып жіктеледі.

Қылмыстық теріс қылықтың 4 негізгі белгісі болуы керек:

- Әрекет қасақана болуы
- Қоғамға үлкен қауіп төндірмеу
- Жеңіл зақымдану немесе жарақат алу қаупі бар
- Оны жасағаны үшін айыппұлдар,түзеу жұмыстары, қоғамдық жұмыстарға тарту,бас бостандығынан айыру түріндегі жазалар көзделген

Қылмыстық кодексте барлығы қылмыстық құқық бұзушылық болса, онда көбісі қазіргі уақытта теріс-қылықтың санатына жатқызылған.

References:

1. Қылмыстық құқық бұзушылықтар мен қылмыстық теріс қылық ұғымдары - Шымкент келбhttps://bulletin-law.kaznu.kz/index.php/journal/article/download/2668/2298еті (shymkala.kz)
2. https://bulletin-law.kaznu.kz/index.php/journal/article/download/2668/2298
3. https://academy-rep.kz/uploads/f204f63ab6a6331be0d9b18993546154.pdf?ysclid=lufvb5rwti435145103

Ердулла Е.Е.,
студент 1-курса университета факультета “Прикладные науки”
специальность «Правовое обеспечение экономической безопасности»
*Научный руководитель:**Кубенов Е.С.,**м.ю.н.,старший преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

Аннотация :
В статье анализируется обычай, а также юридическая природа правового обычая как одного из источников (форм) права в правовой системе Республики Казахстан. Выделено, что обычай приобретает характер формы (источника) права только в случае санкционирования обычая государством, и что санкционирование обычая государством не означает, что обычай приобрел писаную форму. При этом в статье указывается, что санкционирование обычая государством происходит путем указания в нормативных правовых актах обычая как источника права без раскрытия содержания самого обычая.
Ключевые слова: *правовая система Республики Казахстан, обычай, правовой обычай, обычаи делового оборота, формы (источники) права, позитивное право, судебный прецедент*.

Период суверенитета и независимости Казахстана продолжает характеризоваться преобразованиями во многих сферах общественной и государственной жизни.

Соответственно, это сопровождалось и продолжает сопровождаться реформированием системы права и правовой системы Республики Казахстан в целом. Появились и развились отрасли и институты права, до этого неизвестные правовой системе Казахстана социалистического периода: предпринимательское, банковское, страховое право и др.

Кроме того, период суверенитета и независимости Республики Казахстан в сфере правотворчества характеризуется в той или иной степени процессами заимствования тех или иных принципов, норм и институтов из иностранного, прежде всего из англо-американского права в правовую систему Казахстана, которое стало предметом пристального исследования ученых-юристов.

В настоящей статье предпринята попытка юридического анализа тех или иных аспектов обычая как формы (источника) права в правовой системе Республики Казахстан.

Материалы и методы исследования.

Материалами для исследования являлась нормативно-правовая база, прежде всего Конституция Республики Казахстан и Гражданский кодекс Республики Казахстан, а также труды казахстанских (К. Алимжана, Ж.Н. Альмухамбетова, А.А. Асабаевой, Ю.Г. Басина, Л.Т. Жанузаковой, Б.К. Нургазинова, М.К. Сулейменова, Б. Х. Толеубековой) и зарубежных ученых-юристов (С.А. Авакьяна, С.С. Алексеева, О.Э. Лейста, В.Н. Хропанюка).

Методологическую базу исследования составили общенаучные и частно-научные методы познания: диалектический, индукции, дедукции, анализа, обобщения, а также описательный и сравнительно-правовой методы.

Результаты.

Конституция Республики Казахстан 1995 года закрепила позитивистскую концепцию казахстанского права через категорию «действующее право» (п.1 ст.4).

Правда, Конституция Казахстана допускает функционирование особого правового режима в финансовой сфере в пределах города Астана в соответствии с конституционным законом (п.3-1 ст.2).

Тем не менее, в правовой системе Казахстана, прежде всего в частно-правовой сфере правовой обычай в качестве формы (источника) права имеет место быть.

Однако следует отметить, что в правовой системе Казахстана, где основной формой (источником) права является нормативный правовой акт, обычай может выступать как форма (источник) права в том случае, если в нормативных правовых актах имеется отсылка к обычаю как форме (источнику) права без раскрытия содержания самого обычая. В этом случае обычай имеет характер правового обычая.

Можно сделать вывод, что обычай может быть признан (считаться) формальным источником права, наряду с другими источниками, лишь при самостоятельном его функционировании, т.е., если обычай применяется (используется) субъектами права (сторонами – участниками правоотношений), непосредственно.

Иначе говоря, обычай является источником права, лишь, когда он существует и функционирует самостоятельно. О непосредственном использовании обычая можно говорить, если субъекты права при осуществлении своей деятельности в случае необходимости ссылаются напрямую на обычай, а не на какой-либо официальный нормативный акт либо другой формальный источник права, в котором зафиксировано содержание обычая (содержатся нормы обычая, обычные нормы).

Обсуждение

В юридической литературе правовой обычай определяют как «санкционированное государством правило поведения, которое ранее сложилось в результате длительного повторения людьми определённых действий, благодаря чему закрепилось как устойчивая норма» [1, с.184].

Из данного определения можно сделать вывод, что в создании норм правовых обычаев государство не принимало участия, оно (государство) только придало обязательную юридическую силу тем заранее сложившимся в обществе правилам поведения, которые с точки зрения государства могут иметь правовой характер для регулирования тех или иных важных общественных отношений.

Кроме того, из вышеназванного определения следует, что обычай становится формой (источником) права только в тех случаях, когда он санкционирован государством и в этом случае приобретет характер правового обычая.

При этом следует отметить, что сам по себе правовой обычай, также, как и обычай, не имеет письменной формы, хотя, как определенное сложившееся правило поведения обладает нормативным характером.

Как правило, в настоящее время правовой обычай как форма (источник) права в правовой системе Республики Казахстан имеет ограниченный характер. Нормы правовых обычаев в основном присутствуют в частно-правовой сфере, например, в гражданском праве. Так, пункт 4 статьи 3 Гражданского кодекса Республики Казахстан (Общая часть) устанавливает, что «Гражданские отношения могут регулироваться обычаями, в том числе обычаями делового оборота, если они не противоречат гражданскому законодательству, действующему на территории Республики Казахстан».

При этом в Комментарии к Гражданскому кодексу Республики Казахстан поясняется, что под «обычаями … понимаются правила поведения, сложившиеся в данной местности или в данной этнической (социальной) группе населения по поводу имущественных или личных отношений, охватываемых в общей форме гражданско-правовым регулированием» [2, с.58].

Что же касается обычаев делового оборота, то это «правила, сложившиеся при осуществлении предпринимательской деятельности» [2, с.58].

Тем самым, можно сказать, что на уровне Гражданского кодекса Республики Казахстан и иных законодательных актов государство санкционировало разновидность правового обычая – обычаи делового оборота.

При этом следует отметить, что Конституция Республики Казахстан 1995 года, пречисляя в пункте 1 статьи 4 нормы правовых актов, которые являются действующим правом в Республике Казахстан, не указывает в этой же норме нормы обычаев делового оборота и вообще нормы правовых обычаев в качестве действующего права.

Правовой обычай как форма (источник) права имеет место и в международном частном праве. «В международном частном праве под обычаем понимается сложившееся на практике правило поведения, за которым признается юридическая сила».

Кроме того, «обычаями, признаваемыми в качестве источников международного частного права, являются и торговые обычаи».

Если говорить о международном праве, (называемым еще международным публичным правом), то в нем также имеет место правовой обычай в качестве формы (источника) права, называемый международно-правовым обычаем.

В те или иные исторические периоды правовой обычай имел место и в сфере конституционного права. Здесь следует отметить, что конституционно-правовой обычай, который нигде письменно не закреплялся ни в одном нормативном акте, имел место, например, в бывшем СССР, а также до сих пор имеет место в странах общего права, особенно в Великобритании, Новой Зеландии.

В Республике Казахстан в настоящее время конституционный обычай как форма (источник) конституционного права не встречается.

В некоторых отраслях казахстанского права в качестве форм (источников) права отсутствуют нормы правовых обычаев и присутствуют только нормы, созданные и установленные государством. В основном те правовые нормы, которые установлены государством, имеют место в сфере публичных отраслей права.

Так, Б.Х. Толеубекова, характеризуя признаки уголовно-процессуальной нормы, полагает «отсутствие в уголовно-процессуальном праве норм, санкционированных государством, но наличие только установленных им» [4, с.236].

Такого же мнения придерживается А.А. Асабаева, анализируя сферу законодательства об административных правонарушениях. В частности, пишет она: «…характерной особенностью законодательства об административных правонарушениях является то, что его нормы, также, как например, уголовно-процессуальные нормы, устанавливаются государством, тем самым нормы, санкционируемые государством (такие, как нормы правовых обычаев, характерные для гражданского права в виде обычаев, в том числе обычаев делового оборота), в законодательстве об административных правонарушениях отсутствуют» [5, с.12].

Возникает вопрос: может ли правовой обычай, который, как правило, самим государством не создавался, быть составной частью позитивного права государства так же, как и иные формы (источники) права, которые в отличие от правового обычая являются результатом правотворческой деятельности государства?

Прежде чем ответить на данный вопрос, следует проанализировать,

что из себя представляет «позитивное право». По мнению С.С. Алексеева, «Позитивное право – это реальный, существующий в законах, иных документах, фактически осязаемый (и поэтому «позитивный») нормативный регулятор, на основе которого определяется юридически дозволенное и юридически недозволенное поведение и выносятся судами, другими государственными учреждениями юридически обязательные, императивно-властные решения» [6, с.28]. Кроме того, автор пишет, что «Основные

особенности позитивного права связаны с тем, что оно, в отличие от других форм социальной регуляции, получило внешнее объективированное выражение, опредмечивание в письменных источниках, признаваемых государством и в силу этого приобретающих характер официальных, входящих во всю систему государственно-политических отношений» [7].

Анализируя исторический процесс возникновения позитивного права, С.С. Алексеев приходит к выводу, что «Позитивное право – это по своей природе писаное право» [6, с.29].

Если говорить о правовом обычае, то такая форма (источник) права именно санкционируется государством, а не устанавливается им. В этой связи можно предположить, что к нормам позитивного права относятся только те нормы, которые создаются государством в результате его правотворческой деятельности и исходят от государства, его органов и должностных лиц. Соответственно, нормы позитивного права содержатся в таких формах (источниках) права, которые издаются государством в форме законов, иных нормативных правовых актов, нормативных договоров. Поэтому мы не можем отнести нормы правовых обычаев к нормам позитивного права.

При этом К. Алимжан, анализируя место обычая как формы (источника) права в правовой системе Республики Казахстан, высказал мнение, что «Источник права и норма права – явления разные, хотя тесно взаимодействующие. Нормы права не могут существовать, не будучи определенным образом объективированы (формализованы) в источниках права. Следовательно, невозможно существование источника права без правовых норм» – заключает автор [8, с.27]. Далее автор пишет, что «Мы не склонны поддерживать распространенное среди юристов мнение, согласно которому обычай (источник права) есть норма права, так как исходим из принципа нетождественности (неидентичности) обычая и нормы права» [8, с.27].

Из этого, можно предположить, что сам по себе обычай, если он не санкционирован, и, соответственно, не признан в качестве формы (источника) права государством, не содержит норм права, а содержит нормы, хотя и регулирующие поведение людей, но имеющие неправовой характер. Неправовой характер норм обычая, несанкционированного государством, проявляется в том, что в случае возникновения спора невозможным будет применение принудительной силы государства для разрешения спора, который возник на основе несанкционированного обычая.

Поэтому именно признание государством обычая в качестве формы (источника) права «превращает» обычай в правовой обычай.

В то же время К. Алимжан полагает, что

«… обычай может быть признан (считаться) формальным источником права, наряду

с другими источниками, лишь при самостоятельном его функционировании, т.е. если обычай применяется (используется) субъектами права (сторонами – участниками правоотношений) непосредственно» [8, с.28]. «Иначе говоря – далее продолжает автор – обычай является источником права, лишь когда он существует и функционирует самостоятельно» [8, с.28].

Кроме того, по мнению К. Алимжан, «Фиксация нормативного содержания обычая (содержания обычных норм) в официальном (нормативном) акте означает его преобразование в статутные нормы. Такое преобразование обычая (обычных норм) – рецепция влечет за собой утрату обычаем статуса самостоятельного источника права» [8, с.28].

Полагаю, что если содержание того или иного обычая прописывается в тексте (нормах) нормативного правового акта, то действительно, обычай утрачивает характер самостоятельной формы (источника) права. Но если в нормах официального нормативного акта не раскрывается само содержание обычая, но имеется отсылка к обычаю, то обычай, можно отметить, сохраняет статус самостоятельной формы (источника) права, как например, в сфере гражданского права, что и предполагает упоминавшийся выше пункт 4 статьи 3 Гражданского кодекса Республики Казахстан применительно к гражданским правоотношениям.

Поэтому санкционирование государством обычая происходит, возможно, путем указания в нормах иных форм (источников) права (нормативных правовых актов, актов органов правосудия) обычая как формы (источника) права без раскрытия содержания самого обычая. В этом случае обычай приобретает характер правового обычая.

Здесь необходимо отметить, что санкционирование обычая государством не означает, что обычай приобрел форму писаного источника права.

При этом ряд исследователей казахского обычного права предлагают отказаться от термина «правовой обычай» и употреблять в научном обороте термин «обычай». В частности Ж.Н. Альмухамбетов полагает следующее: «Соглашаясь в свою очередь с заключением об обусловленности любой формы права существующими общественными отношениями, хотим сказать, что утверждение о «санкционировании» обычаев государственной властью, вследствие которого они становятся юридическими, определило соответствующее отношение к источникам
обычного права» [9, с.45].

Поддерживая при этом позицию К.А. Алимжана по данному вопросу, Ж.Н. Альмухамбетов далее пишет: «…природа казахского обычного права представляет явление, полностью обусловленное социально-культурным развитием общества, что подчеркивает важность заключения Алимжана К.А. о несостоятельности разделения обычая на правовой и не правовой» [9, с.46].

Невозможно однозначно согласиться с таким подходом, поскольку если обычай регулирует отношения, имеющие с точки зрения интересов общества и государства правовой характер, при которых в случае возникновения спорных ситуаций в конечном итоге спор может быть разрешен на основе обычая государственным судом или иным уполномоченным государством судебным учреждением (органом), то такой обычай в силу названных причин является правовым.

Кроме того, термин «обычай» в широком смысле может регулировать и такие отношения, которые не имеют правового характера, например, в сфере соблюдения определенных традиций, ритуалов при заключении брачных союзов, рождении детей у тех или иных этнических групп, наций, народов и т.д. В этом случае обычай вряд ли может выступать в качестве самостоятельной формы (источника) права.

Что же касается судебного прецедента, то он как одна из форм (источников) права, который вырабатывается в процессе судебной практики, также, можно отметить, является составной частью позитивного права, поскольку суды сами являются составной частью механизма государственной власти в лице судебной ветви власти и механизма государства в целом.

Если говорить о Республике Казахстан, то ее правовая система по тем или иным элементам обладает схожими признаками с романо-германской (континентальной) правовой семьей, где в качестве основной формы (источника) права признаются прежде всего писаные нормы, содержащиеся в нормативных правовых актах. Соответственно, судебный прецедент в Республике Казахстан в его классическом понимании как форма (источник) права в отличие от родины прецедентного права - Англии официально на уровне Конституции Казахстана, где перечисляются нормы правовых актов в качестве действующего права (п.1 ст.4), не признается.

Если, начать анализ и провести различие между содержательным планом терминов «просто обычаи» и «обычаи делового оборота».

Просто обычаи - это правило поведения сложившиеся в данной местности или среди населения, в том числе и этнического, по поводу имущественных или личных отношений.

Обычаи делового оборота - это правила, сложившиеся при осуществлении предпринимательской деятельности.

Например, практика последних лет показывает по сделкам с недвижимостью, продавец в подтверждении сделки купли-продажи, передает покупателю подлинники правоустанавливающих документов на квартиру и суды часто ссылаются на такую практику, как на обычай, имеющий место при заключении сделок.

Или, например, купля-продажа автомобилей на рынке почти повсеместно проходит по схеме выдачи доверенности на право продажи автомобиля другому лицу.

Обязательство должно не просто исполняться, оно должно исполняться надлежащим образом.

Согласно статье 272 Гражданского кодекса обязательство должно исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями законодательства, а при отсутствии таких условий и требований в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.

Нормы Гражданского кодекса, посвященные надлежащему исполнению, образуют фундамент института исполнения обязательства. В этих нормах подчеркнуто многообразие правовых средств воздействия на должника.

Обязательство считается исполненным надлежащим образом (без дефектов), если необходимые действия совершены между надлежащими лицами, надлежащим предметом, в надлежащем месте, в надлежащий срок и надлежащим способом.

Термин «надлежащий» следует понимать как «соответствующий условиям обязательства, требованиям законодательства, обычаям делового оборота и иным обычно предъявляемым требованиям».

Под условиями обязательства понимаются положения договоров и некоторых односторонних сделок (например, условия завещания).

Возникновение обязательства влечет необходимость его исполнения. Под исполнением обязательства понимается совершение должником определенных действий, направленных на достижение юридически значимого результата (цели исполнения обязательства) - установления права собственности на вещь, погашения долга, создания литературного произведения, возмещения вреда и т.д.

Перечень возможных действий должника необычайно широк и зависит от содержания возникшего обязательства. Например, по договору купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар, а последний - принять его и уплатить продавцу покупную цену (п. 1 ст. 406 ГК).

В соответствии со ст. 683 ГК исполнение договора возмездного оказания услуг заключается в совершении исполнителем по заданию и за плату заказчика действий, не имеющих материального воплощения (предоставление финансовых консультаций, медицинское обследование, экскурсионное обслуживание, экспедирование грузов и т.д.).

Примеры исполнения обязательства бесконечны.

Так, объекты гражданских прав, договоры и другие основания возникновения гражданских правоотношений, способы обеспечения исполнения обязательства перечислены в законе не полностью (см. п. 2 и п. 3 ст. 115, п. 2 ст. 380, ст. 271 и ст. 7, п. 1 ст. 292 ГК).

Поэтому невозможно описать все варианты поведения обязанной стороны, нацеленного на достижение результата обязательства.

В ст. 268 ГК дается лишь общий перечень типичных случаев исполнения: передача имущества, выполнение работы, уплата денег.

Для соблюдения логической последовательности и целостности данной статьи в нее надлежит включить ссылку на другую характерную сделку - оказание услуги.

Основное содержание обязательства может подкрепляться обязанностью должника воздержаться от совершения определенного действия. В отсутствие обязанностей, побуждающих к активной деятельности, само по себе пассивное поведение исполнением обязательства не является.

Особенности института исполнения обязательства выражены в его основных признаках.

Исполнение совершается последовательно, по порядку, закрепленному в положениях договора (условиях других сделок) и основанному на требованиях законодательства, которые в этой связке являются дополнительным источником критериев надлежащего исполнения.

Если условия сделок и требования законодательства, применимые к исполнению обязательства, отсутствуют, поведение его участников регламентируется в соответствии с обычаями делового оборота (например, предпринимательскими обычаями) или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 272 ГК).

Обычаи делового оборота, как правило, официально публикуются.

Отсылка к «иным обычно предъявляемым требованиям» указывает на источники, которые здесь изложены в порядке убывания их юридической силы:

а) принципы гражданского права (ст. 2, п. 2 ст. 5, ст. 8, ст. 380 ГК и т.д.), прежде всего, добросовестность, разумность и справедливость (п. 2 ст. 5 ГК).

В частности, некоторые обязательства исполняются в разумный срок после их возникновения (п. 2 ст. 277, ст. 278 ГК), добросовестным можно считать исполнение обязательства внесением долга в депозит, при отсутствии иной возможности его погашения (ст. 291 ГК), Справедливо требование увеличить выплаты на содержание гражданина пропорционально официальному повышению минимальной заработной платы (ст. 283 ГК) и т.д.

Пример: В договоре займа стороны упомянули возможность удержания имущества заемщика в обеспечение исполнения денежного обязательства, согласившись обстоятельно оговорить условия обеспечительной сделки (об удержании имущества) в будущем. После получения суммы займа должник отказался заключать обеспечительную сделку. Ни в ГК, ни в других казахстанских актах гражданского законодательства правила удержания подробно не прописаны.

В казахстанской практике обычаи делового оборота по таким сделкам не сложились.

Пример: Займодатель (коммерческий банк), ссылаясь на упомянутое в договоре займа предварительное условие, а также на норму п. 1 ст. 292 ГК («исполнение обязательства может обеспечиваться… удержанием имущества должника…»), заявил об удержании денег, причитающихся должнику по договору банковского вклада. Сумма вклада находилась в том же банке. Специализированный межрайонный экономический суд города Алматы в решении по данному делу верно указал, что подобные действия кредитора означают злоупотребление полномочиями, противоречат принципам неприкосновенности собственности и недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела (п. 1 ст. 2 ГК), поэтому являются незаконными. Истцу на основании ст. 399 ГК следовало подать иск о понуждении должника к заключению обеспечительного договора или потребовать досрочного погашения основного долга;

б) коммерческие (деловые) обыкновения - обычные правила поведения, складывающиеся в процессе профессиональной предпринимательской деятельности и соответствующие следующим признакам:

- наличие известного сторонам термина или жизненной ситуации. Например, слово «день», традиционно используемое в договорной документации, как правило, понимается не в значении части суток от восхода да заката Солнца (между утром и вечером), а как период последовательных двадцати четырех часов. Иногда во избежание различных толкований делается точная оговорка: «сутки» или «календарный день». Но даже если такое уточнение отсутствует, доказать иную трактовку слова «день» из множества лексических вариантов практически невозможно. Меньше разночтений возникает по поводу терминов «рабочий», «банковский», «операционный» день.

Другой пример - о ситуации, особым образом не оговоренной, однако известной должнику и кредитору: исполнение обязательства поставки новогодних игрушек практически значимо для покупателя до празднования Нового года, что предполагается даже без специального указания на этот факт в договоре;

- волеизъявление сторон по поводу термина (включение его в текст сделки) или ситуации (например, заключение упомянутого выше договора поставки новогодних игрушек). Проявление воли - это всегда осознанный этап возникновения договорного обязательства и неотъемлемый элемент содержания любого обычного правила. Если должником или кредитором не было заявлено иное, данное волеизъявление подразумевается относительно тех же обстоятельств между теми же сторонами;

- абсолютная диспозитивная сила - каждая из сторон в любое время может отказаться от коммерческого обыкновения без изменения условий сделки.

В частности, допустимо одностороннее заявление кредитора об уточнении (применительно к его нормальной деятельности) истинного значения термина «рабочий день»; касательно рассмотренного казуса о поставке новогодних игрушек приемлемо также требование дополнительно согласовать срок поставки;

- персональная направленность и оценочный характер - толкование коммерческого обыкновения дается по определенному делу и обязательно только для этого дела (иначе обыкновение превращается в обычай делового оборота).

Участники обязательства обладают правом доказывать или оспаривать существование коммерческого обыкновения. Уверенное и стабильное применение данных обычных правил должно обеспечиваться, прежде всего, на уровне толкования путем анализа наработанной практики. Однако теоретическая база данного источника обязательства не разработана.

Имеется фундаментальная работа Зыкина И.С., изданная еще в советское время. Казахстанскими правоведами на эту тему публикуются интересные, но, в большей мере, описательные статьи в аспекте международного частного права.

в) существо обязательства - объективный смысл правоотношения с учетом конкретных фактических обстоятельств; его характерные (сущностные) особенности, которые очевидны, даже если не урегулированы законодательством, договором или другими источниками обязательства.

Например, из существа безналичного денежного обязательства вытекает обязанность кредитора выставить должнику счет к оплате. В отсутствие этого документа (основания платежа) денежный перевод невозможен. Заинтересованность кредитора в получении денег очевидна, поэтому указанная обязанность, как правило, особо не оговаривается ни в тексте сделок, ни в законе. Отсылки к понятию «существо обязательства» имеются в большинстве норм гл. 17 ГК (ст. 274, ст. 275, п. 2 ст. 276, ч. 2 п. 2 ст. 277, ст. 278, п. 1 и п. 2 ст. 279, ст. 281), что позволяет уверенно рассматривать данную категорию в качестве источника правил поведения сторон в определенной ситуации.

В значении основания гражданского правоотношения существо обязательства подразумевается в пп. 1 ст. 7 ГК («гражданские права и обязанности возникают… из договоров и иных сделок…»). В этом значении оно упоминается только в единственном числе. Различные «существенные условия» (см., например, ст. 393 ГК) и иные близкие по смыслу, однокоренные понятия сами по себе не указывают на существо обязательства коммерческих обыкновениях в республике, к сожалению, не издавались.

Заключение

В заключение можно отметить, что в содержательном плане термин «обычай» в широком смысле, в отличие от понятия «правовой обычай» включает в свое содержание как собственно обычай, санкционированный государством, и вследствие этого ставший правовым обычаем, так и обычай, который регулирует отношения, находящиеся вне сферы правового регулирования.

Это могут быть национально-культурные, семейные, праздничные и другие традиции (обычаи). Однако формой (источником) права может выступать именно правовой обычай.

В разрезе между содержательным планом понятий «обычай» и «обычай делового оборота», можно сделать вывод, что обычай может быть признан (считаться) формальным источником права, наряду с другими источниками, лишь при самостоятельном его функционировании, т.е., если обычай применяется (используется) субъектами права (сторонами – участниками правоотношений), непосредственно.

Иначе говоря, обычай является источником права, лишь, когда он существует и функционирует самостоятельно. О непосредственном использовании обычая можно говорить, если субъекты права при осуществлении своей деятельности в случае необходимости ссылаются напрямую на обычай, а не на какой-либо официальный нормативный акт либо другой формальный источник права, в котором зафиксировано содержание обычая (содержатся нормы обычая, обычные нормы). Обычаи же делового оборота – это правила, сложившиеся при осуществлении предпринимательской деятельности.

В контексте вышесказанного приведу слова О.Э. Лейста: «Правовые нормы устанавливаются или санкционируются компетентными органами государства. Правотворческая деятельность государства наиболее очевидна при преобладании таких источников права, как законы и другие нормативные акты, издаваемые государством. Но государство остается силой, творящей право, и при санкционировании не им созданных норм (обычаев, религиозных правил, правовых доктрин, договоров), которые становятся правом только и именно в результате придания им общеобязательной силы [12, с.591]. Не менее важна роль государства и его органов в реализации ряда правовых норм и в охране всех норм права от нарушений» [12, с.591-592].

Список литературы:

1. Хропанюк В.Н. Теория государства и права: Учебное пособие для высших учебных заведений / Под ред. Профессора В.Г. Стрекозова. – М.: «Дабахов, Ткачев, Димов», 1995. – с. 384.

2. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть). Комментарий (постатейный). В двух книгах. Книга 1. – 2-е изд., испр. и доп., с использованием судебной практики / Ответственные редакторы: М.К. Сулейменов, Ю.Г. Басин. – Алматы: Жеті жарғы, 2003. – 544 с.

3. См. Конституционное право. Энциклопедический словарь. Ответственный ред. и рук. авторского коллектива – д.ю.н., проф. С.А. Авакьян. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – 688 с.

4. Уголовно-процессуальное право Республики Казахстан. Часть Общая: Академический курс / Под ред. д.ю.н., профессора Б. Х. Толеубековой. Кн. первая. — Алматы: ТОО Издательская компания «HAS», 2004. – 416 с.

5. Асабаева А.А. Некоторые конституционно-правовые аспекты становления и развития законодательства об административных правонарушениях в Республике Казахстан в период суверенитета и независимости // Журнал «ХАБАРШЫ-ВЕСТНИК» Карагандинской Академии МВД Республики Казахстан им. Баримбека Бейсенова, №1(71), 2021, 31 марта.

6. Алексеев С.С. Философия права. – М.: Издательство НОРМА, 1999. – 336 с.

7. Алексеев С.С. Теория права. [Электронный ресурс].

8. Алимжан К. Обычай как источник права в правовой системе Республики Казахстан// Информационно-аналитический журнал «Правовая реформа в Казахстане», - Алматы, 2002, № 4 (17).

9. Альмухамбетов Ж.Н. Сущность и исторические судьбы казахской обычно-правовой системы: Учебное пособие. – Астана: ТОО «Полиграф-мир», 2011. – 80 с.

10. Нургазинов Б.К., Жанузакова Л.Т. Роль Конституции Республики Казахстан в обеспечении стабильности и развитии казахстанского общества // Научно-правовой журнал «Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан», № 2 (60), 2020.

11. Более подробно об этом см.: Укин С.К. Некоторые вопросы дальнейшего совершенствования механизма конституционного контроля в Республике Казахстан по защите прав и свобод человека и гражданина // АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОТВОРЧЕСТВА И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: материалы Межд. научн.-практ. конф., посвященной 30-летию Независимости Республики Казахстан и 100-летию со дня рождения академика С.З. Зиманова / Табулденов А.Н. – Костанай, 2021. – 383 с.

12. Проблемы теории государства и права: Учебное пособие /Под ред. М.Н. Марченко. – М.: Юрист, 2004. – 656 с.

Д.К. Жулунов.,
«Құқықтану» мамандығының 2 курс магистранты
з.ғ.м., оқытушы-дәріскері **Конысбекова М.Р.,**
«І.Жансүгіров атындағы Жетісу университеті», Талдықорған қ.

ЖЕР КАДАСТРЫНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Андатпа: *Бұл мақалада жер заңнамасының принциптері жерге орналастыру мен кадастрдың жалпы құқықтық негіздерін қарастырамыз. Сондай-ақ жер құқығының түсінігін, пәні мен әдістер нормаларын қарастырамыз. Одан ары жер ресурстарын басқаруды және кадастрларды нормативтік қамтамасыз ету саласындағы нормативтік құқықтық актілер жүйесін зерделей отырып, нормативтік құқықтық актілердің жалпы жүйесін және жерге меншік түрін ескере отырып, заңнаманы қолдану иерархиясын түсінуін көздейміз.*

Принцип ұғымы римдік шыққан: термин «Принцип» немесе «қағида» латын тілінен аударғанда заң, негіз, принцип деген мағынаны білдіреді. Ежелгі римдіктер принцип барлық нәрсенің ең маңызды бөлігі деп, принцип ұғымына ерекше мән берген.

Құқықтық принциптер деп қоғамның объективті заңдары мен қажеттіліктерін білдіретін және егер олар заңды түрде бекітілген болса, жалпыға міндетті мәнге ие болатын құқықтың жетекші ережелері, оның негізгі принциптері түсініледі.

Құқықтық нормалар жүйесіндегі құқық принциптері:

1) құқықтық нормалар жүйесінің жүйелілігі мен тиімділігін қамтамасыз ететін құқықтық реттеудің бастапқы принциптері ретінде әрекет етеді;

2) құқықтық нормалар жүйесі сәйкес келмеген кезде қоғамдық қатынастарға қатысушылардың мінез-құлқын тікелей реттеуге;

3) заң шығармашылық қызметінде ескерілуі тиіс [1].

Қазіргі жер құқығы ғылымы жер құқығының принциптерін жер қатынастарын құқықтық реттеуге негіз болатын іргелі қағидалар деп түсінеді.

Жер құқығының негізгі принциптері жер заңнамасының негізгі принциптері түрінде көрініс табады. Бұл принциптердің тізімі ашық болып табылады, бұл басқа федералдық заңдармен принциптер тізімін кеңейту мүмкіндігін ұсынады.

Қазіргі жер құқығында қоғамдағы жер қатынастарын қайта құрудың жүріп жатқан процестері жағдайында құқықтық принциптер өте нақты және нақты тұжырымдалған. Алайда олардың тізімі толық емес. Жер кодексінің бірінші бабында мынадай негізгі принциптер тұжырымдалған:

Бұл қағидатқа сәйкес Қазақстан Республикасының азаматтары, қоғамдық ұйымдар (бірлестіктер) және діни ұйымдар кейіннен жердің жай-күйіне әсер етуі мүмкін шешімдерді дайындауға қатысуға құқылы. Өз кезегінде мемлекеттік органдар заңда белгіленген тәртіп пен нысандарда мұндай қатысу мүмкіндігін қамтамасыз етуге міндетті.

Негізінде бұл принцип азаматтар мен қоғамдық ұйымдарды жерге орналастыру саласындағы қатынастардың тікелей қатысушыларына жатқызады. Осы қағидатқа сәйкес азаматтар мен қоғамдық ұйымдарға өздерінің меншігіндегі жер учаскелеріне қатысты олардың мүдделерін қозғайтын әкімшілік актілерді әзірлеуге және қабылдауға қатысу құқығы берілсе, бір жағынан мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарына жүктеледі. осындай актілерді іріктеу және қабылдау туралы шешімдерді дайындауға және қабылдауға қоғамның қатысу мүмкіндігін қамтамасыз ету міндетімен - екінші жағынан.

Азаматтар мен қоғамдық ұйымдардың билік органдарының олардың құқықтары мен заңды мүдделерін қозғайтын шешімдерді дайындау мен қабылдаудың белгіленген тәртібін сақтауына қоғамдық жер бақылауын жүзеге асыру құқығы осы қағидатты іске асырудың қосымша кепілі болып табылады.

Сонымен, жер құқығының принциптері жер қатынастарын реттеудің кешенді тәсілін көрсетеді, құқық саласы ретінде жер құқығының қалыптасуы үшін жүйелі маңызы бар және реттеуші және қорғау нормаларын – мінез-құлық ережелерін түсіндірудің қайнар көзі болып табылады.

Құқық – қоғамдық қатынастарды реттейтін мемлекет белгілеген ережелер жиынтығы.

Қоғамдық қатынастардың сипаты мен мазмұнына қарай құқықтың әртүрлі салалары: азаматтық, қылмыстық, еңбек, әкімшілік, жер және т.б. бөлінеді [2].

Жер құқығы – жер учаскелерін беру, пайдалану және қорғаумен байланысты қоғамдық қатынастарды реттейтін құқық саласы.

Жер құқығы отандық құқық жүйесіндегі негізгі салалардың бірі болып табылады. Ол аса маңызды бірегей табиғи ресурс (құнарлылық қабілеті, кез келген қызметтің кеңістіктік негізі) ретінде жерді пайдалану мен қорғау мәселелерін, сондай-ақ белгілі бір дәрежеде жерге орналастыру және оның азаматтық айналымы мәселелерін реттейді.

Сонымен, жер құқығы құқық саласы ретінде құқықтық жүйенің дербес элементі болып табылады және өз кезегінде жер ресурстарын пайдалану, басқару және қорғауға қатысты қоғамдық қатынастарды реттейтін құқықтық нормалар жүйесін білдіреді.

Жер құқығы ғылымын зерттеу жер қатынастарын құқықтық реттеуге байланысты процестерді қамтиды.

Жер құқығы ғылымының міндеттері:

1) жер заңнамасын тарихи талдау;

2) жер қатынастарын құқықтық реттеудегі қайшылықтарды анықтау мақсатында жер туралы қазіргі заманғы нормативтік құқықтық актілерді және оларды қолдану тәжірибесін зерделеу;

3) жер заңнамасының даму тенденцияларын анықтау. Жер құқығы оқу пәні ретінде тиісті ғылыми әзірлемелерді қамтиды және жер құқығының негізгі нормалары туралы білімдер жүйесін білдіреді. Құрылымдық жағынан жер құқығы жалпы және ерекше бөлімнен тұрады.

Жалпы бөлім жер құқығының мәнін көрсететін аса маңызды институттардан тұрады. Оған жер меншігі сияқты институттар кіреді; жерге басқа да заттай құқықтар; жер қорын мемлекеттік басқару; жерді қорғау; жер заңнамасын бұзғаны үшін жауапкершілік.

Ерекше бөлігі жер қатынастарының белгілі бір саласын реттейтін нормалардан тұрады. Олар бірігіп, негізгі мақсатына қарай бөлінген жерлердің жекелеген санаттарының құқықтық режимін анықтайтын институттарды құрайды [3].

Құқық саласының, оның ішінде жер құқығының пәні – тиісті құқық нормаларымен реттелетін қоғамдық қатынастардың белгілі бір тобы.Жер құқығы нормаларын талдау жер құқығының пәнін қоғамдық қатынастардың (меншік және құқық) жиынтығы ретінде анықтауға мүмкіндік береді. мүліктік емес) жер заңнамасымен реттелетін жерлерді басқару, пайдалану және қорғау саласында туындайтын.

Жалпы алғанда жер құқығының пәні ретінде жер қатынастары күрделі, күрделі қатынастар

болып табылады, ал оларды реттеу жер және азаматтық, әкімшілік, экологиялық және басқа да заңнама салаларының нормаларымен жүзеге асырылады.

Жер құқығының белгілері үшін реттеу пәнінен кем емес маңызы жер қатынастарын реттеу әдісі болып табылады.

Құқықтық реттеу әдісі деп құқық, яғни құқықтық нормалар қоғамдық қатынастарға, бұл жағдайда жер қатынастарына қатысушылардың мінез-құлқына әсер ететін әдістер мен әдістердің жиынтығы түсініледі [3].

Императивті (әкімшілік-құқықтық) әдіс жер қатынастарының едәуір бөлігін реттейді, мысалы, жерге орналастыру, жерді құқықтық қорғау және т.б.

Бұл әдістер жер қатынастарының аумақтық жоспарлау, қала құрылысын аймақтарға бөлу, жердің сапасын реттеу, жерге орналастыру, мемлекеттік және муниципалдық меншіктегі жерден жер учаскелерін беру, жер учаскелерін мемлекеттік тіркеу және жерді қорғау сияқты салаларында қолданылады.

Диспозитивті әдістер жер және мүліктік қатынастарды оларға қатысушылардың құқықтық теңдігіне негізделген реттейді. Мұндай қатынастарға мемлекеттік немесе муниципалдық меншіктегі жерден жер учаскелерін беруге байланысты қатынастарды қоспағанда, жер учаскелеріне байланысты туындайтын жауапкершілік және өзге де мүліктік қатынастар жатады. Жер құқығындағы диспозитивтік әдістердің әсері жер учаскелерін пайдалану мен айналымының құқықтық режимін анықтайтын қоғамдық тыйымдар мен шектеулерді белгілеумен шектеледі.

Құқықтық реттеудің диспозитивтік әдісі жер учаскелеріне заттық құқықтар қатынастарын, жер айналымы қатынастарын және т.б. қамтиды. Бұл қатынастарға қатысушылардың белгілі бір дербестігі болады, ол қатынастар субъектілерінің тең мәртебеге ие деп танылуынан көрінеді. олардың арасында азаматтық айналымға қатысушылар ретінде құқықтық теңдік қатынастарының болуы және олардың арасында билік пен бағыну қатынастарының болмауы [1].

Жер ресурстарын басқаруды және кадастрларды нормативтік қамтамасыз ету саласындағы нормативтік құқықтық актілер жүйесін келесідей көрсетуге болады: Қазақстан Республикасының Конституциясы, халықаралық шарттар, республикалық заңдар, Конституциялар (жарғылар), Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлықтары мен өкімдері. Қазақстан Республикасы, Қазақстан Республикасы Үкіметінің актілері, жергілікті өзін-өзі басқару органдарының нормативтік құқықтық актілері.

Басқа елдердің көпшілігі сияқты Қазақстанда да құқықтың негізгі қайнар көзі нормативтік құқықтық актілер болып табылады. Бұл құқық шығарушы орган өз құзыреті шегінде қабылдаған (шығаратын) және құқықтық нормаларды белгілеуге, өзгертуге немесе күшін жоюға бағытталған жазбаша ресми құжаттар [4].

Мұндай актілер заңды күшіне қарай нақты иерархияға ие, олар заңдарға және заңға тәуелді актілерге бөлінеді.

Заң – ерекше тәртіппен қабылданатын және ең маңызды әлеуметтік немесе ең алдымен жер қатынастарын реттеуге бағытталған нормативтік акт.

Заңдар нормативтік құқықтық актілер жүйесінде негізгі орынды алады және ең жоғары заңдық күшке ие. Олардың орны келесі негізгі белгілермен анықталады:

1) заңдарды жалпы мемлекеттің немесе субъектілік биліктің жоғары өкілді органдары немесе тікелей референдум арқылы халық қабылдайды, сондықтан олар қоғамның теңдестік еркін барынша толық білдіреді және өкілдік сипатқа ие болады;

2) ең жоғары заңды күшке ие - барлық басқа нормативтік құқықтық актілердің мазмұны заңдарға қайшы келмеуі керек;

3) аса маңызды, әлеуметтік маңызы бар қатынастарды реттейді – олар қоғамдық және мемлекеттік жүйені, мемлекеттік механизмнің орталық буындарының құзыретін, азаматтардың негізгі құқықтары мен бостандықтарын және т.б. белгілейді;

4) бастапқы, іргелі сипаттағы нормаларды қамтуы - барлық басқа нормативтік актілер заңдардың нормативтік ережелерін егжей-тегжейлі көрсетуге және нақтылауға арналған;

5) заңдар ерекше іс жүргізу тәртібімен қабылданады, өзгертіледі және күші жойылады [5].

Пайдалынылған әдебиеттер тізімі:

1. Жер құқығы: оқу құралы / В.Х.Улюкаев, В.Е.Чуркин, В.В.Нахратов, Д.В.Литвинов. – М.: «Жеке құқық» заңгерлік кеңсесі, 2010. – 344 б.

2. Забугин Н.Н. Заң (жер): оқу құралы. жәрдемақы / Н.Н.Забугин, К.Т.Оганесян, А.В.Хлевная. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 250 б.

3. Жер құқығы: оқу құралы / ред. С.А.Боголюбова. – 3-бас., қайта қаралған. және қосымша – Мәскеу: Проспект, 2018. – 376 б.

4. Жерге орналастыру және кадастрларды құқықтық қамтамасыз ету: оқу құралы / С.А.Липски, И.И.Гордиенко, К.В.Симонова. – 2-бас., өшірілген. – М.: КНО-РУС, 2016. – 430 б.

5. Волков Г.А. Жер кодексіне түсініктеме / Г.А.Волков, А.К.Голиченков, О.М.Козыр // Экономика және құқық. – 2002. – № 1. – 10–21 б./

Кобжасарова Аурика
«Экономикалық қауіпсіздікті құқықтық қамтамасыз ету» мамандығы бойынша 2 курс студентті
Ғылыми жетекшісі:Мәней Х., З.ғ.м.,аға оқытушы
«Esil University» мекемесі, Астана қаласы

СОТҚА ДЕЙІНГІ ТЕРГЕП-ТЕКСЕРУДЕГІ МҮЛІККЕ ТЫЙЫМ САЛУДЫҢ КЕЙБІР ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қылмыстық істі тергеу барысында қылмыскерлердің қоғамға немесе жеке азаматтарға материалдық зиян келтіргені анықталса, тергеуші жауапты адамдардан зиянның орнын толтыруға бағытталған шараларды жүргізуге міндетті. Мұндай шаралардың бірі Қазақстан Республикасы ҚПК 161-бабына сәйкес, көрсетілгендей мүлікке тыйым салу әрекеті болып табылады.

Қылмысты тергеу барысындағы арнайы мәселелерді реттейтін нормалардың бірі — Қазақстан Республикасы ҚПК 118-бабына сәйкес, қылмыстық жолмен жиналған ақша мен өзге де құндылықтар соттың үкімі бойынша мемлекеттің кірісіне қаратылуы тиіс, қалған заттар заңды иелеріне беріледі, ал соңғылары анықталмаған кезде мемлекеттің меншігіне көшеді. Бұл заттардың кімге тиістілігі туралы дау туған жағдайда бұл дау азаматтық сот ісін жүргізу тәртібімен шешуге беріледі. Бұл баптың мазмұнынан ұрланған заттар мен мүлікті сатып алған (ақша шығарған) азаматқа емес, меншік иесіне қайтарылатынын байқауға болады.

Мүлікке тыйым салынғандығы жөнінде жергілікті әкімшіліктің тұрғын үй - пайдалану ұйымының өкіліне, осы мүлікті иеленуші иесіне немесе өзге адамға сақтауға берілген азаматтардан сол жауапкершілік ескертілгені жөнінде және ол мүлікке жауапкершілікпен қарайтындығы жөнінде қолхат алынуы қажет.

Сонымен қатар, құқық қорғау органдарының тәжірибесіне талдау жасау барысында зиянның орнын толтыру мақсатында жүргізілген мүлікке тыйым салу әрекеті қылмыстық істердің тек 15 пайызына ғана қолданылғанын байқадық. Бұдан, сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмейған күн арасы ұзаған сайын жүргізілген мүлікке тыйым салу әрекетінің пайыздық көрсеткіші өсіп отырған. Осы әрекеттерді одан әрі талдау барысында сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмейғаннан бастап уақыт өткен сайын тыйым салынатын мүлік азайып, жоғала бастайтындығы да аңғарылды. Біздің пайымдауымызша, зиянның орнын толтырудағы төменгі пайыздың бір себебі осы әрекеттің уақтылы жүргізілмегендігін деп санаймыз. Сонымен қатар, зерттеу барысындағы оқып, танысқан қылмыстық істердегі зиянның орнын толтыру мәселесі бойынша азаматтардың 78,6 пайызы азаматтық талап-арыз жазғанымен, ол істердің 36,4 пайыздан астамында мүлікке тыйым салу әрекеті жүргізілген.

Осы мәселеге байланысты В. А. Азаровтың берген тұжырымы бойынша тергеу әрекеттері дәлелдемелер жинау мақсатында жүргізілсе, мүлікке тыйым салу да сол дәлелдемелерге хаттама толтыру мен міндетті түрде айғақтар қатыстыру арқылы уақтылы жүргізілуі қажет деп көрсетеді [i].

Сонымен қатар, мүлікке тыйым салу әрекеті жөнінде айтылған көзқарасты Б. Т. Безлепкин де қолдай отырып, мүлікке тыйым салу әрекетін қылмыспен келтірілген зиянның орнын толтыру мақсатындағы азаматтық талапты қамтамасыз ету үшін және уақыт өткізбей жүргізілетін процессуалдық әрекет ретінде есептейді [ii].

Сонымен, алдын ала тергеу барысында тергеуші кімдердің мүлкіне және қандай мүлікке тыйым салады деген сұрақты анықтайтын болсақ, ол былайша болады:

- күдіктінің мүлкіне;
- мүлікке заң бойынша материалдық жауапкершілік артқан күдіктінің мүліктеріне;
- күдіктіден немесе күдіктідің ұрланған мүлікті сатып алған азаматтардың мүлкіне тыйым салынады.

Мүлікке тыйым салу барысында тыйым салынған мүліктерге жауапкершілікпен қарау коммуналдық құрылыс кооперативтерінің иелеріне, мүлік иесінің туыстарына да тапсырылуы мүмкін [iii]. Ерекше бір жағдайда ғана ондай жауапкершілік күдіктінің өзіне жүктеледі. Кей жағдайларда мүлікке тыйым салу барысында кейбір бағалы, құнды заттар мен қоғамға қауіпті құралдар арнайы хаттама толтыра отырып, Қазақстан Республикасы ҚПК 253-бабына сәйкес алынуы мүмкін. Мүлікке тыйым салу әрекеті тез арада жүргізілетін шара. Өйткені, күдікті тергеу барысында уақыт өткен сайын мүлікті тығып не

болмаса жоғалтып жіберуі мүмкін. Сондықтан, тергеу әрекетінің тиімді жүргізілуі үшін, тергеуші осы әрекетке дайындалу шараларын қолдануы тиіс. Осыған байланысты, мүлікке тыйым салуға дайындалу барысында мына төмендегі әрекеттер жүргізілуі тиіс:

1. Тыйым салатын мүліктің тұрған жерін анықтап алу (күдіктінің, мекен-жайы мен мүліктері қай жерде орналасқанын және таныстары мен жақын туыстарының мекен-жайын анықтау).

2. Тергеу барысында осы әрекетке қатысатын адамдарды белгілеу (екі айғақ азамат, мүліктің құнын анықтайтын маман және т.б.).

3. Мүлікке тыйым салу үшін тергеушінің дәлелді себептері мен тергеушінің арнайы негізделген қаулысының болуы.

4. Қай күні, қандай уақытта және қай жерде болатынын анықтап алу.

5. Тыйым салынатын мүліктердің сақтау орындарын, сонымен қатар оған жауапкершілікпен қарайтын азаматтарды анықтап, (мекеме өкілдері, арнайы бөлме, тұрғын үй пайдалану өкіліне және басқада орындарды) даярлап алу қажет.

6. Тыйым салынатын мүлікті тасымалдайтын арнайы көлік дайындау, тыйым салынған мүлікті сақтайтын орынға әкелу (керек болған жағдайда).

Мүлікке тыйым салу барысында тергеуші криминалистикалық тәсілдер мен әдістерді, техникалық құрал жабдықтарды қолдана отырып жүргізгені жөн. Өйткені, алдын-ала тергеу барысында күдіктінің тыйым салынған мүлкі ауысып, не болмаса кездейсоқ жағдайлармен жоғалып кетпес үшін басқа заттарға да байланысты криминалистикалық - техникалық құралдарды қолдану тиімді болып есептеледі. Мүлікті тыйым салу барысында мүліктерді суретке түсіру, бейнефильм таспасына түсіріп алу, кейіннен затты немесе бөлмені ашпас үшін мөр таңба (пломбы) басып, тағы басқа осындай әрекеттер жасалады. Бұл әрекеттер мүлікке қарау жүргізген алған адамның тыйым салынған мүлікке деген жауапкершілігін арттырады.

Іс жүзінде мүлікке тыйым салу әрекеттерін жүргізу барысында кездесетін төмендегі кейбір қателіктерге де тоқтала кетейік:

- мүлікке тыйым салу әрекеті уақтылы жүргізілмейді (негізгі көптеп кездесетін қателік);
- дәлелсіз себептермен қаулы шығарылмай мүлікке тыйым салынады;
- мүлікке тыйым салу барысында өкілеттігі бар азаматтардың арнайы құжаттарға қолдары қойылмайды;
- тергеуші мүлікке тыйым салу барысында куәгер адамдарды дұрыс сайлап алмайды (күдіктінің туысқаны, танысы) немесе техникалық құралдарды мүлде пайдаланбайды;
- мүлікке тыйым салу тергеу әрекетін жетік білмейтін қызметкер жүргізеді және басқада себептердің салдарынан тыйым салу әрекеті дұрыс жүргізілмей, мүлік жоғалып жатады;
- криминалистикалық-техникалық құрал-жабдықтар мен әдіс- тәсілдер және басқа да әрекеттер дұрыс қолданылмайды.

Бұл әрекеттерде тергеушінің шешімі бойынша тыйым салынған заттар сол заттың иесіне, туысына, көршісіне және басқа да жауапты адамдарға қолхат алу арқылы тапсырылуы мүмкін. Ал, банктердегі және несие мекемелердегі есепшоттар мен салымдардағы ақша қаражаты мен өзге де бағалы заттарға тыйым салу кезінде осы шот бойынша шығыс операциялары тыйым салынған қаражат шегінде тоқтатылады немесе олар алынып арнайы сақтау орындарына тапсырылады.

Жалпы, зерттеу нәтижесінде көрсетілгендей мүлікке тыйым салу әрекеті тәжірибе барысында көбінесе тінту және зат алу әрекетімен бірге жүргізіледі. Зиянның орнын толтыру мақсатында мүлікке тыйым салу әрекеті сәтсіз аяқталып немесе ізделген мүлік сол жерде болмай шықса, онда криминалистикалық тәсілдердің бірімен тыйым салынатын мүлікті іздеуді қолға алу немесе іздеу салу әрекеттері жүзеге асырылады.

Осыған байланысты келтірген зиянды күдікті немесе азаматтық жауапкер өз еріктерімен қайтарған жағдайда төмендегі шаралар жүзеге асырылуы тиіс:

- біріншіден, күдіктінің жәбірленушіге келтірген зиянды қайтарғаны жөніндегі нотариуспен расталған (квитанция) құжаттар істе тіркелуі керек;
- екіншіден, күдіктіден, (азаматтық талапкерден) жауап алып, хаттамада зиянды өз еркімен қайтарғаны жөнінде жазу керек;
- үшіншіден, жәбірленуші мүлкіне келтірілген залалдың орны толғаны жөнінде қолхат жазып, күдіктіге қарсылығы жоқтығын көрсетуі керек.

Сонымен қатар айыптау актісінің көшірмесінде мыналар көрсетілуі тиіс:

- қылмыспен келтірген зиянның құны;
- қайтарылған зиянның орнын толтырған көлемі, оның ішінде өз еркімен;
- тыйым салынған мүліктің құндылығы көрсетілген және басқа да құжаттар тіркеледі.

Қоғамдық қарым-қатынастарға мүліктік зиян келтіру барысында заң шығарушы зиянның орнын толтыру әрекетін жеке және топпен жүргізу тәсілі жөнінде тәртіптерді белгілеп отыр. Олардың біріне зиянның орнын толтыру тәртібі іс жүргізу барысында көрсетілген.

Келтірген зияның орнын өз еркімен толтыру:

а) сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмей тұрып;

ә) сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмегеннен кейін, алдын ала тергеу әрекеті кезінде;

б) күдікті жазасын өтеп жүрген кезде.

Арнайы мәжбүрлеу шараларын қолдана отырып күдіктіге келтірген зиянның орнын толтырту;

а) анықтау органының алдын ала тергеу барысында зиянның орнын толтыру шараларын қамтамасыз етуі;

ә) алдын ала тергеу барысында анықталып табылған заттарды заңды иесіне қайтарып беру;

б) келтірген зияның жазасын өтеуде жүрген кінәлі адамның еңбек жалақысынан ұстап жәбірленушіге аударып отыру.

Жоғарыда көрсетілген зиянның орнын толтыру әдістерінің сатылары әр салада, соның ішінде қылмыстық процессуалдық және криминалистикалық мағынада зерттеуді талап етеді.

Криминалистік тұрғыда бұл тергеушінің қылмыспен келтірілген зиянның орнын толтырудағы тәсілдердің бірі — тергеу барысындағы күдіктіге қылмысымен келтірген зиянды өз еркімен толтыруды талап етеді. Жалпы тәжірибеде зиянның орнын толтыру екі бағытта жүргізіледі.

Бірінші, қылмыскерлер ұсталған сәтте өз қылықтарын түсіне отырып, сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмеймай тұрып зиянның орнын толтыруын, екінші, сотқа дейінгі біріңғай тергеп тексеруге тіркелмейған сәттен бастап тергеу барысында қылмыскердің келтірген зиянын өз еркімен біртіндеп толтыруын көрсетуге болады.

Жалпы іс жүзінде ұрлыққа байланысты қылмыстардағы қылмыскердің зиянның орнын толтыру мәселесінде өз еркімен толтыруға бағытталған арнайы жұмыстарға аса көңіл бөлінбейді. Ал негізінде қылмысты тергеу барысында тергеуші күдіктіге қылмыспен кетірген зиянның өз еркімен толтыруына байланысты қылмыстың жеңілдетілетін жақтарын түсіндіріп, ескертуі тиіс. Мұндай ескертулер күдіктідің құқықтары мен міндеттері түсіндірілуі барысында бірге жүргізілуі тиіс.

Мүлікке тыйым салу барысында меншік құқысынан айырылатынан білеміз. Осыған орай заң категориясындағы меншіктік құқық дегеніміз, жоғарыда айтып өткендей, белгілі бір субъектінің азаматтық құқығын реттейтін және мүліктік игілігін қорғайтын және оны бекітуші, құқықтық нормалар жиынтығы. Меншік құқығы субъектінің заң құжаттары арқылы танылатын және қорғалатын өзіне тиесілі мүлікті өз қалауынша иелену, пайдалану және оған билік ету құқығы болып табылады.

***Сәулетаев Ерасыл Маратұлы*,**
«Құқықтану» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: Жакупова Г.А., заң ғылымдарының магистрі
І. Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қ.
E-mail: gulima8888888@mail.ru

АДАМ ӨЛТІРУ ҚЫЛМЫСТАРЫН ТЕРГЕУДІҢ БАСТАПҚЫ КЕЗЕҢІНДЕГІ ТЕРГЕУ ӘРЕКЕТТЕРІ

Аңдатпа

Мақалада адам өлтірудің криминалистикалық сипаттамасы, адам өлтіруді тергеудің бастапқы кезеңінің маңызы, қылмыстың іздерін және өзге де материалдық объектілерді табу және анықтау мәселелері қарастырылған.

Тергеу органдарының алдында тұрған қылмыстарды ашу, тергеу және алдын-алу міндеттерін орындау үшін тергеуші, ең алдымен, өз жұмысын дұрыс ұйымдастыра білуі керек.

Қазақстан Республикасының қылмыстық процесстік кодексінің 219-бабына сәйкес қылмыстық құқық бұзушылықтың іздерін және өзге де материалдық объектілерді табу және анықтау, оқиғаның жағдайын анықтау және іс үшін маңызы бар мән-жайларды айқындау мақсатында сотқа дейінгі тергеп-тексеруді жүзеге асыратын адам жергілікті жерді, үй-жайларды, нәрселерді, құжаттарды, тірі адамдарды, мәйіттерді, жануарларды қарап-тексеруді жүргізеді. Қарап-тексеруді жүзеге асыратын адамның нұсқаулары осы тергеу әрекетінің барлық қатысушылары үшін міндетті [1].

Адам өлтіруді тергеудің бастапқы кезеңінің маңызды әрекеті – оқиға болған жерді тексеру, ол көбінесе қылмыстық іс қозғалғанға дейін жасалады. Көбінесе оқиға орнын тексеру мәйіттің немесе оның бөліктерінің табылуына байланысты жүргізіледі. Оқиға орнына барар алдында жәбірленушінің өлімі қалай анықталғанын білу керек. Жәбірленуші медициналық көмекке мұқтаж емес пе? Оқиға орнын қорғау қалай

ұйымдастырылғанын анықтап, тексеруге жататын үй-жай немесе жер учаскесі туралы барынша ақпарат алу керек. Оқиға орнына келген кезде жәбірленушіге медициналық көмек қажет емес екеніне көз жеткізу керек. Бұл туралы қорытынды бастапқы ақпарат негізінде жасалуы мүмкін, дененің қалай және қашан, қандай күйде екендігі анықталады. Оқиға орнында дәрігер болмаған жағдайда биологиялық өлімнің пайда болу белгілерінің бар-жоғына көз жеткізу керек: мәйіттің қатаюы, терінің бозаруы және тағы басқалар.

Қазақстан Республикасының 219-бабының 11-тармағына сәйкес қарап-тексеру кезінде қажет болған жағдайларда қарап-тексерілетін объектілерге өлшеу жүргізіліп, олардың жоспарлары мен схемалары жасалады, сондай-ақ суретке түсіру және өзге де құралдармен түсіріп алу жүргізіледі, бұл туралы хаттамада белгі жасалып, оған көрсетілген материалдар қоса тіркеледі. [1].

Мәйітті тексеру кезінде болған жағдайда суретке түсіру керек. Егер мәйіт бұтақтармен немесе басқа заттармен бүркемеленген болса, онда түсіру бүркемелеуді алып тастағанға дейін және одан кейін жүргізіледі. Мәйіт беті көрінбейтін басқа позада болған кезде, ол сол позада суретке түседі. Түсірілім кезінде мәйітті тікелей қоршап тұрған жағдай үнемі жазылады. Бұл ретте кадрға өлімнің мән-жайын куәландыратын іздер мен басқа да заттар кіруі.

Кір немесе қанмен ластанған мәйіт жуылғанға дейін және жуғаннан кейін суретке түсіріледі. Мұздатылған мәйіт ерітілгенге дейін және одан кейін суретке түсіріледі. Тексеру барысында мәйіт аударылып, шешіліп, анықталған жаралар, абразиялар, көгерулер, мәйіт дақтары мен түрлі іздер суретке түсіріледі. Түсірілім әдетте үш нүктеден жүзеге асырылады: жоғарғы және екі жағынан. Мәйітті бас пен аяқ жағынан алып тастау ұсынылмайды, өйткені бұл перспективалық бұрмалануларға әкеледі. Мәйітті жоғарыдан алып тастаған жөн. Мұндай сурет оның позасы мен қоршаған заттарға қатысты өзара орналасуын айқын көрсетеді [2, б. 25].

Егер мәйіттің жеке басы анықталмаса, ол тану түсірілімі қағидалары бойынша суретке түсіріледі. Қолда бар көгерулер, абразиялар, жаралар және басқа да іздер, сондай-ақ киім мен аяқ киімнің іздері масштабты түсіру ережелеріне сәйкес жақын суреттерде түсірілуі мүмкін. Көгеру, кадавер дақтары, абразиялар, жаралар қысқа уақыт ішінде түсін өзгертеді. Сондықтан мәйітті түрлі-түсті фотоматериалдарға түсіру ұсынылады [3, б. 25].

Мәйітті суретке түсіру үшін тораптық суретке түсіруді де пайдалануға жол беріледі. Бұл әдетте оны толығымен немесе оның бірнеше жеке бөліктерін (бас пен иық, төменгі аяқтар мен аяқтар және т.б.) бекіту қажеттілігімен байланысты. Жатқан күйінде табылған мәйіт екі жағынан, 3-4 м қашықтықтан суретке түсіріледі және фотосурет бір кадр болуы керек. Мәйітті қарау барысында киімге, ерекше және белгілерге, жанғыш заттардың ықтимал қалдықтарына, сондай-ақ объект жанғанға дейін немесе одан кейін қашан қайтыс болғанын анықтауға мүмкіндік беретін белгілерге назар аудару қажет. Киімнің қалдықтары мен мәйіттің төсегі (жер, еден) жанғыш затты анықтау үшін мұқият зерттеледі.

Қайтыс болу себебін анықтау тергеу немесе өзге де тексеру іс-әрекеттерін жүргізуге байланысты адамның мәйіті табылған жерді қарап тексеру кезінде суретке түсіруге жатады:

- мәйіттің немесе оның бөліктерінің қоршаған жерге немесе жағдайға қатысты табылған жері, мәйіттің жай-күйі және оның айналасындағы заттар мен іздерді қарау орнында орналастыру;
- мәйіттің қалып-күйі және ол қарап-тексеру сәтінде тұрған немесе оны ауыстырғанға дейін немесе қарап-тексеру алдында тасымалданғанға дейінгі бетінің жай-күйі ; ;
- киімнің жағдайы, дене жарақаттары, өлімнің себебін көрсетуі мүмкін заттардың жағдайы;
- қан іздері, адам ағзасының секрециялары, мәйітпен тікелей байланысты басқа да іздер;
- кісі өлтіру қарулары немесе өлімге себеп болуы мүмкін құралдар, оқиға орнындағы олардың іздері;

Суретке түсірудің осы кезеңінде, ең болмағанда, тексеруге жататын учаскенің шекарасын және ең маңызды іздерді, заттай дәлелдемелерді, заттар мен жиһаз бөлшектерін орналастыруды анықтау қажет. Бұл фотосуреттің нүктелері мен бағыттарын таңдауды жеңілдетеді. Мәйіттің немесе оның бөліктерінің осы табылған жеріне тән белгілер мен мән-жайларды: тұрғын үй құрылыстарынан қашықтығы немесе оларға жақындығы; қарап тексеру учаскесінің шолғыштығы; оған қол жеткізу мүмкіндіктері толық бейнеленетіндей шамада және көлемде суреттерде ұсынылуға тиіс екенін ескеру қажет [3, б.18].

Көбінесе мәйіттің өзі, заттай дәлелдемелер бір-бірінен едәуір қашықтықта орналасқан, ал түсірілім объектілері кең аумақ болып табылады. Мұндай жағдайларда суретке түсіру түсірілімнің жоғары орналасқан нүктелерінен (үйдің төбесінен немесе балконынан, ағаштан, жылжымалы өрт сатысынан, көпірден) жүргізіледі, суретке түсіру үшін орташа форматты фотоаппараттар, телефото линзалар, панорамалық түсірілім қолданылады. Бекітілген аумақтың өте үлкен мөлшерімен мәйіттің табылған жерін тексергеннен кейін бағдарлау түсірілімін жүргізген жөн.

Егжей-тегжейлі тексеруді бастамас бұрын, тексерілетін объектілерді, тексеру әдістерін анықтау керек. Мамандар жұмысының жүйелілігі. Тексеру нәтижелерін бекіту тәсілдері, жарықтандыруды қамтамасыз ету. Техникалық құралдар мен орауыш материалдарды дайындау.

Адам өлтіру ісі бойынша оқиға болған жерді тексеру мәйітті тексеруден басталуы керек. Мәйітті қарау барысында қозғалу кезінде қылмыскерлер қалдырған қылмыстың іздерін жоймауға және бүлдірмеуге сақ болу керек. Мәйітті қарап-тексеруді бастамас бұрын мәйіттің жанындағы орынды қарап шығу қажет. Мәйіттің айналасындағы көрінетін іздерді бекіту керек. Мәйіттің айналасында еркін қозғалу мүмкіндігін қамтамасыз ету керек.

Егер мәйітте ыдыраудың айқын белгілері болмаса, онда өлімнің басталу уақытын белгілеу қажет. Айта кету керек, көздің қабығының бұлдырауы қайтыс болғаннан кейін 10-15 минуттан кейін пайда болуы мүмкін. Бет пен қол 2 сағаттан кейін жанасудан суық болады. Өлім басталғаннан кейін дене температурасы бір жарым сағат бойы тұрақты болып қалады, содан кейін сағатына шамамен бір градусқа төмендейді. Дене температурасы қоршаған орта температурасына тең болады қайтыс болғаннан кейін 20-24 сағат өткен соң. Мәйіттің қатаюы 6 сағаттан кейін төменгі жақтың бұлшық еттерінің қатаюынан басталады. Толық қатаңдық 15-18 сағаттан кейін пайда болады. Мәйіттің дақтары қайтыс болғаннан кейін 2 сағаттан кейін пайда болады. Олар қайтыс болғаннан кейін 6-10 сағат аралығында қозғала алады және қайтыс болғаннан кейін 10-12 сағаттан кейін өзгеріссіз қалады [4, б. 44].

Адам өлтіруді тергеу кезінде адамдар мен заттарды тану үшін ұсыну жалпы ережелер бойынша жүзеге асырылады. Мәйітті немесе оның бөліктерін тану үшін көрсету кезінде, біріншіден, мәйіт немесе бөлшектелген мәйіттің бөліктері жекеше түрде көрсетілетінін ескеру қажет; екіншіден, мәйітті танушыға алдын ала көрсету мүмкін және әдетте практикада жүзеге асырылады. Мысалы, егер хабар-ошарсыз кеткен адамның туыстарының бірі мәйітханада белгісіз мәйіттерді тексеріп, ол іздеген адамның мәйітін танығанын мәлімдесе, мәйітхана әкімшілігі бұл туралы тергеушіге хабарлауға міндетті. Мұндай хабарды алғаннан кейін тергеуші куәгерлерді шақырады және барлық іс жүргізу талаптарын сақтай отырып, тану үшін мәйітті ұсынады. Сондықтан да бастапқы тергеу әрекеттерінің адам өлтіру қылмысында маңызы өте зор.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Қылмыстық-процестік кодексі 2014 жылғы 4 шілдедегі № 231-V ҚРЗ. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1400000231

2.Қылмыстардың жекелеген түрлерін тергеу әдістемесі: Оқу құралы / Д.И.Ашимова, А.З.Жангушукова, Е.Ж.Беисов, К.А.Ернишев.- Талдықорған: І.Жансүгіров атындағы ЖУ баспа бөлімі, 2020.- 185 б.

3. Амуртаева Д.Т., Августхан С.А., Садықова С.Т. Қазақстан Республикасында трансұлттық ұйымдасқан қылмысқа қарсы іс-қимылдың қылмыстық-құқықтық шаралары. Оқу құралы. – Алматы: ЖШС Лантар Трейд, 2021 – 118 бет.

4. Криминалистика: оқу құралы/ Жәкішев Е.Ғ., Найманова Г.Х. толық-2-бас.-Алматы:Қазақ университеті,2019.-446б.

Жармұханбетов І.М.,
студент 1курса специальности «Юриспруденция»
Научный руководитель: ***Айтимов Б.Ж.,*** доктор философии (PhD), ассоциированный профессор
Жетысуский университет имени И.Жансугурова, г. Талдыкорган

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО БОРЬБЕ С НЕЗАКОННЫМ ОБОРОТОМ НАРКОТИКОВ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы организационной работы по противодействию наркопреступности в Республики Казахстан. Статья посвящена актуальным правовым и прикладным проблемам в борьбе с наркозависимостью и распространением наркотиков. Автор обращает акцент на внимание существующих и актуальных проблем в рамках борьбы с наркопреступностью.

Ключевые слова: Наркотические средства, психотропные вещества, аналог, борьба, наркозависимость, наркопреступность, распространение, сбыт, употребление.

На сегодняшний день проблема, касающаяся распространения наркотиков остается актуальной, актуальность так же имеет методы борьбы, так как в начале 20 века наркомания считалось «царским» пережитком и не считалось проблемой на государственном уровне, точка отсчета популяризации наркотиков считается начало 80-ых годов, так например ветераны афганской войны употребляющие опиаты, олимпийские игры 1981 года, когда гости из других стран провозили частицу своего образа жизни, можно отметить и отношения граждан к наркотиком, наркотики стали считаться частью престижа среди

творческого слоя населения (музыканты, художники и прочие знаменитости) и именно с этого момента появилось принудительное лечение. Но все равно тот уровень наркотиков так же считался локальным, и нельзя было отнести как угрозу национально-государственного масштаба. Но в наше время наркотики как угроза для социума находится на пике, и те методы которые использовал СССР считается не актуальным на сегодняшний день. В данной статье я рассматриваю актуальные явления, особенности проблем связанные с распространением и употреблением наркотиков, и предлагаю методы решения.

Отталкиваясь от проведенных научных исследований и анализ уголовной статистики дает картину, что в направление незаконного оборота наркотиков выделяют две группы: 1) злоупотребление наркотиками; 2) распространение наркотиками. Между данными двумя группами существует промежуточная группа, это лица относящиеся в группу злоупотребляющих и распространяющих наркотики. Без каких-либо сомнений можно утверждать, что лица занимающиеся распространением наркотиков, являются угрозой на много больше, чем лица занимающиеся потреблением наркотиков не медицинской рекомендации. Так как на данный момент распространение наркотиков можно напрямую отнести в рамки угрозы национальной безопасности страны. Распространение наркотиков создают угрозу для здоровья населению и влияют на порядок государства [1].

Исследование данного преступления позволяет определить взаимосвязь преступлений в преступной группе с их ролями и функциями так например: закладчик, оптовый закладчик, оператор, финансовый директор, менеджер, хакер, кладовщик, координатор [2, с. 42].

В настоящее время с эпохой цифровизации, правонарушители стали использовать менеджеры по средствам сети интернета (Телеграмм). Позволяющие отправлять фото и видео изображения, намеренные на схему сбыта или приобретения наркотиков, места «закладок» и прочую информацию.

Бесконтактный сбыт наркотиков начинался с продажи синтетических наркотиков, на с мгновением популярности данного метода, который оставляет всех в анонимности, стали появляться и другие наркотические вещества. Так же следует дать отметку тому, что в распространении данного метода замешана группа лиц, и то есть наличие признака совершения преступления группой лиц, с четким распределений функций, и поддержанию анонимности. Следовательно, необходимо определить ряд проблем, с которыми сталкиваются правоохранительные органы в борьбе с оборотом наркотиков.

Доступность наркосбытчиков пользоваться услугами электронной платежной системы без верификации. Процесс сбыта реализуется с использованием системы электронных платежей таких как QIWI, Epayments, Webmoney [3].

В ноябре было выяснено, что в городе Алматы на билбордах был размещён QR - код[4].

На данный момент в распространении наркотиков стала популярна работа «наркокурьера». Граждане вне зависимости от возраста половой принадлежности мотивированны легкими и большими деньгами.

Так, например наркокурьерами рекрутируются через знакомых, через сайты по поиску работы. Под предлогом «обычного курьера», грузчика завлекают на данную работу и после проходит процесс вербовки [5].

Что бы повысить раскрываемость преступлений с незаконным оборотом наркотических средств без прямого контакта, требуется провести изменения в кредитно-финансовую деятельность, снять анонимность действий связанных с переводом денежных средств, вести лицевую идентификацию лица по документам, которая удостоверяет личность (пользователя).

Но существует и проблема взаимодействия с представителями электронных платежей и криптовалютных компаний, при направлении запроса по информации касающийся счета, правоохранительные органы имеют трудности, основанные на отсутствие своевременности в ответе со стороны представителей систем электронных платежей и криптовалют. И что бы решить проблему, необходимо наладить по взаимодействию между правоохранительными органами и представителями электронных платежей, криптовалютных бирж для быстрого реагирования и решению задач касающиеся противодействия преступлениям в сфере незаконного оборота наркотиков [3].

Следует сформировать отдельную базу данных, для содержания информации: интернет-магазины, которые осуществляют продажу наркотических средств по регионам, их данные, счет/кошельки привязанный к ним; сбытчик и обстоятельства сбыта; реклама, поиск рабочего кадра (найма), которые занимаются сбытом наркотических веществ в интернет-сети; места и виды закладок; сленг актуальный в использовании наркопреступников; данные IP address, MAC number, которым пользуются преступники для сбыта наркотиков; приложения (мессенджеры), операционные системы, которые используют при совершении преступления.

Внедрение данной базы на республиканском уровне, и утверждение законом позволит сотруднику правоохранительных органов детально и в полной мере изучить систему онлайн сбыта наркотиков, провести аналитический процесс структур преступной организации, и принять меры действий по изобличению и привлечению к ответственности преступной организации занимающийся незаконным оборотом наркотиков.

Но помимо этих предложений, я как писал ранее, считаю, что необходима вести культурное воспитание, и пропаганду борьбы с наркотиками, так например: «Неприемлемость распространения и

употребления наркотиков». Да полностью данную проблему решить не получится, и я вижу данное мнение крайне утопичным, но есть вероятность снижение преступлений, касающихся сбыта, употребления, распространения наркотических средств, психотропных веществ, их аналогов и прекурсоров.

Список использованных источников:

1. Общественная опасность незаконного оборота наркотиков https://druzhinino.midural.ru/news/show/id/20/news_category/61
2. Shalgin A.E. Sovremennaya narkosituaciya: tendencii, prognoz, mery protivodejstiya s 42-47
3. Противодействие незаконному сбыту наркотических средств бесконтактным способом https://cyberleninka.ru/article/n/protivodeystvie-nezakonnomu-sbytu-narkoticheskih-sredstv-beskontaktnym-sposobom-problemy-i-puti-ih-resheniya/viewer
4. Как работает онлайн-рынок наркотиков и сколько на нём зарабатывают в Казахстане Информ бюро 11.12.2019г. https://informburo.kz/stati/vsyo-gotovo-kurite-kak-rabotaet-onlayn-rynok-narkotikov-i-skolko-na-nyom-zarabatyvayut-v-kazahstane.html
5. Половина объявлений о работе оказывается предложением стать наркокурьером или закладчиком газета Караван 05.10.2021г. https://www.caravan.kz/gazeta/polovina-obyavlenijj-o-rabote-okazyvaetsya-predlozheniem-stat-narkokurerom-ili-zakladchikom-policejjskie-spokojjny-776415/

Орынбай Адиль
Студент 3курса ОП
«Таможенное дело»
Научный руководитель:
Капышева С.К., *к.э.н.,*
Доцент кафедры « Право»,
Учереждение «Esil University», г. Астана

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Мақалада Қазақстан Республикасының кедендік және көліктік инфрақұрылымының өзекті мәселелері қарастырылады. Автор Қазақстан Республикасының инфрақұрылымы саласындағы тұжырымдамалар мен стратегияларды жаңартуды ұсынады. Атап айтқанда, Қазақстан Республикасының көлік жүйесін дамыту тұжырымдамасында кедендік және кедендік инфрақұрылым элементтерінің маңызды рөлін атап өту қажет. Бұл мақалада автор халықаралық және транзиттік тасымалдарға оң әсер ететін кедендік инфрақұрылым объектілерінің жұмысын жақсарту жөніндегі іс-шараларды нақтылайды.

В современных условиях международная торговля становится все более важной составляющей в жизни любого государства. Сфера внешнеэкономической деятельности рассматривается не только как отрасль, осуществляющая транспортировку товаров, но и как межотраслевая система, включающая транспорт, логистику и различные объекты таможенной инфраструктуры. Наличие хорошо развитой инфраструктуры морских портов, аэропортов, железных и автомобильных дорог позволяет наладить отношения с соседними странами, привлечь иностранные инвестиции, создать благоприятные условия для населения той или иной страны [1].

Государство обеспечивает функционирование общей инфраструктуры портов: причальных сооружений, пунктов захода на посадку, навигационных условий, безопасности и охраны окружающей среды. Затем эти расходы возмещаются потребителями портовых услуг. В настоящее время немецкие порты трансформируются в центры распределения грузов и интегрированные центры предоставления услуг. Это позволяет им обеспечить оптимальное взаимодействие и использование возможностей как водного транспорта, так и железнодорожного и автомобильного транспорта, присутствующего в портах. Благодаря этому появилась возможность обрабатывать крупнотоннажные контейнеры и сменные кузова, распределять и собирать грузы, хранить, перерабатывать импортные товары и продвигать их на внутренний рынок.

Таким образом, объекты и субъекты околотаможенной инфраструктуры являются составной частью таможенного дела в ЕАЭС, направленная на решение задач таможенных служб стран-участниц ЕАЭС. Динамика развития элементов околотаможенной инфраструктуры характеризуется как положительная в

целом.

Множество элементов, способствующих развитию внешнеэкономического потенциала страны, характеризуют современный уровень развития международной торговли. Одним из таких элементов можно назвать таможенно-логистическую инфраструктуру. На развитие международных перевозок, в частности успешное функционирование и модернизацию всей транспортно-логистической системы страны влияет таможенно-логистическая инфраструктура. Национальная экономика, субъекты внутренней и внешней торговли несут убытки по причине неразвитости транзитного потенциала, отсталой транспортно-логистической инфраструктуры. Одним из приоритетных направлений в Республике Казахстан является развитие сферы таможенно-логистических услуг. В первую очередь, эта сфера должна отвечать международным стандартам.

В целом, Республика Казахстан обладает огромным потенциалом, обладает различными современными видами транспорта. Транспортные коммуникации по своему расположению и структуре соответствуют внутренним и внешним транспортно-экономическим связям страны. Однако, данные коммуникации нуждаются в существенном совершенствовании. К сожалению, по последним данным Всемирного банка, в настоящее время, Республика Казахстан имеет худшие позиции по показателям развития транспортно-логистической системы в целом в сравнении с другими государствами [2].

В исследованиях Всемирного банка отмечают, нехватку качественных складов и логистических центров. Так, говорится, что в Республике Казахстан для обеспечения высокой пропускной способности необходимо строительство качественных свободных и таможенных складов, логистических центров, площадок и других элементов таможенной инфраструктуры.

Создание вышеназванных элементов таможенно-логистической инфраструктуры должно стать альтернативой имеющимся устаревшим центрам, которые необходимо технически обновить либо закрыть. Целью создания таких логистических комплексов является соответствие внутренним и внешним транспортно-экономическим связям страны, а также обеспечение более высокой пропускной способности. В первую очередь, при создании этих центров важно соответствовать требованиям современности. Применяя современные технологии, а также перенимая международный опыт развитых стран, расширение таможенно-логистической инфраструктуры стимулирует приток новых иностранных инвестиций

Помимо этого, по нашему мнению, необходимо совершенствовать либо обновить концепции и стратегии в области инфраструктуры Республики Казахстан в целом. Так, в Концепцию развития транспортной системы Республики Казахстан подчеркнуть важную роль элементов таможенной и околотаможенной инфраструктуры. Данная концепция содержит направления развития транспортной системы Республики Казахстан. Однако, конкретизация мероприятий по улучшению работы объектов таможенной инфраструктуры оказало бы положительное воздействие на международные и транзитные перевозки.

Республика Казахстан имеет привлекательность для соседних стран как транзитная страна, а потому иностранным партнерам предлагается активнее выходить на наш рынок и инвестировать не только в транспорт, но и в инфраструктурные проекты. Кроме того, изучая опыт европейских стран, можно отчетливо увидеть общую политику ЕС по взиманию транзитных платежей за грузоперевозки, что позволяет странам выделять больше финансовых ресурсов на содержание транспортно - логистической инфраструктуры Республики Казахстан, с ее транзитным потенциалом, тоже нужно подумать о введении таких мер, чтобы реализовать весь свой потенциал.

Опыт зарубежных разработок показывает значительный потенциал снижения транспортных издержек и затрат на погрузочно-разгрузочные работы, хранение материальных ресурсов и готовой продукции при использовании логистических центров в международных перевозках [3].

Отставание таких центров может быть сокращено за счет совершенствования наземного транспортного обеспечения за счет создания и модернизации авиационных мультимодальных логистических центров на базе гражданских аэродромов (МЛКА). Представленные мультимодальные авиационные логистические транспортные центры широко используются и развиваются в таких странах, как Япония, Франция, Великобритания, США. Предпочтение этим центрам обусловлено возможностью применения новых технологий и методов доставки грузов, которые базируются на концепции логистической интеграции транспорта и снабжения материальными ресурсами с использованием новейших информационных технологий и электронных коммуникаций. Еще одним преимуществом использования мультимодальных логистических центров на базе гражданских аэродромов является увеличение объема и эффективности евроазиатских транспортных операций.

Для решения проблемы неравномерного распределения инфраструктурных объектов на территории Республики Казахстан в перспективе региональные МЛКА могут быть расположены вдоль всего маршрута евро-азиатских авиаперевозок грузов по транспортным коридорам. Но было бы также целесообразно рассмотреть вопрос о создании таких центров на базе других ключевых аэродромов Казахстана [4].

Однако создание таких мультимодальных логистических центров на базе гражданских аэродромов должно осуществляться на основе международного сотрудничества с привлечением инвестиций. Это может быть необходимым условием для быстрого и эффективного создания и развития MLCA. Кроме того, создание инновационного MLCA создаст возможность ускорить развитие региональных транспортных

систем и повысит эффективность евро-азиатских перевозок. Кроме того, современный MLCA повысит уровень наземного транспортного обслуживания евроазиатских грузовых перевозок. Данное нововведение в Республике Казахстан обеспечит гармоничное развитие и функционирование всех видов транспорта при максимальном удовлетворении транспортно-логистических потребностей при минимальном затратах.

Уровень развития железнодорожных коридоров в Республике Казахстан недостаточно высок. Железная дорога характеризуется низкой мощностью, высоким уровнем опасности, что оказывает отталкивающее воздействие на потенциальные эксплуатирующие компании. Для совершенствования и модернизации железнодорожной инфраструктуры необходимо подумать о принятии единых железнодорожных стандартов в странах ЕАЭС. Кроме того, глядя на опыт Нидерландов и Франции, стоит задуматься о международном проекте по реорганизации и модернизации железнодорожной инфраструктуры. Это позволит разделить финансовые затраты на нескольких участников, привлечь новых клиентов и при необходимости развивать новые транспортные коридоры для увеличения грузопотока. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что нехватка средств существенно тормозит развитие российского транспортно-логистического потенциала.

Финансово-экономические проблемы Республики Казахстан, а именно нехватка бюджетных средств, отсутствие инвесторов, как иностранных, так и российских, порождают организационно-техническую проблему развития инфраструктуры таможенных органов. От финансирования напрямую зависит организация, техническое и информационное оснащение инфраструктуры таможенных органов. К сожалению, у таможни нет единого плана реформ. Разрабатывается только план доработок отдельных элементов системы.

Для того чтобы нововведения таможенных органов были поддержаны бизнес – сообществом, необходимо разработать пошаговый план внедрения с полным описанием всех действий и результатов, а также указанием точных сроков. Такой подход повысит доверие участников ВЭД к таможенной системе и повысит уровень участия бизнеса в реализации таможенных проектов. Разработка и внедрение электронных систем позволит снизить нагрузку на бизнес. Электронные данные обрабатываются с минимальным участием человека, что исключает предвзятое отношение к конкретному участнику ВЭД и сокращает время проверки [5].

Конечно, в Республике Казахстан созданы рабочие группы по разработке и внедрению электронных систем. Например, принцип «единого окна» разрабатывался в течение нескольких лет, и за это время были сформулированы только основные направления развития механизма «единого окна». Однако четкого плана внедрения этой системы на всей территории Казахстана до сих пор нет. Специалисты заимствуют некоторые элементы из зарубежных стран, но они не могут четко определить, какая из систем нам наиболее подходит.

Подводя итоги настоящего исследования, можно сделать следующие выводы:

Главными услугами в сфере эксплуатации объектов таможенной инфраструктуры являются: функционирование объектов таможенной инфраструктуры бесперебойно и налажено; обеспечение комфорта для должностных лиц своей деятельности; осуществление ремонта, реконструкций согласно утвержденным планам; техническое обеспечение зданий, сооружений, оборудования и других объектов таможенной инфраструктуры и др.

Список использованной литературы:

1. Захарова Д.Д. Эффективность использования института таможенного представителя [Текст]: материалы Международная науч.-практ.конф.: в2-х.частях«Наука сегодня: проблемы и перспективы развития» //Д.Д. Захарова.– Калуга.–2016.– С.26-28.

2. Илюхина С.С. Перспективы взаимодействия таможенной и транспортно-логистической инфраструктур: экономический аспект [Текст] /С.С. Илюхина // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: экономика. – 2015. – №3.– С.84-88.

3. Кабанов В.И. Технические средства таможенного контроля: понятие и роль в таможенном контроле [Текст] / В.И. Кабанов, А.А. Солиев, Д.А. Гришина //Символ науки. – 2016. – №4-1(16).– С.79-81.

4. Киселева М.В. Околотаможенная инфраструктура: основные проблемы и пути решения [Текст]/М.В. Киселева, И.В. Полухин //Логистические системы в глобальной экономике.–2013.–№3-2.– С.52-55.

5. Ледовской Е.Е. Перспективы развития деятельности таможенного представителя [Текст]: материалы межвузовской науч.-практ. конф. «Инновационное развитие экономики: реалии и перспективы» //Е.Е. Ледовской. – Белгород: Белгородский университет кооперации экономики иправа,2015. – С.107-117.

Айбатова. М. А
Студентка 2 курса специальности
«Правовое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: ***Казенова. А.А.,*** *м.ю.н.,*
ст.преподаватель кафедры « Право»,
Учереждение «Esil University», г. Астана

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ

Бұл ғылыми мақала кәмелетке толмағандарға қатысты зорлық-зомбылық мәселесін және оның Қазақстанда көбеюін зерттейді. Авторлар статистиканы талдайды, әлеуметтанулық сауалнамалар жүргізеді және осы құбылыспен күресу үшін қабылданған заңнамалық шараларды қарастырады. Мақалада балаларға қатысты зорлық-зомбылықтың өсуіне ықпал ететін әлеуметтік-мәдени және экономикалық факторлар талқыланады, сондай-ақ Қазақстанда осы проблеманың алдын алу және оған қарсы күрес бойынша тиімді шаралар жасау үшін ұсынымдар ұсынылады.

Не подлежит сомнению, что в современном казахстанском обществе одной из актуальных, злободневных и весьма острых проблем остаётся проблема преступности несовершеннолетних. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учётам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан, ежегодно выявляются в среднем около восьми тысяч несовершеннолетних, совершивших преступления, из них почти половина привлекается к уголовной ответственности.[1]

Подростковая преступность-это совокупность преступлений, совершенных лицами в возрасте 14 до 18 лет.

На сегодняшний день это одна из самых актуальных проблем, стоящих перед обществом и государством. Многие ученые и сотрудники органов внутренних дел заняты изучением и поиском решения этой проблемы, но уровень преступности среди подростков растет. Это означает, что известные методы профилактики правонарушений не действуют.

С переходом Казахстана к рыночным механизмам развития в нашей стране началась перестройка многих сфер экономической и общественной жизни, которая заметно изменила эволюционные процессы в обществе.

Произошедшие изменения затронули все общество, и как один из его элементов – семью, часто называемую элементарной, первичной ячейкой общества. К сожалению, происходящие изменения негативно сказывались и сказываются на этом общественном институте (быстрое реформирование общества, обострение проблем занятости обусловили появление групп семей с детьми, детей и подростков, по различным причинам испытывающих трудности в адаптации к новым социально-экономическим условиям, что зачастую ведет к дезорганизации семьи, росту в ней насилия, в том числе в отношении детей, расширению масштабов девиантного поведения и, как следствие, безнадзорности, социальному сиротству детей).

В современном обществе этот вид преступности стал одной из самых острых и актуальных проблем. Статистика показывает, что число подростков, которые совершают правонарушения, растет из года в год. Это явление негативно сказывается на обществе в целом, а также на самом подростке, который может потерять свое будущее и перспективы.[2]

За прошедшие десять лет как в военные и послевоенные годы, появились беспризорники, растет число так называемых «безнадзорных» детей (по данным Детского фонда ООН ЮНИСЕФ, всего в мире насчитывается около 100 миллионов брошенных детей); в несколько раз выросла детская и подростковая преступность, наркомания и токсикомания, алкоголизм, проституция несовершеннолетних.

Суровые законы рынка в сочетании с общим ростом преступности ставят членов общества в условия выживания любой ценой. Наименее подготовленные, недостаточно адаптированные к изменившимся условиям жизни люди теряют привычные жизненные ориентиры, а вместе с ними и приобретенные нравственные ценности, пополняя ряды преступивших закон.

В условиях, когда сохранить себя как личность и члена общества сложно даже совершеннолетним, экономически и психологически состоявшимся членам общества, наименее защищенной категорией граждан оказались несовершеннолетние. Еще не достигшие по своим физическим и психологическим кондициям уровня, необходимого для жизни и работы в условиях современного производства и потребления, лишенные возможности самостоятельно обеспечивать свои потребности, в условиях ослабления семейного воспитания и надзора, маленькие граждане все чаще оказываются вовлеченными в наркоманию, проституцию, совершение уголовных преступлений. В крупных городах уже не являются редкостью банды, состоящие из детей и подростков, которые зарабатывают на жизнь убийствами,

грабежами и разбоями, рассматривая попутно совершаемые кражи, изнасилования и другие преступления как почти нормальный, неизбежный способ выживания. В то же время нередко дети и подростки сами становятся объектами преступных посягательств внутри семьи.

В Казахстане за последние пять лет общая преступность выросла в два раза, каждое пятое правонарушение совершается несовершеннолетними, причем рост преступности наблюдается во всех областях.

Рассматривая вопросы преступности несовершеннолетних, я наткнулась на ряд исследований проведенные казахстанскими учеными, где были изучены и разработаны проблемы предупреждения борьбы с преступности и безнадзорности, борьбой с преступностью несовершеннолетних, концептуальные проблемы девиантного поведения. В ходе проведенных исследовании было выявлено наиболее распространенные виды преступления, совершаемые подростками такие как кражи, мелкие хищения, грабежи и хулиганства. Наиболее характерной причиной их совершения является отсутствие должного контроля за поведением детей со стороны родителей. Зачастую подростков задерживают за нахождение вне жилых помещений и в развлекательных заведениях в ночное время без сопровождения законных представителей.

По данным МВД, за последние восемь лет в центры временной изоляции, адаптации и реабилитации помещены более 70 тысяч несовершеннолетних за безнадзорность и беспризорность. Из них 10 796 оформлены в детские дома и школа-интернаты. Характерной чертой подростковых преступлений становится немотивированная агрессия и жестокость. В большинстве случаев преступления совершаемые подростками происходят в основном с участием взрослых, а зачастую и самих родителей, и данные преступления являются наиболее опасными и серьезными такие как убийство и разбойные нападения.[3]

Разобравшись с тем, что такое преступность несовершеннолетних, рекомендуется провести анализ причин такого поведения. В дальнейшем это поможет заранее определить признаки того, что у ребенка может быть предрасположенность к совершению правонарушений.

Существует несколько причин, почему подростки совершают преступления.

Первая причина – бесконтрольность со стороны взрослых. Многие родители не знают, чем занимается их ребенок и где он находится.

Второе – незанятость детей. Ребенок ничем не увлекается, не ходит на кружки и спортивные секции. Нехватка денег и социальное положение также влияют на поведение ребенка, поэтому они могут пойти на крайние меры. Часто дети совершают то, что они видят в семье. Это, так сказать, их ответная реакция на определенные события в жизни.

Третья причина это-социальные сети и интернет. Информация в социальных сетях негативно воздействует на психику и сознание подростка. В наше время именно социальные сети больше всего негативно влияют на поведение подростка. Существует несколько потенциальных причин, по которым несовершеннолетние могут совершать преступления под влиянием социальных сетей.

Влияние окружения: в социальных сетях молодые люди могут быть подвержены влиянию сверстников, которые могут поощрять или моделировать преступное поведение. Виртуальная общность может создавать определенную культуру, в которой преступные действия кажутся нормальными или даже желанными.

Экспозиция к преступным идеям: социальные сети могут служить платформой для распространения преступной информации, идей, методов и даже оправданий для преступного поведения. Это может привести к тому, что несовершеннолетние, особенно те, кто подвержен влиянию, могут начать считать преступления более привлекательными или даже неизбежными.

Планирование и координация: всемирную паутину могут использоваться для планирования и координации преступных действий. Они предоставляют средства для общения и организации, что может сделать процесс планирования и совершения преступлений более легким и доступным.

Потеря контроля: использование сетей может также приводить к потере самоконтроля у некоторых несовершеннолетних. Они могут стать жертвами влияния социальных сетей, которое поощряет импульсивное или рискованное поведение, включая преступления.

Отсутствие просвещения и навыков управления: некоторые несовершеннолетние могут не иметь достаточных навыков оценки рисков и последствий своих действий, особенно когда они подвержены влиянию социальных сетей. Они могут не понимать полностью последствий своих действий и уверенно принимать решения, которые могут привести к совершению преступлений.

Уголовная политика государства определяет основные направления и формы контроля над преступностью, нормы, методы, задачи и содержание деятельности органов государства, уполномоченных вести борьбу с преступными посягательствами

Для того чтобы государство Казахстана могло повлиять на уменьшение преступности несовершеннолетних, могут быть приняты различные меры и стратегии:

Образование и профилактика: государство может активно инвестировать в образование и профилактику преступности среди несовершеннолетних. Это может включать в себя проведение просветительских кампаний в школах и учреждениях дополнительного образования о правилах

безопасного поведения в интернете, осознанном использовании социальных сетей и последствиях преступных действий.

Развитие социальных программ: государство может также создавать и поддерживать различные социальные программы, направленные на поддержку и развитие молодежи, особенно тех, которые находятся в социально-экономическом риске. Это может включать в себя программы поддержки семей, профилактические и реабилитационные меры для молодых людей с трудностями в поведении и другие социальные инициативы.

Усиление правового контроля: государство может принимать меры по усилению правового контроля за преступным поведением несовершеннолетних. Это может включать в себя ужесточение наказаний за преступления, включая преступления, связанные с использованием интернета и социальных сетей для преступных целей.

Развитие альтернативных программ: кроме того, государство может разрабатывать и поддерживать альтернативные программы для молодежи, направленные на развитие их навыков и интересов в конструктивном направлении. Это может включать в себя программы по развитию спортивных и творческих увлечений, молодежные клубы, культурные мероприятия и другие инициативы. Сотрудничество с общественными и частными организациями, государство также может сотрудничать с общественными и частными организациями для разработки и реализации комплексных программ по предотвращению преступности среди несовершеннолетних. Это может включать в себя совместные проекты, обмен опытом и ресурсами, а также создание партнерств для достижения общих целей в области безопасности молодежи. Несомненно государство использует некоторые вышеперечисленные меры, но реализация данных стратегии мы считаем не на должном уровне.

В процессе исследования вопросов подростковой преступности я изучила опыт зарубежных правоохранительных структур. Практика показывает, что во многих государствах достаточно эффективно используются самые разнообразные формы и методы профилактической работы с несовершеннолетними. Например: заслуживает внимания программа правового воспитания, разработанная правоохранительными органами штата Флорида и введенная в большинстве государственных и частных школ. Программа, предназначенная для учащихся 7 - 8 классов, ее задачей является знакомство несовершеннолетних с существующей в обществе системой ценностей, основами уголовного права и обязанностями гражданина, а также формирование представления о том, что ждет нарушителей правопорядка. С помощью удобной для восприятия вопросно-ответной формы программа знакомит учащихся с законами, касающимися таких правонарушений, как мародерство, бродяжничество, нарушение нрава владения, вандализм, оказание сопротивления при аресте, незаконное владенье оружием, магазинные кражи, воровство, автокражи, избиение, поджог, алкогольное опьянение, незаконное употребление наркотиков и убийство. В отдельных главах рассматриваются последствия преступной деятельности, а также необходимость для общества законов и органов, осуществляющих контроль за их выполнением.[4]

В управлении полиции Лос-Анджелеса (США) проведен необычный эксперимент: на практике опробована эффективность программы по профилактике преступности среди подростков с посещением исправительных учреждений. Цель этой программы заключалась в психологическом воздействии на подростков, еще не совершавших преступлений, но состоящих на учете в полиции за склонность к правонарушениям, злоупотребление наркотиками или антиобщественное поведение. Исходя из примеров и опыта профилактики и борьбы с подростковой преступностью в зарубежных странах мы считаем, что вышеперечисленные примеры можно и даже нужно внедрить у нас в Казахстане.[5]

В заключении хотим отметить, что для того, чтобы искоренить преступность подростков в нашей стране, необходимо, прежде всего, каждой казахстанской семье, воспитывающей детей трудного, переходного возраста, начать с себя. Именно родители этих подростков должны прививать им общечеловеческие духовно-нравственные, моральные ценности, способствовать тому, чтобы впечатлительные и впитывающие всё, словно губки, несовершеннолетние дети не были предоставлены сами себе, не слонялись по улице без дела, не сидели почти круглосуточно в интернете.

В общем хочется нами отметить, что проблема преступности несовершеннолетних в Казахстане, несмотря на усилия огромного количества служб, остается одной из трудно решаемых. Предупреждением занимаются государственные и общественные организации различного характера. Необходимы контроль и поддержка со стороны семьи, общества и государства, чтобы обеспечить адекватное взросление и воспитание молодого поколения. Только так можно переломить негативные тенденции и создать условия для здорового и безопасного становления детей и подростков. Каждое государство заинтересовано в том, чтобы каждый ребенок, каждый подросток вырос настоящим человеком и достойным гражданином своей страны.

Литература

1. Статистические данные. Информационный сервис Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан [Электронный ресурс]. URL: http://service.pravstat.kz/portal/page/portal/ POPageGroup/Services/Pravstat

2. С.М. Наурзалиева – аспирант кафедры уголовного права, уголовного процесса и криминалистики Российского университета дружбы народов «Преступность несовершеннолетних в Республике Казахстан» https://cyberleninka.ru/

3. Есжанов А. Преступность несовершеннолетних. Статья из журнала: Сборник материалов с конференции «20 лет независимости Республики Казахстан в свете формирования гражданского общества».Астана,2011.

4. Алауханов Е.О., Зарипов З.С., Тукеев А.Ж. Преступность несовершеннолетних и ее профилактика: Моногр. Алматы, 2009. С. 25–26.

5.Шайденко, Н. А. Зарубежный опыт борьбы с правонарушениями несовершеннолетних / Н. А. Шайденко. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2014. — № 17.1 (76.1). — С. 18-19. — URL: https://moluch.ru/archive/76/13014/ (дата обращения: 05.04.2024).

Волчек Даниил
Студент 2 курса специальности «Бизнес-право»
Научный руководитель: ***Жусупов А.Д.****, Доктор юридических наук*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЦИФРОВОЕ ОБЩЕСТВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Аннотация. *Статья посвящена цифровому обществу, как становится все более значимым и влиятельным благодаря технологиям. Технологический прогресс и цифровая трансформация меняют не только экономическую сферу, но и общественные отношения Республики Казахстан (РК), также сталкиваются с рядом вызовов и возможностей.*

Понятия «кибербезопасность» и «информационная безопасность» довольно часто используются в качестве синонимов. Однако в действительности эти термины сильно различаются и не являются взаимозаменяемыми. Под кибербезопасностью понимают защиту от атак в киберпространстве, а под информационной безопасностью — защиту данных от любых форм угроз, независимо от того, являются ли они аналоговыми или цифровыми.

Практики кибербезопасности могут применяться в самых разных областях — от промышленных предприятий до мобильных устройств обычных пользователей.

Операционная безопасность — процесс управления безопасностью и рисками, который предотвращает попадание конфиденциальной информации в чужие руки. Принципы операционной безопасности изначально использовали военные, чтобы не дать секретной информации попасть к противнику. В настоящее время практики операционной безопасности широко используются для защиты бизнеса от потенциальных утечек данных.

2. Интернет предоставляет казахстанцам возможность получать необходимые справки с помощью ЭЦП, не выходя из дома, развиваться и совершенствовать образование, найти работу. Предприниматели, находящиеся в цифровом разломе, теряют новых покупателей и перспективных сотрудников, не имея возможности использовать инструменты цифровизации для продвижения бизнеса.

Экономически от цифрового неравенства проигрывает весь Казахстан, потому что сотни тысяч людей не вовлечены в цифровизацию и ограничены в своих возможностях реализовывать плоды своих трудов и быть участником рыночных отношений. Digital divide – цифровое неравенство, или цифровой разлом, официально признано ООН как вид социальной дискриминации. А ведь интернет может выступать сильным драйвером экономического роста. В развитых странах доля интернета в ВВП достигает 6%, по данным аналитических исследований McKinsey.

3. Приватность в Интернете включает в себя право на хранение, передачу, предоставление третьим лицам и отображение информации кому-либо через Интернет. Конфиденциальность в Интернете — это часть конфиденциальности данных.

Персональные данные – сведения, относящиеся к определенному или определяемому на их основании субъекту персональных данных, зафиксированные на электронном, бумажном и (или) ином материальном носителе

биометрические данные – персональные данные, которые характеризуют физиологические и биологические особенности субъекта персональных данных, на основе которых можно установить его личность

4. Технологии искусственного интеллекта (ИИ) обладают значинымпотенциал для решения экономических проблем современного образования,разработка инновационных методов в педагогикетехнические и технологические практики,и, наконец, для ускорения прогресса в реализации, тем не менее, быстрое развитие технологий неизбежносправиться с рискамисложности, по частоте возникновениязначительно превосходящие обсужденияВопросы регулирования инормативно-правовой базы

Права человека защищены лишь общими нормами Конституции РК и законодательством, правоприменительная практика направлена исключительно на обеспечение интересов государства.

5. Цифровая грамотность — это способность человека разбираться в цифровых технологиях и гаджетах. Цифровая грамотность упрощает жизнь и приносит пользу

Цифровая грамотность — это способность находить, оценивать, использовать, создавать контент и делиться им с помощью онлайн-ресурсов, таких как сайты, соцсети, видео и электронные книги.

Цифровая грамотность — это обширный термин, который охватывает всё, что связано с цифровыми данными: технологии, ресурсы, программы, приложения и результаты от их использования.

На сегодняшний день в стране имеются два специализированных вуза по подготовке ИТ-специалистов. Они разрабатывают учебные программы совместно с ведущими международными партнерами. Также создан пул 10 лучших вузов. Они также подготовили свои учебные программы совместно с международными университетами. Кроме того, идет подготовка высококвалифицированных ИКТ-специалистов, которые в перспективе покроют дефицит middle и senior кадров в индустрии. Сегодня их готовят инновационные школы программирования Alem и QWANT. Эффективность таких школ доказана в международной практике, поэтому МЦРИАП предлагает увеличить подобные ИТ-школы в Алматы, Караганде и Шымкенте

Пандемия ускорила темпы цифровизации во всём мире. Наблюдается ежегодное повышение уровня цифровой грамотности населения. Доля пользователей, владеющих навыками использования персонального компьютера, смартфона, планшета или ноутбука, а также использующих стандартные программы и получающих услуги и сервисы через интернет, увеличилась с 79,9% в 2019-м до 82% в 2020 году.

Среди регионов страны лучшие показатели по уровню цифровой грамотности населения демонстрируют города Нур-Султан и Алматы, а также Алматинская, Кызылординская и Костанайская области.

6. Пандемия ускорила темпы цифровизации во всём мире. Наблюдается ежегодное повышение уровня цифровой грамотности населения. Доля пользователей, владеющих навыками использования персонального компьютера, смартфона, планшета или ноутбука, а также использующих стандартные программы и получающих услуги и сервисы через интернет, увеличилась с 79,9% в 2019-м до 82% в 2020 году.

Среди регионов страны лучшие показатели по уровню цифровой грамотности населения демонстрируют города Нур-Султан и Алматы, а также Алматинская, Кызылординская и Костанайская области.

Инновации и креативность: Цифровое общество способствует развитию инноваций и креативности. Оно обеспечивает платформу для стартапов, цифровых искусств и новых форм творчества.

Цифровизация нашегообществаоказываетзначительноевлияние на всеаспекты нашей жизни.

Список использованной литературы:

1. **https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/knowledge-base/chto-takoe-kiberbezopasnost/**
2. **https://www.researchgate.net/publication/362648123_Tehnologii_iskusstvennogo_intellekta_v_obrazovanii_Rukovodstvo_dla_lic_otvetstvennyh_za_formirovanie_politiki**
3. **https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1300000094**
4. **https://lpgenerator.ru/blog/chto-takoe-cifrovaya-gramotnost/**
5. **https://profit.kz/news/58467/Uroven-cifrovoj-gramotnosti-naseleniya-dostig-82/**

IT БИЗНЕС ПЕН МЕМЛЕКЕТТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ
IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА
IT AS A TOOL TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS AND GOVERNMENT

Абубакир А.А
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Есенова М.Б.,*** *аға оқытушы., магистр*
«Esil University», Астана қ.

НЕЙРОНДЫҚ ЖЕЛІ ӘДІСТЕРІН ҚОЛДАНУ АРҚЫЛЫ ОРМАН ӨРТІН АНЫҚТАУ

Аңдатпа. *Соңғы жылдары өртті анықтау саласында нейрондық желі әдістерін қолдану белсенді түрде зерттеле бастады. Бұл жұмыс спутниктік зондтау және аэрофототүсірілім арқылы алынған суреттер негізінде орман өрттерін анықтау үшін нейрондық желілерді қолданудың тиімділігін зерттейді. Әр түрлі нейрондық желі архитектуралары мен оқыту әдістері орман өрттерін жоғары дәлдікпен және жылдамдықпен анықтауға қабілетті модель жасау мақсатында қарастырылады. Эксперименттердің нәтижелері орман өрттерін анықтау міндетінде нейрондық желі әдістерін қолдану перспективасы және олардың орман аумақтарын бақылау және өрттен қорғау жүйесін жақсартудағы әлеуетті рөлі туралы қорытынды жасауға мүмкіндік береді.*

Орман өрттері көптеген елдердің экологиялық қауіпсіздігі мен экономикасы үшін күрделі мәселе болып табылады. Олар жануарлар мен адамдардың қырылуына, тұрғын үйлердің және инфрақұрылымның бұзылуына, ауа мен топырақтың ластануына, сондай-ақ орман ресурстарының азаюына және орман шаруашылығының зақымдалуына әкелуі мүмкін. Сондықтан орман өрттерін тез және тиімді анықтау олардың таралуын болдырмау және залалды азайту үшін маңызды.

Орман өрттерін анықтаудың қолданыстағы әдістеріне дрондарды, спутниктерді және ұшқышсыз ұшатын аппараттарды, сондай-ақ қашықтықтан зондтау жүйелері мен метеорологиялық станцияларды пайдалану арқылы өрттерді бақылау жатады. Бірақ бұл әдістердің барлығында жоғары баға, төмен дәлдік және шектеулі аумақты қамту сияқты шектеулер бар.

Нейрондық желі әдістері орман өртін анықтаудың тиімді баламасын көрсете алады. Оларды өрт белгілерін анықтау және өртке жылдам және дәл жауап беру үшін кескінді өңдеу және деректерді талдау үшін пайдалануға болады. Сонымен қатар, терең нейрондық желілерді пайдалану жүйені үлкен деректер жиынтығында оқытуға мүмкіндік береді, бұл оның дәлдігі мен тиімділігін арттырады. Бұл зерттеуде біз орман өрттерін анықтау үшін қолданылатын әртүрлі нейрондық желілер әдістерін, сондай-ақ олардың артықшылықтары мен кемшіліктерін қарастырамыз. Біз сондай-ақ бар шешімдерге шолу жасаймыз және нейрондық желілер әдістерін пайдалана отырып, өз өртті анықтау жүйесін әзірлейміз.

Орман өрттері экожүйелерге, адам денсаулығына, экономика мен әлеуметтік тұрақтылыққа үлкен қауіп төндіреді. Олар ормандардың айтарлықтай жойылуына, жануарлардың тіршілігінің жоғалуына, көптеген түрлер үшін тіршілік кеңістігінің жойылуына әкеледі, сонымен қатар өрт аймағында тұратын адамдар үшін қайғылы салдарға әкелуі мүмкін. Дала өрттерімен күресу оларды анықтау және алдын алу үшін тиімді құралдар мен технологияларды қажет етеді. Соңғы онжылдықтарда нейрондық желілер компьютерлік көру және кескінді талдау саласындағы қуатты құралға айналды. Олардың үлкен көлемдегі деректерді үйрену және белгілерді автоматты түрде алу қабілеті оларды спутниктік түсірілім, аэротүсірілім және дрондық түсірілім сияқты әртүрлі көздерден алынған суреттердегі орман өрттерін анықтауға мүмкіндік береді. Жасанды интеллект (AI) қазіргі әлемдегі ақпараттық технологияларды дамытудың ең көп талқыланатын бағыттарының бірі болып табылады. Технологияның жылдам өсуі, сондай-ақ қуатты есептеу қуатының болуы AI пайдалану мүмкіндіктерін айтарлықтай кеңейтті, сонымен қатар оның тиімділігін арттырды.

Жасанды интеллект (AI) - әлемді өзгертетін және технология мен ақпаратпен өзара әрекеттесу тәсілін өзгертетін жаңа дәуірдің негізгі технологияларының бірі. AI бұрын адамның араласуын қажет ететін тапсырмаларды орындай алатын компьютерлік жүйелерді жасауға мүмкіндік береді. Ол медицинада, қаржыда, көлікте, білім беруде, өндірісте және басқа салаларда кеңінен қолданылады. AI қазірдің өзінде экономика мен әлеуметтік өмірге күшті әсер етуде және оның рөлі тек өсе береді. Сонымен қатар, қазіргі уақытта жасанды интеллекттің әртүрлі әдістері бар, мысалы, машиналық оқыту, терең оқыту,

нейрондық желілер, генетикалық алгоритмдер және т.б. Бұл әдістер әртүрлі салаларда, соның ішінде бизнесте, медицинада, қаржыда, көлікте, өнеркәсіпте және басқа да көптеген салаларда қолданылады.

Жасанды интеллект медицинада ерекше маңызды рөл атқарады, онда ол ауруларды болжауға және диагностикалауға, геномды зерттеуге, жаңа препараттарды жасауға және т.б. көмектеседі. Атап айтқанда, медицинада машиналық оқыту мен терең оқытуды пайдалану үлкен көлемдегі деректерді өңдеуге және ауруларды болжауға және емдеудің ең тиімді әдістерін анықтауға көмектесетін жасырын заңдылықтарды ашуға мүмкіндік береді. Осылайша, жасанды интеллект біздің заманымыздың ең жылдам дамып келе жатқан және маңызды технологияларының бірі болып табылады және оны қызметтің әртүрлі салаларында қолдану болашақта тек өседі. Бүгінгі күні AI технологиялары біздің өміріміздің барлық салаларын және салаларын айналдыра бастағанда, жасанды интеллектті қолдануға қатысты мәселелер өзекті болып, талқылануда. Дегенмен, технологиялық прогресспен бірге жаңа этикалық, құқықтық және әлеуметтік мәселелер де туындайды.

Қазіргі әлемде машиналар мен терең оқыту біздің өмірімізде барған сайын маңызды болып келеді. Технологияның дамуымен және деректердің үлкен көлемінің болуымен машиналар мен терең оқыту адам өмірінің әртүрлі салаларында, соның ішінде медицина, банк ісі, көлік, өнеркәсіп және басқа да көптеген салаларда кең қолданыс тапты. Машиналар мен терең оқыту деректерді өңдеудің жоғары дәлдігі мен жылдамдығын қамтамасыз етеді, бұл әртүрлі салалардағы жұмыстың тиімділігі мен сапасын айтарлықтай жақсартады. Медицинада, мысалы, олар медициналық деректерді талдау және қатерлі ісік, Паркинсон ауруы, қант диабеті және басқалар сияқты ауруларды диагностикалау үшін қолданылады. Банк ісінде машиналар мен терең оқыту жалған транзакцияларды анықтауға және тұтынушы деректерін қауіпсіз сақтауға көмектеседі. Өнеркәсіпте олар өндірістік процестерді оңтайландыру және өнім сапасын бақылау үшін қолданылады. Сондай-ақ, машиналар мен терең оқыту әртүрлі ғылыми зерттеулерде маңызды рөл атқарады, бұл үлкен көлемдегі деректерді өңдеуге және олардан құнды ақпаратты алуға мүмкіндік береді. Осының арқасында машиналар мен терең оқыту ғылым мен техниканың дамуына үлес қосады.

Осылайша, машиналар мен терең оқытудың адам өмірінде үлкен маңызы бар, ол деректерді дәлірек және тиімді өңдеуді, процестерді оңтайландыруды және әртүрлі салалардағы жұмыс сапасын арттыруды қамтамасыз етеді деп айтуға болады. Бұл мақалада біз барлық қолда бар ақпарат негізінде Паркинсон ауруын болжаудағы машиналар мен терең оқытудың рөлі мен қызметін қарастырамыз. Бүгінгі күні АИ автоматтандырылған процестерді басқару, қаржылық талдау, медициналық диагностика және көлік жүйелері сияқты әртүрлі салаларда қолданылады. Google, Facebook және Microsoft сияқты компаниялар өз өнімдері мен қызметтерін жақсарту үшін AI-ны белсенді түрде дамытуда. Осылайша, жасанды интеллект қазіргі уақытта ең маңызды технологиялардың бірі болып табылады және оның адам өміріндегі рөлі мен функциялары болашақта арта бермек.

Бүгінгі таңда жасанды интеллект өзінің шыңында. Қуатты есептеу жүйелерінің пайда болуымен және үлкен көлемдегі деректерді өңдеу мүмкіндігімен жасанды интеллект медицина, қаржы, өнеркәсіп, көлік және басқа да көптеген салаларда кеңінен қолданыла бастады. Жасанды интеллекттің арқасында компьютерлік жүйелер нақты уақытта күрделі операцияларды орындап, тіпті кейбір шешімдерді қабылдай алады.

Жасанды интеллектегі машиналық және терең оқыту. Машиналық және терең оқыту – жасанды интеллектте қолданылатын негізгі технологиялар мен әдістер. Бақыланатын оқыту, бақылаусыз оқыту, күшейтілген оқыту және терең оқыту – AI жүйелерін әзірлеу үшін қолданылатын машиналық оқытудың ең кең таралған әдістері.

Машиналық оқыту. Машииналық оқыту әдетте адамдар орындайтын нәтижелерді шығару үшін деректерді талдай және түсіндіре алатын AI жүйелерін жасау үшін қолданылады. Бұл жүйелер сөйлеуді тану, кескіндерді жіктеу, табиғи тілді өңдеу, кеңес беру жүйелері және нәтижені болжау сияқты әртүрлі мақсаттарда қолданылады.

Машиналық оқыту – компьютерлерге деректерден үйренуге және сол деректер негізінде болжам жасауға немесе шешім қабылдауға мүмкіндік беретін алгоритмдер мен модельдерді зерттейтін жасанды интеллект саласы. Машиналық оқытуда компьютерлік бағдарламалар деректерді талдайды, сол деректердегі үлгілерді табады және жаңа деректер туралы болжам жасауға немесе шешім қабылдауға мүмкіндік беретін үлгілерді жасау үшін сол үлгілерді пайдаланады. Машиналық оқыту көптеген салаларда қолданбаларды табады, соның ішінде компьютерлік көру, табиғи тілді өңдеу, кеңес беру жүйелері, медицина, биология және т.б. Машинамен оқытудың ең көп тараған мысалдарының бірі фотосуреттердегі бетті тану сияқты кескіндерді жіктеу болып табылады. Машиналық оқытудың негізгі әдістерінің бірі нейрондық желі болып табылады, ол терең оқыту алгоритмінің бір түрі болып табылады. Нейрондық желілер - бұл деректерді өңдейтін және мәселелерді шешу үшін модельдер жасайтын өзара байланысты нейрондардың желілері. Олар сөйлеуді тану, табиғи тілді өңдеу, компьютерлік көру және т.б. сияқты әртүрлі қолданбаларда қолданылады.

Терең оқыту. Терең оқыту - ақпаратты өңдеу кезінде адам миының қалай жұмыс істейтінін еліктейтін машиналық оқыту әдістерінің бірі. Терең оқыту деректерді үйрену және көрсету үшін бірнеше қабаттары бар нейрондық желілерді пайдаланады. Терең оқытудың негізгі идеясы - деректерден көбірек абстрактілі және күрделі мүмкіндіктерді біртіндеп алу үшін нейрондық желілердің көптеген қабаттарын пайдалану.

Нейрондардың әрбір қабаты алдыңғы қабаттағы ақпаратты өңдейді және одан әрі өңдеу үшін келесі қабатқа береді. Осылайша, нейрондық желілер кескіндер, дыбыс және мәтін сияқты күрделі деректерді өңдеуге және олардан маңызды мүмкіндіктерді шығаруға қабілетті.

Терең оқытудың дәстүрлі машиналық оқыту әдістеріне қарағанда көптеген артықшылықтары бар. Атап айтқанда, терең нейрондық желілер деректерді дәстүрлі алгоритмдерге қарағанда жоғары дәлдікпен және жылдамдықпен өңдей алады. Сонымен қатар, терең оқыту деректерден мүмкіндіктерді автоматты түрде шығаруға мүмкіндік береді, бұл оқу процесін айтарлықтай жеңілдетеді және нәтижелерді жақсартады. Терең оқыту - деректерді үлкен дәлдікпен және жылдамдықпен өңдей және талдай алатын жасанды нейрондық желілерді пайдаланатын машиналық оқыту әдісі. Ол бұрын мүмкін болмаған тапсырмаларды орындай алатын күрделі AI жүйелерін жасау үшін пайдаланылады. Терең оқыту AI жүйелеріне күрделі кескіндерді, дыбыстарды, мәтіндерді үйренуге және тануға және кескіндер мен дыбыстар сияқты жасанды мазмұнды синтездеуге мүмкіндік береді.

Жалпылай алғанда, машиналық оқыту және терең оқыту денсаулық сақтау, қаржы, көлік, өндіріс және т.б. сияқты әртүрлі салаларда қолдануға болатын AI жүйелерін дамытуда маңызды рөл атқарады. Бұл жүйелер әртүрлі салалардағы жұмыстың тиімділігі мен дәлдігін жақсарта алады, сондай-ақ деректерді дәлірек талдау мен болжауды қамтамасыз етеді. Олар сондай-ақ шешім қабылдау процестерін жеделдете алады және адам еңбегінің шығындарын азайтады. Өртті анықтау және диагностикалау мәселесінің өзектілігі. Орман – адам баласы үшін маңызды табиғи ресурс, көптеген тікелей және жанама пайдалар береді. Орман өрттері сияқты табиғи апаттар жаһандық жылынуға және жердегі тіршіліктің жалғасуына үлкен әсер етеді. Сондықтан орман өрттерін автоматты түрде анықтау апаттарды азайту мақсатында зерттеудің маңызды саласы болып табылады. Өртті ерте анықтау сонымен қатар шешім қабылдаушыларға зардаптарды азайту әдістері мен сөндіру тактикасын жоспарлауға көмектеседі. Бұл зерттеу AI негізіндегі компьютерлік көру әдістерін пайдалана отырып, суреттерден өрт/түтінді анықтауды қарастырады. Конволюционды нейрондық желілер (CNN) – кескінді жіктеудегі және компьютерлік көрудің басқа тапсырмаларындағы заманауи әдістерден асып түсетіні көрсетілген, бірақ олардың жаттығу уақыты тыйым салуы мүмкін жасанды интеллект (AI) тәсілінің бір түрі. Сонымен қатар, жеткілікті деректер жинағы болмаған кезде алдын ала дайындалған CNN төмен жұмыс істеуі мүмкін. Бұл мәселені шешу үшін трансферттік оқыту алдын ала дайындалған үлгілерде жүзеге асырылады. Дегенмен, үлгілер трансферттік оқыту қолданылған кезде бастапқы деректер жиынындағы жіктеу мүмкіндіктерін жоғалтуы мүмкін. Бұл мәселені шешу үшін біз желіні жаңа тапсырмамен жаттықтыратын, бірақ желінің бұрыннан бар қабілеттерін сақтайтын ұмытпай оқытуды (LwF) пайдаланамыз.

Төтенше жағдайлар кез келген уақытта және кез келген жерде алдын ала ескертусіз болуы мүмкін. Бақылау және болжау жүйелерінің дамуымен енді өмірге ең қауіпті және ауыр апаттарды алдын ала болжауға болады. Дегенмен, орман өрттері әлі де алдын ала болжау қиын болып табылады және олардың ықтимал бағыттарын анықтау және жоспарлау технологиялары әлі де әзірленуде. Ұшқышсыз ұшу аппаратының (ұшқышсыз ұшу аппаратының) кескініне негізделген өртті анықтау жүйелері бұл мәселені шешуге жарамды болуы мүмкін. Дегенмен, бұл автоматты жүйелер тереңдетілген оқыту және кескінді өңдеу алгоритмдерін өз негізінде пайдаланады және дәл нәтижелерді қамтамасыз ету үшін реттелуі мүмкін. Сондықтан, бұл мақала өртті анықтаудың жаңа деректер жиынтығын қолданатын конволюционды нейрондық желі (CNN) архитектурасына негізделген орман өртін анықтау әдісін ұсынды. Атап айтқанда, біздің әдісіміз сонымен қатар өртті дереу анықтау және типтік конволюция қабаттары үшін бөлінетін конволюционды қабаттарды (есептеу ресурстары азырақ қажет) пайдаланады. Осылайша, оны нақты уақыттағы қолданбалар үшін қолайлы етеді. Демек, деректер жинағы бойынша үйретілгеннен кейін, эксперимент нәтижелері бұл әдіс кескіндердегі орман өрттерін 97,63% дәлдікпен, 98,00% F1 ұпаймен және 80% Карра көрсеткішімен анықтай алатынын көрсетеді. Демек, егер практикалық жағдайларда қолданылса, бұл сәйкестендіру әдісі билік органдарына жылдам әрекет етуге және залалды азайту үшін алдын алу шараларын қолдануға мүмкіндік беретін өрт ошақтарын анықтаудың көмекші құралы ретінде пайдаланылуы мүмкін.

Орман өрті – әлемдегі ең қауіпті табиғи апаттардың бірі. Жабайы өрт жиілігі мен жойылуының артуына әртүрлі факторлар әсер етті, соның ішінде орташа маусымның ұзаруы, осалдықты күшейтетін ауа райының жылынуы және жаһандық климаттың өзгеруінен туындаған қысқы қар жамылғыларының ерте еруі .Жақында жүргізілген зерттеуге сәйкес, Америка Құрама Штаттарының өрт сөндіру бөлімшелері қажет. әрбір жиырма секунд сайын халықтың бір жеріндегі өртке әрекет ету . Басқа зерттеу көрсеткендей, 2020 жылдың сәуір айында өрт туралы ескертулердің саны өткен жылмен салыстырғанда дүние жүзінде 13%-ға өсті және 2020 жылдың шілдесінде тек Амазонкада 6803 өрт анықталды . Өрт оқиғаларының ішінде орман өрттері ең салдары болып табылады. Ол CO2 айтарлықтай теңгерімсіздігін тудырады, биоәртүрлілікті төмендетеді, экономикаға әсер етеді, өмір сүру құралдарына қауіп төндіреді және бүкіл әлем бойынша ауыр денсаулық мәселелерін тудырады .

Демек, 2017 жылы орман өртіне байланысты бүкіл әлем бойынша шамамен 0,55 миллион адам қоныс аударуға мәжбүр болды . Дегенмен, дала өрттерінің салдары ұзақ мерзімді перспективада әсер етуді жалғастыруда. Шамамен 0,34 миллион адам дала өртіне байланысты тыныс алу және жүрек-қан тамырлары ауруларынан мезгілсіз өлімнен қайтыс болды. Сонымен қатар, дала өрттерінің көбеюі

биологиялық әртүрлілікке үлкен жаһандық қауіп төндіреді. Мысалы, 2019–20 жылдары Австралияда алапат өрттер 3000 миллионға жуық жануарлардың орнын толтырды. Айта кету керек, Австралияда кездесетін жануарлардың көпшілігі коалалар сияқты осал топтарға жатады [8]. Оның үстіне, өрт оқиғаларының санының артуына байланысты қаржылық шығындар тез өсіп келеді. 1984 жылдан 2013 жылға дейін [9] дала өртінің ғаламдық шығыны шамамен 52 триллион долларды құрады, ал тек 2018 жылы АҚШ орман өртімен күресуге шамамен 50 миллиард доллар жұмсады [10]. Сонымен қатар, 2020 жылдың бірінші жартыжылдығында орманның жалпы шығыны 307 мың гектарды құрады, бұл 2019 жылмен салыстырғанда 26%-ға жоғары . Демек, Арктикадан Амазонкаға дейінгі аралықта қатты өрттер 2019 жылы жаһандық көміртегі шығарындыларының 20%-ын құрады. Осылайша, тұрақты даму мақсаттарына (SDG) жету үшін дала өртінің таралуымен күресу үшін ғылыми көзқарас қажет.

Жаңа анықтау технологияларын әзірлеу және тиісті шараларды қолдану арқылы шығынды барынша азайтуға болады. Осы мақсатта, әсіресе орман алқабындағы өртке қарсы іс-қимылды нақты уақыт режимінде бақылау жүйесін құру және бұл ақпаратты дереу билік органдарымен бөлісу керек. Бұл бақылау жүйелері көптеген технологияларды, соның ішінде ұшқышсыз ұшу аппараттарын (ҰАО)/спутникті, Интернетті біріктіреді. -of-Things (IoT), Cloud/Fog есептеу инфрақұрылымы және сымсыз байланыс желілері. Атап айтқанда, ұшқышсыз ұшу аппараттары бақылау және бақылау үшін дрондарды жеткізуді қамтитын ауқымды қызметтерді орындай алады. Сонымен қатар, ұшқышсыз авиацияның әмбебаптығы, автономдылығы және орналастыру мүмкіндігі оларды орман өрттерін бақылау, анықтау және бақылау жүйесінің бөлігі болуға жарамды етеді. Сондай-ақ, экономикалық тұрғыда ұшқышсыз ұшу аппараттары спутниктік бақылаумен салыстырғанда салыстырмалы түрде арзанырақ.

Өрт – адам өміріне қауіп төндіретін, материалдық құндылықтарды жойып немесе зақымдайтын бақылаусыз жану . Кез келген жағдайда кішкентай өрттің өзі табиғи апатқа айналуы мүмкін. Қазіргі уақытта табиғи факторлардың әсерінен өрттің тұтану және ауқымды таралу ықтималдығы 20%-дан аспайды. Орман өрттерінің көпшілігі адам әрекетінен болады. Ормандағы өрттің жиі кездесетін себептері:

1) адамдардың жауапсыз әрекеті;
2) балалардың отпен еркелігі;
3) тұрғын үйлердің жанында және орманға іргелес аумақта қоқысты жағуға;
4) найзағай соғуы;
5) өртеу.

Инфрақызыл сәулелену – қызыл жарық пен қысқа толқынды радио сәулелену арасындағы спектрлік аймақты алып жатқан электромагниттік сәулелену. Оны алғаш рет 1800 жылы астроном Уильям Гершель ашқан. Оны кейде «жылулық сәулелену» деп те атайды, өйткені қызған денелерден инфрақызыл сәулеленуді адам терісі жылу сезімі ретінде қабылдайды. Мұндай сәулеленуді температурасы нөлден ерекшеленетін барлық денелер шығарады. Инфрақызыл сәулелер өнеркәсіпте, ғылыми зерттеулерде және медицинада кеңінен қолданылады. Бұл салада электромагниттік эмиссияға негізделген көптеген әзірлемелер бар, мысалы: қараңғыда бақылауға арналған құрылғылар, дене температурасын қашықтықтан өлшеуге арналған құрылғылар және өздерінің жылу инфрақызыл сәулелері (термография) арқылы нысаналарды анықтауға арналған құрылғылар. құрылғылар қоршаған ортадағы жарық фотондарын химиялық және электрлік процестерді күшейтетін электрондарға айналдырады және қайтадан көрінетін жарық көзіне айналады. Термиялық инфрақызыл сүзгіде деректерді пайдалану түтінмен жұмыс істеуді болдырмауға мүмкіндік береді (1-сурет) және қателік жылдамдығын азайту арқылы тану алгоритмінің дәлдігін арттыру.

Сурет 1 Орман өртінің түпнұсқа суреті және инфрақызыл.

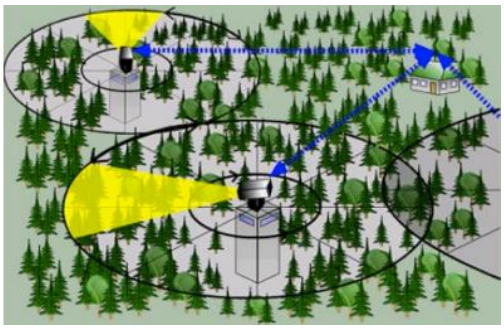
Ұқсас жобаларға және бар шешімдерге шолу. «FireWatch» «FireWatch» орман өрттерін анықтаудың автоматтандырылған жүйесі. Жүйе түтін бұлттарын тану арқылы жұмыс істейді. Әр 6 минут сайын орман жамылғысынан 10 метр биіктікте орнатылған сенсор (2-сурет) 360 градусқа бұрылып, түтіннің бар-жоғын анықтайды.

Сурет 2 FireWatch жүйесінің сенсорының мысалы.

Түтіннің белгілері табылған жағдайда дабыл сигналы сымсыз байланыс арқылы басқару орталығына жіберіледі, онда оператор одан әрі әрекеттерді шешеді (Сурет 3).

Бұл жүйенің негізгі кемшіліктері: орнатудың жоғары құны, шектеулі көріну (соқыр дақтардың болуы) және жұмыс нәтижесінің ауа райы жағдайына қатты тәуелділігі. Кейбір аймақтарда тұман сирек емес, яғни жүйе дұрыс жұмыс істемейді.

Сымсыз сенсорлық желілерде іске асырылған жасанды нейрондық желі алгоритмін қолдану арқылы орман өртін анықтау Қытайдағы Желілік технологияларды зерттеу институтынан Yongsheng Liu, Yangsun Yang, Chang Liu және Yu Gu жасанды нейрондық желіге негізделген орман өртін анықтау жүйесін ұсынды және іске асырылды. сымсыз сенсорлық желіні (Wireless Sensor Networks немесе WSN) пайдалану.



Сурет 3 FireWatch жүйесінің жұмыс істеу принципі.

Ғалымдардың пікірінше, бір ғана өрт критерийіне тәуелді жүйені пайдалану жалған позитивтердің ықтималдығын арттырады, сондықтан олардың алгоритмі бірнеше атрибуттарды (көп критерийлерді анықтау) ескереді. Жалған дабылдар болғанымен. Олардың пайда болуының басты себебі фотоэлектрлік түтінді анықтау қондырғысының жанып тұрған от пен шаңның ақ бөлшектеріне сезімталдығы болды. Өртті анықтау модулі шешім қабылдауға және дабылды жіберуге жауап береді. Ол бес сенсорлық түйінді қамтиды, олардың төртеуі өрттің ықтимал пайда болуы туралы деректерді жинайды. Нейрондық желі әрбір жеке сенсорлық түйінде жүзеге асырылады. Бесінші сенсорлық түйін базалық станция ретінде әрекет етеді және сымсыз байланысты пайдаланып қалған төрт түйіннен дыбыстық және өрт дабылы деректерін жинайды.

Сенсорлық жүйені үздіксіз пайдалану үшін күн батареяларын орнату туралы шешім қабылданды, себебі бұл ең арзан және экологиялық таза нұсқа. Орманда тек үзік-үзік күн сәулесі болатындықтан, ғалымдар күн массивінің арнайы үлгісін жасады. Күн панелінің энергиясы суперконденсаторда сақталады. Пайдаланушы интерфейсінің модулі сенсорлардан оқылған деректерді көрсетуге жауап береді. Сенсорлық деректер мен өрт дабылдары базалық станциядан пайдаланушыға Интернет арқылы беріледі, сондықтан пайдаланушы өрт сөндіру жүйесінен алыс болуы мүмкін. Нейрондық желілерді қолдану арқылы кескінге негізделген өртті анықтау. Тайвань университетінің (Компьютерлік ғылым және инженерия бөлімі) Вэн-Бинг Хорнг және Джиан-Вэн Пэн кері таралу нейрондық желілерін пайдалана отырып, суретке негізделген өртті анықтау алгоритмін әзірледі. Бұл әдіс 3 кезеңнен тұрады: түсті жалын үлгісін сегменттеу, өртке ұқсайтын жалған аумақтарды жою және өрт қаупін бағалау. Бірінші кезеңде нейрондық желіні оқытуға әрбір пикселдің HSI моделінің үш құрамдас бөлігі (реңк, қанықтылық және жарықтық) беріледі. Егер пиксель жалынның анықталған аймағына жатпаса, ол қара түске боялады, әйтпесе түс өзгермейді. Бұл кезеңнің жұмысының мысалдары 4-суретте көрсетілген.

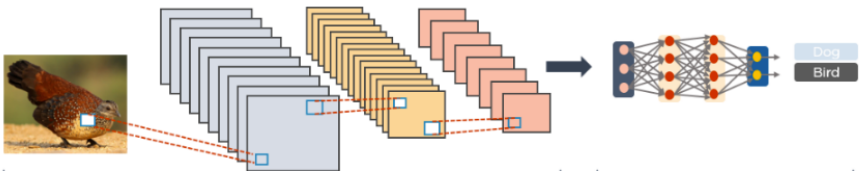
Жалған өрістер жалынның шағылыстары және ұқсас түстері бар нысандар болуы мүмкін. Бірінші жағдайда аймақты ең төменгі қарқындылығы бар пикселдерді жою арқылы сүзуге болады. Екінші жағдайда объектінің фон түсі ескеріледі. Егер ол ұқсас немесе өте ұқсас болса, онда айырмашылық әдісі нысанды кескіннен алып тастайды.

Сурет 4. Түпнұсқадағы кескін және нейрондық желі арқылы өңделгеннен кейін.

Орман өртін анықтау үшін машиналық және терең оқыту әдістеріне шолу. Машиналық және терең оқыту әдістерінің түрлілігі мен практикалық сипаттамасы. Компьютерлік көру мәселелерін шешуге арналған алгоритмдердің ең жиі қолданылатын класстарының бірі нейрондық желілер болып табылады. Жасанды нейрондық желі (ANN, NN) өзара байланысқан нейрондардан тұратын параллельді таратылған ақпаратты өңдеу құрылымы болып табылады. Бағдарламалаудағы нейрондық желі моделі мидың машиналық интерпретациясы болып табылады. Адамның орталық жүйке жүйесі жұлын мен мидан тұрады, оның функционалдығы синаптикалық байланыстармен өзара байланысқан және импульстар арқылы ақпаратты бере алатын көптеген нейрондардың көмегімен жүзеге асырылады. Перцептрон – өткен ғасырдың ортасында Ф.Розенблат ұсынған адам миының ақпаратты қабылдауының математикалық моделі. Перцептрон кейіннен белсенді түрде дамып, жетілдіре бастаған нейрондық желілердің алғашқы үлгілерінің бірі болды.

Нейрондық желіні оқыту процесі итеративті, оның қадамдары дәуірлер деп аталады. Бақыланатын оқыту әдістері көбінесе NN оқыту үшін қолданылады, мысалы, кері таралу әдісі және оның модификациялары. Бақылаусыз оқыту да жиі қолданылады. Оқыту түрі негізінен шешілетін мәселеге байланысты. Бақыланатын оқыту таңбаланған деректердің толық жиынтығы болған жағдайда жүзеге асады. Жаттығу жиынында әрбір мысал желі алуы тиіс шешімге сәйкес келеді. Дұрыс шешім мен алынғанның арасындағы айырмашылық жаңа параметр параметрімен түзетілуі керек қате болып табылады. Бақылаусыз оқыту процесті әзірлеушінің бақылауынсыз жүргізіледі. Деректер жинағы кіріс ретінде беріледі және нейрондық желі өз бетінше қарым-қатынастарды табуға тырысады. Бақылаусыз оқытуда әзірлеушіде желі қабылдауы тиіс дұрыс шешімдер болмайды. NN артықшылықтарының бірі - белгісіздік жағдайында есептерді шешу. Өздігінен білім алу мүмкіндігі желілерге кіріс және шығыс деректер арасындағы белгісіз үлгілер мен тәуелділіктері бар мәселелердің шешімін іздеуге мүмкіндік береді. Конволюциялық жасанды нейрондық желі (CNN) – терең оқыту технологияларының бөлігі болып табылатын жасанды нейрондық желілердің архитектурасы. Мұндай желілер үлгіні тануға бағытталған. Олардың программалаудағы моделі мидың көру қыртысының жасушаларының жұмысының ерекшеліктеріне негізделген. Компьютерлік көру мәселелерін шешу үшін конволюционды нейрондық желілер технологиясы кеңінен қолданылады.

Бұл тәсілдің артықшылығы мынада: мұндай желілер кескінді тану және классификациялау үшін ең жақсы алгоритмдердің бірі болып табылады, кескіннің айналуына және жылжуына төзімді және кәдімгі нейрондық желімен салыстырғанда реттелетін салмақтары әлдеқайда аз. Тағы бір артықшылығы параллельді алгоритмдерді енгізу мүмкіндігі, бұл жүйе өнімділігін және есептеулердің жылдамдығын жақсартады. Ішкі іріктеу немесе біріктіру операциясы мүмкіндік карталарының масштабын азайту үшін қажет. Ең жиі қолданылатын операция MaxPooling – ең үлкен мәндерді таңдау: картаның бірнеше көрші нейрондарынан максимум таңдалады және төменгі өлшемді жаңа мүмкіндік картасының бір нейроны ретінде қабылданады. Осының арқасында сіз пайдаланылған жад көлемін айтарлықтай азайта аласыз және одан әрі есептеулер процесін жылдамдата аласыз. Жоғарыда графикалық бейнеде сипатталған процедураны 5-суреттен көруге болады.



Сурет 5 Конволюциялық нейрондық жұмыс тәртібі

Сигнал бірнеше қабаттар арқылы өтеді (суретте: бір кіріс қабаты, ол кіріс кескінінің өзі, төрт жасырын қабат, бір шығыс қабаты), онда конволюция мен ішкі іріктеу (повинг) кезектесіп отырады. Бұл ретте мүмкіндік карталары құрастырылады. Олардың саны әр қабат сайын көбейеді, бірақ сонымен бірге карталардың ажыратымдылығы төмендейді. Шығару - кіріс кескінінде табылған мүмкіндіктерді көрсететін шағын деректер көлемін қамтитын арналардың үлкен жинағы. Содан кейін, әдетте, бұл деректер соңғы шығыс сигналын құрайтын әдеттегі толық қосылған нейрондық желіге беріледі. Нәтижесінде бастапқы кескін бірнеше сүзгіден өтеді. Конволюция ядролары кері таралу әдісі арқылы нейрондық желіні оқыту арқылы қалыптасады. Әрбір мүмкіндік картасында орындалатын конвульсия процестері параллельді түрде жүреді, бұл желінің жұмыс уақыты тұрғысынан маңызды артықшылық

болып табылады.

Карточкалар саны шешілетін есептің жауабына қойылатын талаптармен анықталады. Егер карталардың саны көп болса, онда тану сапасы жақсарады, бірақ сонымен бірге есептеулердің күрделілігі артады. Көбінесе 1:2 қатынасы алынады - алдыңғы қабаттың бір картасы үшін жаңа қабаттың екі картасы бар. CNN кемшілігі айнымалы параметрлердің үлкен санының болуы болып табылады - қабаттар саны, конвульсия ядроларының саны мен өлшемі, қабатты өңдеу кезінде ядроның жылжу қадамы, ішкі іріктеу параметрлері және шығыс толық қосылған желінің параметрлері. Нейрондардың активтену функциялары. Нейрондық желілерде активтендіру функциялары (FA) кіріс сигналына немесе кіріс сигналдарының жиынтығына байланысты нейронның шығыс сигналын анықтайды.

Белсендіру функцияларының үш негізгі түрі бар:

- шекті функциялар немесе бірлік секіру функциялары,
- бөліктік сызықтық функциялар,
- сигма тәрізді функциялар.

Қарапайым түрде шекті функция екілік болып табылады: нейрон не қозғалады, не қозғалмайды. Мұндай функция Heaviside қадам функциясы болып табылады және (1) формула бойынша есептеледі. Ол екілік классификация үшін қолайлы.

$$\sigma(x) = \begin{cases} 1, x \geq 0 \\ 0, x < 0 \end{cases} \quad (1)$$

Бөлшектік сызықтық функция әдетте формула (2) түрінде берілген:

$$\varphi(x) = \begin{cases} 1, x \geq 0{,}5; \\ |x|, -0{,}5 < x < 0{,}5; \\ 0, x \leq -0{,}5 \end{cases} \quad (2)$$

Бірақ көбінесе олар түзетілген сызықтық бірлік деп аталатын ReLU функциясын пайдаланады (формула (3)):

$$f(x) = \max(0, x) = \begin{cases} x, x \geq 0; \\ 0, x < 0 \end{cases} \quad (3)$$

ReLU функциясының бірнеше артықшылығы бар: жылдам туынды есептеу, оңай оңтайландыру. Бірақ оның бір кемшілігі бар, ол өліп жатқан ReLU мәселесі деп аталады: егер нейрон теріс болса, ол қалпына келмейді және сәйкесінше оқытылмайды. Бұл жағдайда нейрондардың саны әдетте артады. ReLU функциясы және оның модификациялары конволюционды нейрондық желілерде ең көп қолданылады. Сигма тәрізді функция сызықтық және сызықтық емес мінез-құлық арасындағы тепе-теңдікті сақтайтын үздіксіз және дифференциалданатын функция [11]. Енгізуде ол минус шексіздіктен плюс шексіздікке дейінгі нақты санды қабылдайды, шығысында 0-ден 1-ге дейінгі диапазондағы нақты санды береді. Сигмоидтың (4) формуласы бар. Үздіксіздік пен дифференциалдың пайдалы қасиеттеріне қарамастан, функция нөл немесе бір жағында қанықкан кезде градиент нөлге жақын болатындай кемшілігі бар.

$$\sigma(x) = \frac{1}{1 + e^{-x}} \quad (4)$$

Бірнеше жіктеу үшін Softmax (өлшенген сигма тәрізді) функциясы қолданылады. Мұндай функция ерікті мәндердің N өлшемді векторын N өлшемді векторға қалыпқа келтіреді, онда әрбір координат 0-ден 1-ге дейінгі аралықта мән қабылдайды. Әдетте, Softmax нейронның соңғы қабатында қолданылады. желі. $j = \overline{1,N}$ координаталары (5) формула бойынша есептеледі. Алынған вектордың j-координатасы объектінің j саны бар класқа жату ықтималдығын көрсетеді.

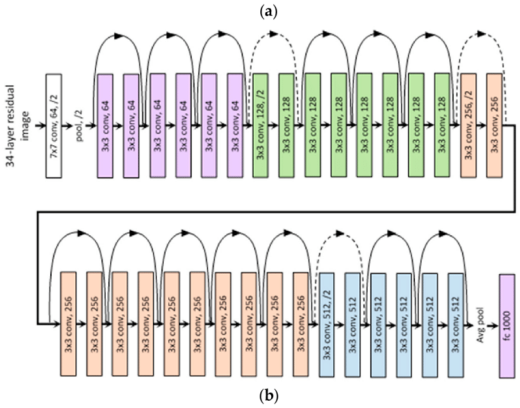
$$\sigma(z)_j = \frac{e^{z_j}}{\sum_{n=1}^{N} e^{z_n}} \quad (5)$$

LeNet. LeNet — өткен ғасырдың соңында Янн Лекун жасаған алғашқы конволюционды нейрондық

желі құрылымы [14]. Содан кейін өте шектеулі ресурстармен ол сандардың ақ және қара контурларын танитын және жіктейтін NN құруға және сәтті оқытуға мүмкіндік берді. Бұл сандар мен әріптерді танудағы жаңалық болды. Желі 7 қабаттан тұрады. Кіріс 32-32 пиксельдік санның ақ-қара кескіні. Конволюциялық қабат 6 5×5 сүзгіден тұрады, олар кескіндегі қарапайым пішіндерді (үзік сызықтар, жолақтар және т.б.) ерекшелейді. Сүзгілерді қолданғаннан кейін 28×28 өлшемді 6 проекция алынады (конволюция қадамы 1, шығыс кескіннің өлшемін есептеу формуласы: 32 минус 5 плюс 1 28), яғни бастапқы кескіннің өлшемі қысқартылған. Әрі қарай, MaxPooling 2×2 ішкі іріктеу қолданылады. Суреттердің өлшемдері қайтадан кішірейіп, 14x14 болады. Одан кейін екінші конвульсия қабаты келеді - 16 5x5 ядро. Қосалқы үлгілеу қабаты алдыңғыға ұқсас. Өлшем 10×10 болады. Келесі екі қабат қарапайым қабаттар: tanh() белсендіру функциясы бар 120 нейрон және бірдей функциясы бар 84 нейрон. Шығыс (соңғы) қабатта 10 нейрон бар, өйткені ол сандардың 10 класын жіктейді.

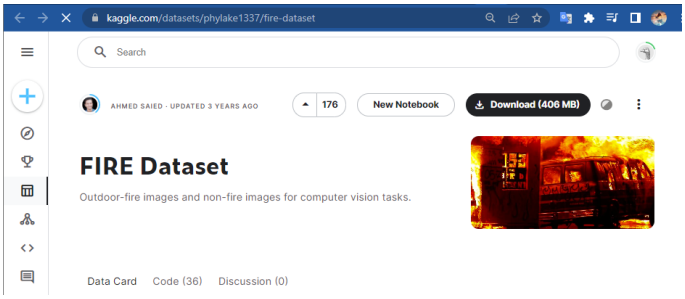
ResNet. ResNet қысқаша қалдық желі (қалдық желі) [14]. Мұндай желі желі құрылымының тереңдігінің артуымен болжау дәлдігінің нашарлау мәселесін шешуге мүмкіндік береді. Жоғалып бара жатқан градиенттің проблемасы желіні оқытудың белгілі бір кезеңінде ол өте аз болады, бұл салмақтардың өзгеруіне мүмкіндік бермейді. ResNet желілерде сәйкестік салыстыруға негізделген қосылым белгілері болады. Желі жаттығулардың кейбір кезеңдерінде қабаттарды өткізіп жіберуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ, ResNet соңында толық қосылған қабаттар жоқ, шығу кластарын болжайтын бір ғана қабат бар. Жаттығу шамамен 60 000 дәуірге созылады.

ResNet-пен жүргізілген тәжірибелердің нәтижесінде үлкен тереңдіктегі нейрондық желілерді дәлдікке нұқсан келтірмей оқытуға болатыны анықталды.



Сурет 6 ResNet желісі.

Орман өртін анықтау моделін оқыту, бағдарламалық қамсыздандыру. Нейрондық желілер арқылы орман өртін анықтау моделін оқытуды бірнеше кезеңге бөлуге болады. Деректерді жинау және дайындау: үлгіні үйрету үшін орман өрттерінің суреттері және өртсіз фондық суреттері бар мәліметтердің жеткілікті көлемін жинау қажет. Сондай-ақ, деректерді алдын ала өңдеуді орындау қажет, мысалы, кескіндердің өлшемін өзгерту, пиксель мәндерін қалыпқа келтіру және т.б. Жұмыс барысында бастапқы оқыту үшін деректерді www.kaggle.com деректер қорынан алынды, 7-суретте бейнесі бейнесі бейнеленген. Деректерді оқу және сынақ жинақтарына бөлу: модельдің сапасын бағалау үшін деректерді оқу және сынақ жинақтарына бөлу қажет. Тренинг жинағы модельді үйрету үшін, ал тест жинағы модельдің сапасын бағалау үшін қолданылады.



Сурет 7 Орман өрті деректер жиыны, ksggle.com.

Деректер жиынтығын менің командам 2018 жылы NASA Space Apps Challenge кезінде жасаған, оның мақсаты суреттерді отпен тани алатын үлгіні әзірлеу үшін деректер жинағын пайдалану болды. Matplotlib - бұл Python бағдарламалау тілінде деректерді құруға және визуализациялауға арналған кітапхана. Ол диаграмма түрлерінің кең ауқымын құруға мүмкіндік береді, соның ішінде сызықтық диаграммалар, бағаналы диаграммалар, шашыраңқы диаграммалар, бағаналы диаграммалар, дөңгелек диаграммалар

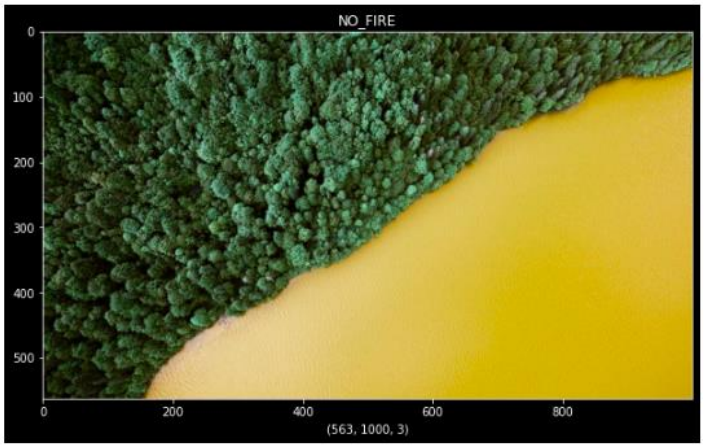
және т.б. Matplotlib-те кең құжаттама және қолдануға оңай интерфейс бар, бұл оны тіпті жаңадан бастағандар үшін де қолжетімді етеді. Кітапхана сонымен қатар пайдаланушыға диаграммалардың сыртқы түрін, соның ішінде түстерді, қаріптерді, маркерлерді және т.б. теңшеуге мүмкіндік береді. Matplotlib - ғылымда, инженерияда, деректерді талдауда және машиналық оқытуда қолданылатын ең танымал Python деректерді визуализациялау кітапханаларының бірі.

```
figure = plt.figure(figsize=(10,10))
x = cv2.imread(Main_Train_Data["PNG"][0])
plt.imshow(x)
plt.xlabel(x.shape)
plt.title(Main_Train_Data["CATEGORY"][0])
```

Сурет 8 Деректерді бейнелеу

Нәтижесінде 9-суреттегідей келесі жолдарды қабылдап аламыз. Яғни кескіннің параметрлері мен кескіннің өзің.

```
Text(0.5, 1.0, 'NO_FIRE')
```



Сурет 9 Деректерді бейнелеу нәтижесі

Келесі кезекте бірнеше өрті бар суреттерді бейнелеп шығайық, ол үшін 10- суретте бейнеленген деректерді, жолдарды еңгізіп шығарайық.

```
fig, axes = plt.subplots(nrows=5,
                         ncols=5,
                         figsize=(10,10),
                         subplot_kw={"xticks":[],"yticks":[]})

for i,ax in enumerate(axes.flat):
    x = cv2.imread(Main_Train_Data["PNG"][i])
    x = cv2.cvtColor(x,cv2.COLOR_RGB2BGR)
    ax.imshow(x)
    ax.set_title(Main_Train_Data["CATEGORY"][i])
plt.tight_layout()
plt.show()
```

Сурет 10 Бірнеше кездейсоө деректерді бейнелеп шығару.

Модельді оқыту үшін, алдын ала деректерді екі жинаққа бөліп алу қажет Машиналық оқытуда үлгінің сапасын бағалау үшін оқыту және сынау үлгілері пайдаланылады. Жаттығу жиыны үлгіні үйрету үшін пайдаланылатын деректердің ішкі жиыны болып табылады. Әдетте, оқыту үлгісі бастапқы

деректердің 70-80% құрайды. Модель осы үлгіде оқытылады және деректердегі үлгілерді анықтау арқылы оның дәлдігін біртіндеп жақсартады.

Сынақ үлгісі модельді оқыту процесінде пайдаланылмаған деректердің жиыны болып табылады. Әдетте, тестілеуге арналған үлгі бастапқы деректердің 20-30% құрайды. Модель осы үлгідегі мәндерді болжау үшін пайдаланылады және нәтижелер нақты мәндермен салыстырылады. Бұл модель оқыту кезінде көрмеген жаңа деректер бойынша нәтижелерді қаншалықты дәл болжай алатынын түсінуге көмектеседі. Модельдің сапасын жақсарту және артық сәйкестендіруді болдырмау үшін әртүрлі әдістер қолданылады, мысалы, кросс-валидация, стратификацияланған іріктеу, деректерді көбейту және т.б.

Sequential — қабаттарды дәйекті түрде біріктіру арқылы терең оқыту үлгілерін жасауға мүмкіндік беретін Keras кітапханасындағы сынып.

Ол ретімен қосылған қабаттар жиынтығынан тұрады, яғни бір қабаттың шығысы келесісіне кіріс болады. Sequential ішіндегі әрбір деңгей кіріс деректерін шығыс деректерге түрлендіруді анықтайды. Keras кітапханасындағы Sequential функциясы нейрондық желі моделін жасаудың оңай жолы болып табылады. Бұл модельдің архитектурасын және қабаттар арасындағы қатынастарды анықтаудың ыңғайлы жолы. Sequential кіріс ретінде дәйекті түрде біріктірілген нейрондық желі деңгейлерінің тізімін алады. Sequential ішіндегі әрбір деңгей кіріс деректерін шығыс деректерге түрлендіруді анықтайды. Ағымдағы қабаттың шығысы келесі қабаттың кірісіне айналады. Sequential көмегімен модель жасау процесінде біз жаңа қабаттарды қосуға, қабаттардың ретін жоюға немесе өзгертуге болады. Sequential көмегімен жасалған үлгіні арнайы оңтайландыру әдісімен және жоғалту функциясымен құрастырып, содан кейін деректерге үйретуге болады.

Sequential деректер қабаттар арқылы дәйекті түрде өтетін сызықтық үлгілерді жасау үшін ғана жарамды екенін ескеру маңызды. Қабаттар арасындағы қатынастың әртүрлі түрлерін қамтитын күрделірек үлгілерді жасау үшін Keras ішіндегі функционалды API сияқты басқа тәсілдерді пайдалану қажет. Керас кітапханасында нейрондық желілерді құру үшін қабаттардың әртүрлі типтері қолданылады. Олардың кейбіреулерін толығырақ қарастырайық:

Dense (Толық қосылған қабат). Тығыз (немесе толық қосылған) қабат нейрондық желілерді құрудың негізгі құрылыс блогы болып табылады. Онда әрбір нейрон алдыңғы қабаттың барлық нейрондарымен байланысқан. Кіріс вектор болып табылады, ол салмақтар матрицасына көбейтіледі, содан кейін нәтиженің әрбір элементіне ығысу қосылады. Нәтиже белсендіру функциясы арқылы өтеді және қабаттың шығысы болып табылады.

Pool (қосалқы үлгілеу қабаты). Пул (немесе ішкі іріктеу қабаты) белгілі бір терезеден максималды (немесе орташа) мәнді таңдау арқылы кіріс деректерінің өлшемділігін азайту үшін пайдаланылады. Бұл параметрлердің санын азайтуға мүмкіндік береді, бұл есептеулерді жылдамдатады және артық орнатуды болдырмайды.

Dropout (Реттеу қабаты). Dropout - жаттығу кезінде белгілі бір ықтималдықпен (әдетте 0,2-ден 0,5-ке дейін) нейрондарды кездейсоқ алып тастайтын реттеу қабаты. Бұл шамадан тыс қиюдың алдын алуға көмектеседі және модельдің жалпылау қабілетін жақсартады.

Softmax (Іске қосу қабаты). Softmax - барлық класстардың ықтималдықтарының қосындысы 1 болатын шығысты ықтималдық үлестіріміне түрлендіретін белсендіру функциясы. Softmax әр класстың өз ықтималдығы бар көп класты жіктеу үшін модельдің соңғы қабатында қолданылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 R. Prashanth and S. D. Roy, “Early detection of parkinson’s diseasethrough patient questionnaire and predictive modelling,” Internationaljournal of medical informatics, vol. 119, pp. 75–87, 2018

2 N. Singh, V. Pillay, and Y. E. Choonara, “Advances in the treatment ofparkinson’s disease,” Progress in neurobiology, vol. 81, no. 1, pp. 29–44,2007.

3 H. Gunduz, “Deep learning-based parkinson’s disease classification usingvocal feature sets,” IEEE Access, vol. 7, pp. 115 540–115551, 2019.

4 A. Tsanas, M. A. Little, P. E. McSharry, and L. O. Ramig, “Accuratetelemonitoring of parkinson’s disease progression by noninvasive speechtests,” IEEE transactions on Biomedical Engineering, vol. 57, no. 4, pp.884–893, 2009.

5 S. Lahmiri and A. Shmuel, “Detection of parkinson’s disease based onvoice patterns ranking and optimized support vector machine,” BiomedicalSignal Processing and Control, vol. 49, pp. 427–433, 2019.

6 D. Braga, A. M. Madureira, L. Coelho, and R. Ajith, “Automatic detectionof parkinson’s disease based on acoustic analysis of speech,” EngineeringApplications of Artificial Intelligence, vol. 77, pp. 148–158, 2019.

7 A. Zhao, L. Qi, J. Li, J. Dong, and H. Yu, “A hybrid spatio-temporal modelfor detection and severity rating of parkinson’s disease from gait data,”Neurocomputing, vol. 315, pp. 1–8, 2018.

8 S. Bilgin, “The impact of feature extraction for the classification of amy-otrophic lateral sclerosis among neurodegenerative diseases and healthysubjects,” Biomedical Signal Processing and Control, vol. 31, pp. 288–294, 2017

9 L. Silveira-Moriyama, A. Petrie, D. R. Williams, A. Evans, R. Katzen-schlager, E. R. Barbosa, and

A. J. Lees, “The use of a color coded proba-bility scale to interpret smell tests in suspected parkinsonism,” Movementdisorders, vol. 24, no. 8, pp. 1144–1153, 2009.

10 G. Valenza, S. Orsolini, S. Diciotti, L. Citi, E. P. Scilingo, M. Guerrisi,S. Danti, C. Lucetti, C. Tessa, R. Barbieri et al., “Assessment of spon-taneous cardiovascular oscillations in parkinson’s disease,” BiomedicalSignal Processing and Control, vol. 26, pp. 80–89, 2016.

11 V. Illner, P. Sovka, and J. Rusz, “Validation of freely-available pitch de-tection algorithms across various noise levels in assessing speech capturedby smartphone in parkinson’s disease,” Biomedical Signal Processing andControl, vol. 58, p. 101831, 2020.

12 G. Solana-Lavalle, J.-C. Galán-Hernández, and R. Rosas-Romero, “Auto-matic parkinson disease detection at early stages as a pre-diagnosis tool by using classifiers and a small set of vocal features,” Biocybernetics and Biomedical Engineering, vol. 40, no. 1, pp. 505–516, 2020

13 I. El Maachi, G.-A. Bilodeau, and W. Bouachir, “Deep 1d-convnet foraccurate parkinson disease detection and severity prediction from gait,”Expert Systems with Applications, vol. 143, p. 113075, 2020.

14 U. Gupta, H. Bansal, and D. Joshi, “An improved sex-specific and age-dependent classification model for parkinson’s diagnosis using handwrit-ing measurement,” Computer Methods and Programs in Biomedicine, vol.189, p. 105305, 2020

15 A. Wagner, N. Fixler, and Y. S. Resheff, “A wavelet-based approachto monitoring parkinson’s disease symptoms,” in 2017 IEEE Interna-tional Conference on Acoustics, Speech and Signal Processing (ICASSP).IEEE, 2017, pp. 5980–5984.

16 T. Arroyo-Gallego, M. J. Ledesma-Carbayo, A. Sánchez-Ferro, I. But-terworth, C. S. Mendoza, M. Matarazzo, P. Montero, R. López-Blanco,V. Puertas-Martin, R. Trincado et al., “Detection of motor impairment inparkinson’s disease via mobile touchscreen typing,” IEEE Transactions onBiomedical Engineering, vol. 64, no. 9, pp. 1994–2002, 2017.

17 I. D. Dinov, B. Heavner, M. Tang, G. Glusman, K. Chard, M. Darcy,R. Madduri, J. Pa, C. Spino, C. Kesselman et al., “Predictive big data ana-lytics: a study of parkinson’s disease using large, complex, heterogeneous,incongruent, multi-source and incomplete observations,” PloS one, vol. 11,no. 8, p. e0157077, 2016.

18 P. Drotár, J. Mekyska, I. Rektorová, L. Masarová, Z. Smékal, andM. Faundez-Zanuy, “Decision support framework for parkinson’s diseasebased on novel handwriting markers,” IEEE Transactions on Neural Sys-tems and Rehabilitation Engineering, vol. 23, no. 3, pp. 508–516, 2014.

19 Drotár, Peter and Mekyska, Jiˇrí and Rektorová, Irena and Masarová, Luciaand Smékal, Zdenˇek and Faundez-Zanuy, Marcos, “Evaluation of hand-writing kinematics and pressure for differential diagnosis of parkinson’sdisease,” Artificial intelligence in Medicine, vol. 67, pp. 39–46, 2016.

20 F. Harrou, Y. Sun, A. S. Hering, M. Madakyaru et al., Statistical ProcessMonitoring Using Advanced Data-Driven and Deep Learning Approaches:Theory and Practical Applications. Elsevier, 2020

Абубакир А.А
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Есенова М.Б.,*** *аға оқытушы., магистр*
«Esil University», Астана қ.

ГЕНЕРАТИВТІ ҚАРСЫЛАС ЖЕЛІ ӘДІСТЕРІН ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, ПОРТРЕТТІК КЕСКІНДЕРДІ ЖАСАУ ҮШІН МӘТІННЕН КЕСКІНГЕ СИНТЕЗДІҢ ОҢТАЙЛЫ МОДЕЛІ

Аңдатпа. *Мәтіннен кескінге синтез, әсіресе портреттік кескіндерді жасау үшін, соңғы жылдары өнер, дизайн және ойын-сауық сияқты әртүрлі салалардағы әлеуетті қолданбаларына байланысты айтарлықтай назар аударды. Генеративті қарсыластық желілер (GANs) мәтіндік сипаттамалардан шынайы кескіндерді құрудың қуатты құралдары ретінде пайда болды. Бұл зерттеуде біз Generative Adversarial Networks әдістерін пайдалана отырып, портреттік кескіндерді жасау үшін арнайы әзірленген мәтіннен кескінге синтездің оңтайлы моделін ұсынамыз. Біздің модель мәтіндік сипаттамаларды жоғары сапалы портреттік кескіндерге тиімді аудару үшін жетілдірілген архитектура мен оқыту стратегияларын пайдаланады.*

Жаңа технологиялардың пайда болуымен терең оқыту зор табысқа қол жеткізді [1], құқық қорғау қолданбалары [2], [3] сияқты көптеген салаларда мәтіндік сипаттаманы өзгертуге негізделген істерді шешуге көмектесті (куәгерлер берген) ықтимал күдіктілердің портреттеріне жақындау үшін шынайы бет кескіндеріне [4]. Мәтінді бетпе-бет генерациялау синтезі деп аталатын бұл әдіс жақында көптеген

зерттеушілердің назарын аударып, белсенді зерттеу тақырыбына айналды. Мәтінді кескінге синтездеумен салыстырғанда осы салаға тікелей қатысы бар бірнеше жұмыс бар [5].

Бұл жұмыста біз генеративті қарсылас желінің (GAN) нұсқаларына негізделген мәтіннен кескінге синтездің соңғы әдебиеттері туралы шолуды ұсынамыз [6]. Содан кейін, біздің басты назарымыз жоғары деңгейлі сипаттамалардан немесе кем дегенде барлық сипаттамаларға сәйкес келетін портреттік кескіндерден объектілік кескіндерді жасау үшін рамкаға бағытталған [7].

Біздің әдістеме келесі қадамдардан тұрады. Біріншіден, біз әрбір әдістің архитектурасы мен стратегиясын анықтаймыз, содан кейін олардың негізгі күшті және шектеулерін сыни тұрғыдан қарастырамыз. Екіншіден, сөйлемдерді оқу және сәйкес атрибуттарды шығару үшін мәтіндік жазбалар деректер жинағында мәтіндік кодтаушыны, char-convolutional нейрондық желі қайталанатын нейрондық желіні (CNN-RNN) мәтінді ендіруді [8] оқытамыз.

Содан кейін біз құс [9] және контексттегі ортақ нысан (COCO) [10] деректер жиынына толық енгізу мен бейімделуді береміз, олардың тиімділігін жасалған кескін сапасы, тұтынылатын ресурстар, генератор мен дискриминатор үшін дәлдік, сан сияқты бірнеше деңгейлерде салыстырамыз. дәуірлер, қадамдар және жаттығу уақыты.

Біз сондай-ақ оқытылған үлгілер үшін Бастау ұпайы [11] және фрешеттің басталу қашықтығы [12] сияқты бағалау көрсеткіштерін пайдаланамыз. Біз ең жақсы оңтайлы үлгіні шығарамыз және оны CelebA [13] деректер жинағында қолданамыз. Бұл жұмыстағы біздің басты үлесіміз:

1. Бет атрибуттарын сөйлемдерге түрлендіру алгоритмін ұсыну (мәтіндік сипаттама),
2. Әр модельді құру, бағалау және бар модельдерді салыстырмалы зерттеу,
3. Мәтінді мәтінге аударудың оңтайлы әдісін бейімдеу. портретті құру үшін кескін синтезі,
4. Арнайы метрика арқылы бүкіл модельді бағалаңыз және жасалған кескіндерді талқылаңыз.

Осы жұмыстың қалған бөлігі ұйымдастырылған: Екінші бөлімде біз GAN желілерін пайдалану арқылы мәтіндік кескін синтезінің фонын, соның ішінде әрбір әдістің сипаттамасын және кескіндерді жасау үшін GAN үлгілері бойынша жасалған жақсартуларды қарастырамыз.

Біз үшінші бөлімде деректерімізді дайындап, алдын ала өңдейміз. Қорытындылау алдында біз төртінші бөлімде кескінді құру және шынайы портрет генерациясын жасау үшін бет кескіндеріне оңтайлы үлгіні қолдану үшін қолданылатын бірнеше мәтіннен суретке тәсілдер туралы тұжырымдарымызды талдаймыз.

Генеративті қарсыластар желісі (GAN). Соңғы жылдары тереңдетіп оқытудың ең нәтижелі және тиімді әдістерінің бірі-gan, gan екі нейрондық желіні, генераторды және дискриминаторды біріктіреді.

Алдымен генератор кіріс ретінде кездейсоқ таңдалған шу векторын алады; көп жағдайда Біз Гаусс дистрибутивінен шу векторын таңдаймыз, ол нейрондық желіні бірнеше конволюциялық қабаттармен қоректендіреді, кескін жасайды, соңғысы дискриминаторға жіберіледі, ол бұл кескіннің нақты деректер жиынтығынан (нақты кескіндер) алынатынын шешуі керек.олар бойынша оқытылды) немесе генератордан.

Оқыту сигналы осы дискриминатор желісінің кері байланысынан үйренген және сайып келгенде, деректер жиынына өте ұқсас кескіндерді жасай алатын генератор болып табылатын осы үлгі құбырының барлығы арқылы таралады [6].

Терең термоядролық генеративті қарсылас желілер (DF-GAN). Бұл үш негізгі жетілдіруді қолдана отырып, мәтіннен кескінге синтездеудегі бірнеше мәселелерді шешкен құрылым:

1) жоғары сапалы кескіндерді синтездеу үшін генератордың дискриминаторының бір жұбын қолдану. Сондықтан модельді жақсырақ тұрақтандыру үшін сөзсіз кескін генерациясынан шабыттанған бір сатылы жаттығу магистралін пайдалана отырып, біз бірнеше жоғалту функциясын қолданамыз, бірақ ең жақсы өнімділік топсаның жоғалу функциясын пайдалану болды.

2) сөйлем жазуын графикалық бейнелеумен біріктіру үшін тәсіл модульді қолданады терең мәтіндік кескінді біріктіру блогы (DFBlock). Бұл процесс бірнеше аффиналық түрлендірулерді және Релю қабаттарын термоядролық блокқа орналастыруға байланысты, осылайша мәтіндік ақпаратты толық пайдалануға болады,

3) генераторды жақсарту үшін қосымша желілерді пайдаланбай нақты мазмұнды синтездеу үшін әдіс мақсатты дискриминаторды ұсынады.бір жақты шығыс және сәйкестік туралы хабардар градиент айыппұлынан тұрады [15].

Жинақталған генеративті қарсылас желілер. (StackGAN-v1/StackGAN-v2) StackGAN-v1: бұл құрылым берілген мәтіндік сипаттамалармен шартталған шынайы кескіндерді жасауға қабілетті. Тренинг екі кезеңге негізделген, біріншісі-қарабайыр пішіндер мен түстерге негізделген төмен ажыратымдылықтағы кескіндерді жасау, екіншісі-бірінші кезеңнің нәтижесін және мәтіндік сипаттаманы кіріс ретінде қабылдай отырып, жоғары сапалы шынайы ажыратымдылықтағы кескіндерді жасау. Содан кейін нәтижелерді екі кезеңнен де ажырату үшін фреймворк кондиционерлеуді күшейту техникасын қолданады [16].

StackGAN-v2: бұл құрылым бұрынғы нұсқаның логикасын қолданады. Екі құрылымның айырмашылығы Мынада: StackGAN-v2 тек екі кезеңге ғана тәуелді емес, сонымен қатар оны бірнеше генеративті (Gs) және дискриминаторлардан (Ds) тұратын ағаш құрылымын қолдана отырып, көп сатылы

етіп жасайды, әр кезеңде әр түрлі ағаш бұтақтарынан көрініс жасалады.қолтаңбалардың әрбір бөлшегін құрметтейтін соңғы жасалған кескінді қалыптастыру.

Сондықтан бұл нұсқа ескіге қарағанда тиімдірек және ол жақсы нәтиже береді, әсіресе мәтін ұзын және егжей-тегжейлері көп болса [17].

Генеративті қарсыластар желісі (Attn-GAN). Бұл құрылым екі негізгі компонентке негізделген. Зейінді генеративті желі бірінші болып табылады, ол бірінші кезеңде ажыратымдылығы төмен кескіндерді жасау үшін мәтінді векторға түрлендіреді, содан кейін жаңа кескіндерді жасау үшін кескін векторын сәйкес мәтін векторымен біріктіреді.

Екінші компонент-дайындалған генератордың жоғалуына сәйкес келетін қосымша ұсақ түйіршікті кескін-мәтінді қамтамасыз ете отырып, жасалған кескіндер мен мәтіндік жазулар арасындағы ұқсастық дәрежесін анықтайтын терең зейінді мультимодальды ұқсастық моделі (DAMSM). [18].

Динамикалық жад генеративті қарсылас желі (DM-GAN). Бұл құрылым бірінші кезекте динамикалық жад модулі арқылы анық емес кескін мазмұнын нақтылауды ұсынады, оның негізгі жұмысы кескіннің бастапқы мазмұнына негізделген маңызды мәтін сипаттамасын таңдау, мәтіннен дәл кескіндерді жасау болып табылады. Екінші процесс-естеліктерден және кескін мүмкіндіктерінен оқылған ақпаратты біріктіру үшін жауап қақпасымен жұмыс істеу.

Сапалық және сандық критерийлер бойынша DM-GAN құстар мен КОКО туралы екі нақты деректер жиынтығында қазіргі заманғы жағдайдан асып түседі [19]. Осы уақытқа дейін GAN негізіндегі мәтіннен кескінге синтездеу әдістері кескіндерді жасауда үлкен қадам жасады. Дегенмен, әрқайсысы әртүрлі аспектілерді дамытуға қабілетті. Біз бұл әдістерді 1-Кестеде көрсетілгендей төрт санатқа қайта топтастыра аламыз.

Әр категорияның өзіндік сипаттамасы бар [20]. Семантикалық жетілдіру: бұл категория мәтіндерді тығыз белгілер ретінде кодтау үшін нейрондық желіні қолдана отырып, енгізілген мәтіндермен мағыналық байланысты кескіндер жасауға бағытталған Және мәтіннің сипаттамасына сәйкес кескіндер жасау үшін оны екінші желіге беретін GANs әдістерін ұсынады.. Ажыратымдылықты жақсарту: бұл санатта мәтіннің сипаттамасына сәйкес келетін және әр кезеңде жақсырақ және жоғары сапалы кескіндердің пайда болуына кепілдік беру үшін алдыңғы кезеңдегі нәтиже келесі кезеңге енгізілетін көп сатылы оқыту процесі қолданылады.

Әртүрлілікті арттыру: бұл санат генерацияланған кескіндердің шығыс әртүрлілігін бірнеше түрге және көрнекі көрініске барынша арттыру үшін жасалған кескіндер мен мәтін сипаттамасы арасындағы мағыналық сәйкестікті бағалауға қабілетті үлгілерді жасау үшін қосымша құрамдас бөлікті қосады. Қозғалысты жақсарту: бұл санат мәтіндік сипаттамаларға қатысты мағыналы әрекетті қамтамасыз ету үшін уақытша өлшемді қосуға негізделген.

Ол екі қадамнан тұрады, біріншісі мәтіннің әрекеттері негізінде суреттер жасайды, ал екіншісі-кескіндердің уақытында бірізділігін қамтамасыз ету үшін қолданылатын салыстыру немесе туралау процесі.

		Semantic Enhancement	Resolution Enhancement	Diversity Enhancement	Motion Enhancement
	GAN-Based Methods				
2017	[20] DONG-GAN	✓	-	-	-
	[16] Stack-GAN	-	✓	-	-
	[21] AC-GAN	-	-	✓	-
	[22] TAC-GAN	-	-	✓	-
	[23] OBAMA-Net	-	-	-	✓
2018	[24] Paired-D GAN	✓	-	-	-
	[25] MC-GAN	✓	-	-	-
	[17] Stack-GAN++	-	✓	-	-
	[18] Attn-GAN	-	✓	-	-
	[26] HD-GAN	-	✓	-	-
	[27] Scene Graph GAN	-	-	✓	-
	[28] T2V	-	-	-	✓
	[29] T2S	-	-	-	✓
2019	[30] Obj-GAN	-	✓	-	-
	[19] DM-GAN	-	✓	-	-
	[31] Text-SeGAN	-	-	✓	-
	[32] MirrorGAN	-	-	✓	-
	[33] StoryGAN	-	-	-	✓
2020	[15] DF-GAN	✓	-	-	-
	[34] SAM-GAN	-	✓	-	-
	[35] PCCM-GAN	-	✓	-	-

Кесте 1. Қолданыстағы GAN негізіндегі әдістерді төрт түрлі санатқа жіктеу

Біз әрбір бар кодты ең жаңа технологиялармен жаңартамыз, мәтіндік сипаттамалардың кескіндерін жасау үшін әрбір әдіс үшін үлгіні сынаймыз және құрастырамыз. Тестілеу әдістеріне арналған деректер жинағы ретінде БІЗ CUB-200 (Caltech-UCSD Birds 200) кескін деректер жинағын пайдаланамыз, онда құстардың 200 түрлі түрінің (негізінен Солтүстік Американдан) 6033 фотосуреті бар және контекстегі жалпы нысан (COCO)-бұл ауқымды нысан.объектілерді анықтау, сегменттеу және субтитрлерді жазу деректер жинағы. Мұндай әдістерді жүзеге асыру үшін біз әрқайсысының 40 атрибуты бар 200 МЫҢНАН астам бет суреттері бар celebrity facial images (CelebA) деректер жинағын қолданамыз. Мәтін сипаттамасы: CelebA деректер жиынында бар әрбір бет кескінінің сипаттамасын жасау үшін біз бет сипаттамасының сөйлемдерін құруға көмектесетін атрибуттан сипаттамаларды немесе опцияларды анықтаймыз. DL моделін сынау үшін Біз марокколық зерттеушілерге ұлттық ғылыми-техникалық зерттеулер орталығы (CNRST) арқылы қол жетімді қашықтан қол жетімді жоғары өнімді есептеу инфрақұрылымын (HPC) пайдаланамыз.

Сапалы бағалау визуализация нәтижелерін бақылауға байланысты болғандықтан, біз әртүрлі әдістермен жасалған портреттік кескіндердің сапасын және нақты кескіндерге қаншалықты егжей-тегжейлі ұқсастығын салыстырамыз. CUB-200 ЖӘНЕ COCO ЖҮЙЕЛЕРІНДЕ ЕНГІЗУ ЖӘНЕ НӘТИЖЕЛЕР.

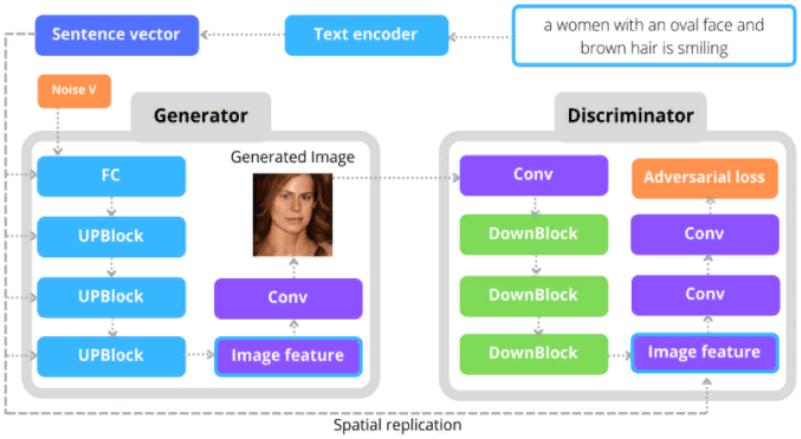
Графикалық өңдеу блогы (GPU) деңгейінде көп уақыт пен ресурстарды қажет ететін іске асырудан кейін біз олардың әрқайсысын CUB-200 және COCO деректер жиынында қолдана отырып, жеті әдіс бойынша үлгілерімізді үйрете алдық.қорытындылай келе, құстарды генерациялауға қабілетті 14 модель және мәтінмәндік нысанның жалпы пішінінің мәтіндік сипаттамасы. Df-GAN қол жеткізген екі деректер жиынтығында да ең жоғары балл, ал екі деректер жиынтығында ДА ЕҢ төменгі FID ҰПАЙЫН DF-GAN алады (ЕСТЕРІҢІЗГЕ сала кетейік, FID басқа m2 моделіне қарағанда төмен M1 моделі M1 M2-ге қарағанда жақсы жұмыс істейтінін білдіреді). Әзірге өнімділік бойынша ең жақсы модель DF-GAN деп айта аламыз. Дегенмен, бұл ең жақсы үлгі ме, жоқ па деген қорытындыға келмес бұрын, жасалған кескіндердің сапасын және оның мәтіндік сипаттамаға қаншалықты сәйкес келетінін салыстыруымыз керек.

Осы мақсатта біз df-GAN, DM-GAN және Attn-GAN үш моделін және 1 және 2-Суреттерде көрсетілген құстың сипаттамасын қолдана отырып кескіндер жасаймыз. Осы сандардан БІЗ df-GAN әлеуетін анық көре аламыз, ол жоғары сапалы және мәтіндік сипаттамаға толық құрметпен дәл кескінді жасайды, мысалы, "бұтақтың ұшында орналасқан ашық сары және қара құс", DF-gan моделі мәтіндегі әрбір бөлшекті, әсіресе сөйлемнің соңында құрметтей алады.

Дегенмен, басқа модель түсі мен пішінін сала алады, бірақ соңында сәтсіздікке ұшырайды. Тағы бір мысал: "кішкентай құстың қауырсындары басынан құйрығына дейін қызылдан сұрға дейін өшетін қызыл басы бар", МҰНДА DF-GAN моделі қызылдан сұрға дейін түссізденуде сәтті болады, Ал Басқа модельдер Бұл процесті Сәтсіздікке ұшыратса Да, Attn-GAN сәтті болса да.өшіп бара жатқан бөлігі, ол кескіннің шынайылығы мен жоғары сапасына қол жеткізе алмады. CUB-200 және COCO-дағы басқа сынақтардың өзінде DF-GAN моделі 80% - дан астамында сәтті болып, 50 сынақта жақсы нәтиже көрсетті. Басқа модельдермен салыстырғанда, сынақтардағы кейбір модельдер DF-GAN-дан асып түскеніне қарамастан, бірақ бұл модель барлық мәтінді құрметтейтінін және жасалған кескіндердің шынайылығы бойынша басқалардан асып түсетінін есте ұстауымыз керек. Нәтижелерден біз көптеген деңгейлердегі ең жақсы әдіс DF-GAN екенін анықтадық, сондықтан біз Бұл әдісті CelebA деректер жиынында енгізу үшін мәтіндік сипаттамадан портреттік кескіндерді жасауға қабілетті модель жасау үшін қолданамыз..

Сурет 1. DF-GAN, DM-GAN және Attn-GAN сияқты үш үлгіні пайдалана отырып мәтіндік сипаттамадан жасалған сары құс суреттері.

Сурет 2. DF-GAN, DM-GAN және Attn-GAN үш үлгіні пайдалана отырып, мәтіндік сипаттамадан жасалған қызыл құс суреттері.



Сурет 3. Портреттік ұрпақ үшін ҚОЛДАНЫЛАТЫН df-GAN әдісінің архитектурасы

Оқыту туралы мәліметтер: біз өз моделімізді 60 жастан асқан жаттықтырамыз. Біз 24 пакеттік өлшемді таңдаймыз, оңтайлы жаттығулар үшін топсаның жоғалуын қолданамыз. Біз сондай-ақ модельдің өлшемі ретінде 128-мен генераторды және 64-пен дискриминаторды қолданамыз. Оқу процесі бір аптаға созылды. Біз әрбір 20 дәуір үшін 4-Суретте көрсетілгендей модельдің эволюциясын бақылайтын кескін жасаймыз.

Генератор шу векторларынан жаттығуды бастайды. 20 дәуірден кейін модель беттердің пішінін өзгерте бастайды, біз оны суреттің бірінші бөліктерінде, шуы бар беттердің пішінінде көре аламыз, сонымен қатар жынысты және басқа атрибуттарды ажырата аламыз, бірақ әлі де ерте кезеңде. Модельдің кескіндерді өздігінен жасай алатынын көрсететін ескерту 5-ші және 6-шы фотосуреттерде көрінеді, олар бір-біріне өте ұқсас болды.жалғыз айқын айырмашылық-шаш түсі, суретті басынан бастап жасаудың орнына, генератор жай ғана шаштың түсін және бет қалпын өзгертеді.

Оқу үдерісінен кейін БІЗ DF-GAN оқытылған моделімізді 5-Суретте көрсетілгендей кейбір сыртқы мәтіндік сипаттамада тексереміз. Модель көбінесе мәтіннің мазмұнын құрметтеуде табысқа жетеді және дәлірек жоғары сапалы кескіндерді жасайды. Дегенмен, Біз CelebA деректер жиынында бар 40 атрибутты ұстанған кезде, модель дәл кескіндерді жасайтынын байқаймыз, бірақ біз осы атрибуттардан бас тартқаннан кейін модель генерациялау процесінде сәтсіздікке ұшырайды.

Сурет 4. 20 және 60 дәуірлерде DF-GAN әдісін қолдана отырып, оқыту моделінен алынған кескіндер

Сурет 5. DF-GAN оқытылған үлгілерімізді пайдалана отырып, мәтіннен жасалған бет кескіндерінің мысалдары

Осы эксперименттің аясында өз құрдастарына қарағанда жақсы жұмыс істейтін оңтайлы модель DF-GAN болып табылады. Бұл соңғысы мәтіндік сипаттамалардан жоғары сапалы бет кескіндерін жасау үшін адам бетіне одан әрі жүзеге асырылады. Шынында да, CUB-200 және COCO деректер жиынтығында бірнеше әдістерді енгізу және сынау КЕЗІНДЕ БІЗ DF-GAN басқа зерттелген әдістермен салыстырғанда ең дәл екенін анықтадық.

Портреттерге DF-GAN енгізу үшін Біз CelebA бет кескіндерінің деректер жинағын қолдандық. Дегенмен, мәтіндік сипаттамалардың алшақтығы Бізді CelebA деректер жиынындағы бар атрибуттарды пайдалана отырып, кездейсоқ сөйлем сипаттамаларын жасау алгоритмін жасауға итермеледі. Біздің іске асыру барысында жүргізілген эксперимент тиісті сандық және визуалды нәтижелерді көрсетеді. Алынған модель адамның бет-әлпетіне арналған шынайы және алуан түрлі үлгілерді жасауға қабілетті ғана емес, сонымен қатар мәтіндік сипаттамаларға қатысты толық портрет жасайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. M. Berrahal and M. Azizi, “Review of DL-Based Generation Techniques of Augmented Images using Portraits Specification,” in 4th International Conference on Intelligent Computing in Data Sciences, ICDS 2020, 2020, doi:10.1109/ICDS50568.2020.9268710.
2. M. Boukabous and M. Azizi, “Review of Learning-Based Techniques of Sentiment Analysis for Security Purposes,” in Innovations in Smart Cities Applications Volume 4, 2021, pp. 1-14, doi: 10.1007/978-3-030-66840-2_8.
3. I. Idrissi, M. Azizi, and O. Moussaoui, “Accelerating the update of a DL-based IDS for IoT using deep transfer learning,”

Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science (IJEECS), vol. 23, no. 2, pp. 1059-1067, Aug. 2021, doi: 10.11591/IJEECS.V23.I2.PP1059-1067.

4. M. Berrahal and M. Azizi, “Augmented binary multi-labeled CNN for practical facial attribute classification,” Indonesian Journal

of Electrical Engineering and Computer Science (IJEECS), vol. 23, no. 2, pp. 973-979, Aug. 2021, doi: 10.11591/IJEECS.V23.I2.PP973-979.

5. X. Wu, K. Xu, and P. Hall, “A survey of image synthesis and editing with generative adversarial networks,” Tsinghua Sci. Technol., vol. 22, no. 6, pp. 660-674, Dec. 2017, doi: 10.23919/TST.2017.8195348.
6. I. J. Goodfellow et al., “Generative adversarial nets,” in Advances in Neural Information Processing Systems, 2014, doi: 10.3156/jsoft.29.5_177_2.
7. X. Yan, J. Yang, K. Sohn, and H. Lee, “Attribute2Image: Conditional image generation from visual attributes,” in Lecture Notes in Computer Science (including subseries Lecture Notes in Artificial Intelligence and Lecture Notes in Bioinformatics), 2016, vol. 9908 LNCS, pp. 776-791, doi: 10.1007/978-3-319-46493-0_47.
8. M. Boukabous and M. Azizi, “A comparative study of deep learning based language representation learning models,” Indonesian Journal of Electrical Engineering and Computer Science (IJEECS), vol. 22, no. 2, pp. 1032-1040, May 2021, doi: 10.11591/IJEECS.V22.I2.PP1032-1040.
9. “Caltech-UCSD Birds 200.” Accessed: Jul. 1, 2021. [Online]. Available: http://www.vision.caltech.edu/visipedia/CUB-200.html

10. “COCO - Common Objects in Context.” Accessed: Jul. 27, 2021. [Online]. Available: https://cocodataset.org/
11. S. Barratt and R. Sharma, “A Note on the Inception Score,” Proc. ICML 2018 Workshop on Theoretical Foundations and Applications of Deep Generative Models, Jan. 2018.
12. A. Odena et al., “Is Generator Conditioning Causally Related to GAN Performance?,” PMLR, Jul. 2018.
13. “Large-scale CelebFaces Attributes (CelebA) Dataset.” Accessed: May 7, 2020. [Online]. Available: http://mmlab.ie.cuhk.edu.hk/projects/CelebA.html
14. I. Idrissi, M. Boukabous, M. Azizi, O. Moussaoui, and H. El Fadili, “Toward a deep learning-based intrusion detection system for IoT against botnet attacks,” IAES Int. J. Artif. Intell., vol. 10, no. 1, Mar. 2021, doi: 10.11591/IJAI.V10.I1.PP%P.
15. M. Tao et al., “DF-GAN: Deep Fusion GAN for Text-to-Image Synthesis,” IEEE Trans. Multimed., Aug. 2020.
16. H. Zhang et al., “StackGAN: Text to Photo-realistic Image Synthesis with Stacked Generative Adversarial Networks,” ICCV 2017 Oral Presentation, vol. 2017-Oct, pp. 5908-5916, Dec. 2016.
17. H. Zhang et al., “StackGAN++: Realistic Image Synthesis with Stacked Generative Adversarial Networks,” IEEE Trans. Pattern Anal. Mach. Intell., vol. 41, no. 8, pp. 1947-1962, Oct. 2017, doi: 10.1109/TPAMI.2018.2856256.
18. T. Xu et al., “AttnGAN: Fine-Grained Text to Image Generation with Attentional GAN,” Computer Vision and Pattern Recognition, 2017.
19. M. Zhu, P. Pan, W. Chen, and Y. Yang, “DM-GAN: Dynamic Memory GAN for Text-to-Image Synthesis,” Proc. IEEE Comput. Soc. Conf. Comput. Vis. Pattern Recognit., vol. 2019-June, pp. 5795-5803, Apr. 2019.
20. H. Dong, S. Yu, C. Wu, and Y. Guo, “Semantic Image Synthesis via Adversarial Learning,” Proc. IEEE Int. Conf. Comput. Vis., vol. 2017-October, pp. 5707-5715, Jul. 2017.

Агайдар Д.К.
студент 3 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Азиева Г.Т.,*** *магистр, ст.преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА ТЕЛЕГРАММ-БОТА НА НОУКОД ПЛАТФОРМЕ

Аннотация. *В данной статье рассматривается использование и создание ботов Telegram как инструмента автоматизации и повышения конкурентоспособности бизнеса. В статье социальная сеть «Телеграм» может быть использована для создания целого бизнеса с использованием широких возможностей ботов Telegram, а также платформы Nocode для создания ботов Telegram.Цель написания статьи — создание ботов Telegram.*

Социальные сети играют значительную роль в современном обществе. Они стали неотъемлемой частью повседневной жизни миллионов людей по всему миру и оказывают значительное влияние на общественные процессы, коммуникацию, медиа и бизнес. Телеграм-боты, в свою очередь, являются программами, разработанными для автоматизации определенных задач в мессенджере Telegram.

Телеграм-боты играют значительную роль в формировании и автоматизации бизнес-процессов, предоставляя компаниям и предпринимателям мощный инструмент для улучшения обслуживания клиентов, увеличения эффективности работы и увеличения прибыли.

Рассмотрим несколько аспектов роли телеграм-ботов в бизнесе:

Обслуживание клиентов: Телеграм-боты могут использоваться для автоматизации процесса приема заказов, ответов на часто задаваемые вопросы, выдачи информации о продуктах или услугах компании. Это позволяет сократить время ответа на запросы клиентов и повысить их удовлетворенность обслуживанием.

Маркетинг и продажи: Боты могут использоваться для проведения маркетинговых кампаний, отправки уведомлений о новых акциях и предложениях, а также для оформления заказов. Они помогают компаниям поддерживать взаимодействие с клиентами и увеличивать конверсию.

Автоматизация бизнес-процессов: Телеграм-боты могут помочь автоматизировать рутинные задачи, такие как заполнение анкет, обработка платежей, уведомления о статусе заказа и другие операции. Это увеличивает эффективность работы компании и позволяет сотрудникам сосредоточиться на более важных задачах.

Сбор обратной связи: Боты могут использоваться для сбора обратной связи от клиентов и анализа их мнения. Это позволяет компаниям быстро реагировать на проблемы и улучшать качество своих продуктов или услуг.

Таким образом, телеграм-боты являются эффективным инструментом для формирования и автоматизации бизнеса, помогая компаниям улучшать обслуживание клиентов, оптимизировать процессы и повышать конкурентоспособность на рынке.

Для создания самого телеграм-бота я использовал NoCode платформу UNISENDER. NoCode - это платформа, которая позволяет создавать телеграмм ботов без необходимости знаний программирования. С ее помощью можно легко и быстро создать бота для Телеграмма, настроив его функционал, дизайн и другие параметры с помощью готовых инструментов и шаблонов. Это отличный вариант для тех, кто хочет создать бота, но не имеет опыта в программировании.

Для начала нам нужен телеграм-бот, его можно создать в самой социальной сети Telegram , а после уже подключить его к нашей платформе для создания необходимого функционала(рис.1).

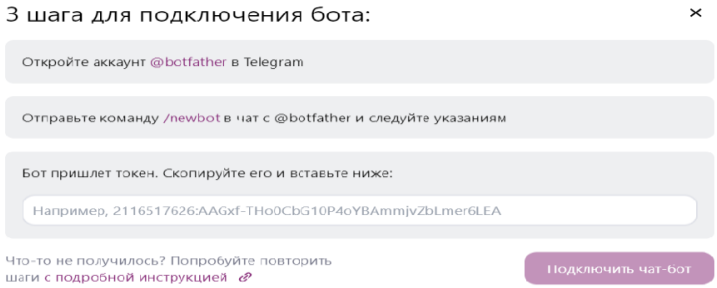


Рисунок 1 - Создание и подключение телеграм-бота в NoCode платформу

Осталось только теперь создать сценарий действий для нашего бота или выбрать один из готовых шаблонов, которые предлагает нам платформа (рис 2.).

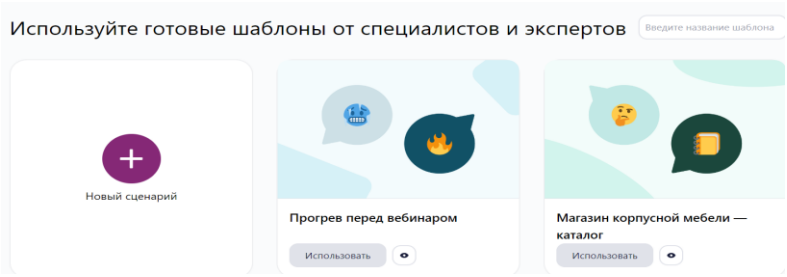


Рисунок 2 - Выбор шаблона

Для примера я выбрал Магазин корпусной мебели-каталог . В итоге готовый бот с различным функционалом для продаж (рис 3.) .

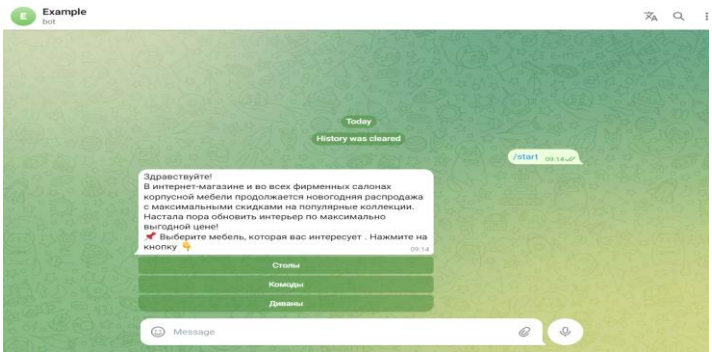


Рисунок 3 - Рабочий телеграм-бот с готовым шаблоном сценария

Таким образом, телеграмм-боты делают автоматизацию вашего бизнеса, повышают качество обслуживания и увеличивают продажи, а для их создания не нужно нанимать программистов или самому учить программные языки, достаточно использовать NoCode платформу.

Список используемой литературы:

1. Прата, С. Язык программирования С++. Лекции и упражнения / С. Прата. – М.: Вильямс, 2012...
2. Липпман, С. Б. Основы программирования на С++ / С. Б. Липпман.
3. Павловская, Т. А. С/С++. Программирование на языке высокого уровня / Т. А. ...
4. Страуструп, Б. Язык программирования С++. Краткий курс / Б. Страуструп.
5. И. К. Омаров, "Информационные технологии и цифровая экономика: перспективы развития в Казахстане".

Айткалиев Д.,
студент 2 курса специальности «ИТЗД»
Научный руководитель: ***Акмолдина А.И.,*** *магистр технических наук,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТО

Аннотация. *Для написания информационной ситемы был выбран язык объектно-ориентированного программирования C#. C# используется для создания различных типов приложений, в том числе для создания приложений для настольных компьютеров, веб-приложений, игр, мобильных приложений и многого другого.*

В качестве среды разработки выбрана интегрированная среда Microsoft Visual Studio 2019. Станция технического обслуживания (СТО) – это специализированное предприятие, занимающееся ремонтом и техническим обслуживанием автомобилей, мотоциклов и других транспортных средств.

На СТО можно провести регулярный технический осмотр автомобиля, заменить масло и фильтры, заменить тормозные колодки и диски, заменить стекла и фары, провести диагностику и ремонт двигателя и трансмиссии, а также многое другое.

В зависимости от специализации, СТО могут заниматься обслуживанием определенных марок автомобилей, мотоциклов, спецтехники и других транспортных средств. Также на СТО может быть предоставлена услуга эвакуации автомобилей с места поломки.

СТО имеют в своем составе квалифицированных специалистов, оборудование и инструменты, необходимые для проведения ремонта и обслуживания транспортных средств. При выборе СТО необходимо обращать внимание на квалификацию и опыт специалистов, качество оборудования, а также наличие гарантий на проведенные работы.

Microsoft Visual Studio - линейка продуктов компании Microsoft, включающих программное обеспечение и ряд других инструментов. Данные продукты позволяют разрабатывать как консольные приложения, так и игры и приложения с графическим интерфейсом, в том числе с поддержкой технологии Windows Forms, UWP [1].

C# является статически типизированным языком программирования, что означает, что типы переменных определяются на этапе компиляции, а не во время выполнения программы. Он также поддерживает особенности объектно-ориентированного программирования, такие как наследование, полиморфизм, абстрактные классы и интерфейсы.

C# имеет синтаксис, похожий на языки программирования Java и C++, что делает его относительно легким для изучения, если вы уже знакомы с этими языками. Он также поддерживает многопоточное программирование и асинхронное программирование.

C# используется для создания различных типов приложений, в том числе для создания приложений для настольных компьютеров, веб-приложений, игр, мобильных приложений и многого другого. Он является одним из самых популярных языков программирования и используется многими крупными компаниями и организациями по всему миру.

После запуска программы открывается форма программы, в ней можно записать данные.

На форме программы используется элементы:

Label – 3 шт;

DataGridView – 1шт;

TextBox – 1шт;

Button – 4шт.

В программе есть одна форма. В ней пользователь записывает данные которые отображаются панеле и в базе данных PHPMyAdmin.

Итоговое приложение было протестировано, и результат проверки дал положительный результат. В настоящее время широко в нашу жизнь внедряются информационные технологии. То есть это выбрать более удобный язык программирования, разработать программу, написать код на этом языке и протестировать программу также проверить и найти ошибки. При обнаружении ошибок исправить их.

Для написания программы выбрал объектно-ориентированный язык программирования C#. В качестве среды разработки выбрал программу Microsoft Visual Studio 2019

В ходе работы были выполнены поставленные задачи:

1.Выбор языка и среду разработки

2.Разработка программы.

3.Написание кода.

4.Тестирования программы

5.Выявления и устранения ошибок

C# разрабатывался как язык программирования прикладного уровня для CLR и, как таковой, зависит, прежде всего, от возможностей самой CLR. Это касается, прежде всего, системы типов C#, которая отражает BCL. Присутствие или отсутствие тех или иных выразительных особенностей языка диктуется тем, может ли конкретная языковая особенность быть транслирована в соответствующие конструкции CLR [2].

Так, с развитием CLR от версии 1.1 к 2.0 значительно обогатился и сам C#; подобного взаимодействия следует ожидать и в дальнейшем (однако, эта закономерность была нарушена с выходом C# 3.0, представляющего собой расширения языка, не опирающиеся на расширения платформы .NET). CLR предоставляет C#, как и всем другим .NET-ориентированным языкам, многие возможности, которых лишены «классические» языки программирования. Например, сборка мусора не реализована в самом C#, а производится CLR для программ, написанных на C# точно так же, как это делается для программ на VB.NET, J# и др.

В ходе проектирования информационной системы СТО были изучены следующие вопросы:

Детально изучить навыки по программированию;

Выбрать наиболее удобный язык разработки;

Разработать программу на языке программирования C#;

Проверить программу и выявить ошибки.

Список используемой литературы:

1. Кудрина Е.В. Основы алгоритмизации и программирования на языке c# : учеб. пособие для СПО / Е. В. Кудрина, М. В. Огнева. - М. : Издательство Юрайт, 2019. - 322 с.
2. Малявко А.А. Формальные языки и компиляторы : учеб. пособие для вузов / А. А. Малявко. - М. : Издательство Юрайт, 2018. -429 с

Асан Аяжан

«Ақпараттық технологиялар және деректерді қорғау» мамандығының 4 курс студенті

Ғылыми жетекші: ***Турусбекова У.К.,*** *PhD*

«Esil University» мекемесі, Астана қ.

PYTHON-ДАҒЫ БЕТТІ ТАНУ ӘДІСТЕРІНЕ ШОЛУ

Аңдатпа. *Ұсынылған мақалада Python программалық тілінде бетті танудың әртүрлі әдістеру мен тәсілдеріне шолу жасалған – классикалық бет сипаттамаларына негізделген әдістерден бастап терең оқытудың озық технологияларына дейін. Бұл әдістердің қалай жұмыс істейтінін, олардың артықшылықтары мен кемшіліктері, сондай-ақ олардың тәжірибеде қолдану мысалдары қарастырылады.*

Бетті тану – қазігі кезде әлемде кеңінен қолданылатын компьютерлік көру және машиналық оқыту саласындағы ең белсенді дамып келе жатқан зерттеу бағыттардың бірі болып саналады. Ол қауіпсіздік, биометриялық аутентификация, маркетинг және ойын-сауық сияқты әртүрлі салаларда кеңінен қолданылды. Бетті тану технологияның дамуымен және бейнені талдаудың жаңа әдістерінің пайда болуымен байланысты ғылыми зерттеу саласынан күнделікті өмірдегі қолданысқа көшті.

Python-да бетті танудың әртүрлі әдістер мен тәсілдерді қолданады. Ең танымалдарының кейбірі мыналарды қамтиды [1]:

1. Бет ерекшеліктеріне негізделген әдістер:

• Негізгі компоненттер әдісі (PCA): ең ақпарат жағынан керекті компоненттерді бөлектеу арқылы деректердің өлшемін азайту.

• Жергілікті екілік үлгі әдісі (LBP): пиксель мәндерін көршілес пиксельдермен салыстыру арқылы кескіннің текстуралық характеристикасын сипаттау, т.б.

2. Дескрипторларға негізделген әдістер:

• SIFT (Scale-Invariant Feature Transform) және SURF (Speeded-Up Robust Features): тұрақты негізгі нүктелерді алу және оларды характеристикалық векторлармен сипаттау.

• ORB (Oriented FAST and Rotated BRIEF): ORB дескрипторын пайдаланып негізгі нүктелерді бөлектеу(белгілеу) және сипаттау.

3. Машиналық оқытуға негізделген әдістер:

• Қолдау векторлық әдісі (SVM): алынған белгілерге негізделген бет кескіндерінің классификациясы.

• Жақын көршілер әдісі (KNN): көрші үлгілерге жақындығына қарай бет кескіндерінің жіктелуі.

• Random Forests және басқа модельдік ансамбльдер.

4. Терең оқыту әдістері:

• Конволюциялық нейрондық желілер (CNN): белгілерді шығаруға және беттерді жіктеуге арналған қуатты модельдер.

• Siamese Networks: кескін жұптарында оқу арқылы беттер арасындағы ұқсастықтарды салыстыру үшін қолданылады.

5. Басқада әдістер:

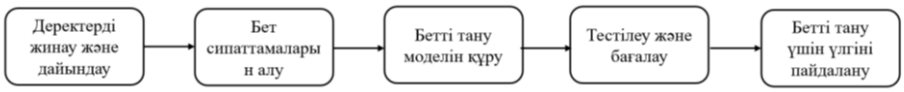
• Бағдарланған градиент гистограммасы (HOG): нысандарды, соның ішінде беттерді анықтау үшін градиент белгілерін алу және пайдалану.

• Нысанды анықтау әдістері (мысалы, CascadeClassifier): алдын ала дайындалған классификаторлардың көмегімен суреттердегі беттерді анықтау.

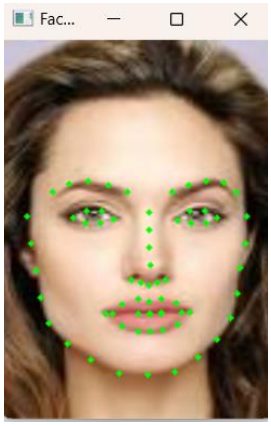
• Белгілерді біріктіру әдістері: тану сапасын жақсарту үшін әртүрлі белгілер мен әдістерді біріктіру.

Бұл әдістерді Python-да бетті тануда жақсы нәтижелерге қол жеткізу үшін өздігінен де, бір-бірімен де қолдануға болады. Әр қайсына бөлек тоқталып қарап кетейік.

Бет ерекшеліктеріне негізделген бетті тану әдістері әдетте белгілі бір қадамдарды орындайды [2].



Бұл қадамдар бет ерекшеліктеріне негізделген бетті тану әдістерінің жалпы жұмыс процесін білдіреді және нақты істе жұмыс істеуі қолданылатын алгоритмдер мен деректерді өңдеу әдістеріне байланысты өзгеруі мүмкін.



Дескрипторлық негізделген әдіс процессі бетті тану, нысанды анықтау, кескінді жіктеу және т.б. сияқты әртүрлі тапсырмаларды шешу үшін компьютерлік көру, үлгіні тану, сигналдарды өңдеу және машиналық оқыту саласында кеңінен қолданылады [3].

Дескрипторларға негізделген әдіспен тану процесі бірнеше негізгі қадамдарды қамтиды:

1. Дескрипторларды алу

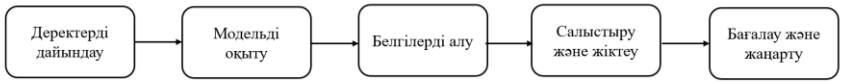
2. Дескрипторлардың мәліметтер базасын құру
3. Дескрипторларды салыстыру
4. Ұқсастықты бағалау және шешім қабылдау
5. Нәтижелерді өңдеу және нақтылау

Машиналық оқыту әдістеріне негізделген тану-бұл машиналық оқыту алгоритмдерін қолдана отырып, мәліметтер негізінде объектілерді немесе құбылыстарды автоматты түрде анықтау немесе жіктеу процесі. Бұл әдіс көптеген қосымшаларда өте пайдалы, соның ішінде үлгіні тану, сөйлеу, мәтін, ауытқулар, объектілерді анықтау, биометриялық сәйкестендіру және т.б. [4].

Машиналық оқыту әдістеріне негізделген тану процесі әдетте келесі қадамдарды қамтиды:

1. Деректерді жинау
2. Деректерді дайындау
3. Модельді таңдау
4. Модельді оқыту
5. Модельді бағалау
6. Гиперпараметрлерді орнату
7. Модельді орналастыру
8. Мониторинг және жаңарту.

Терең оқыту әдістерін қолдана отырып, бетті тану-бұл терең оқытудың нейрондық желілерін қолдана отырып, бет бейнесін талдауға негізделген тұлғаны анықтау немесе тексеру процесі. Бұл тәсіл суреттерден бет белгілерін тиімді алу және талдау қабілетінің арқасында кең таралды, бұл танудың жоғары дәлдігіне қол жеткізуге мүмкіндік береді.



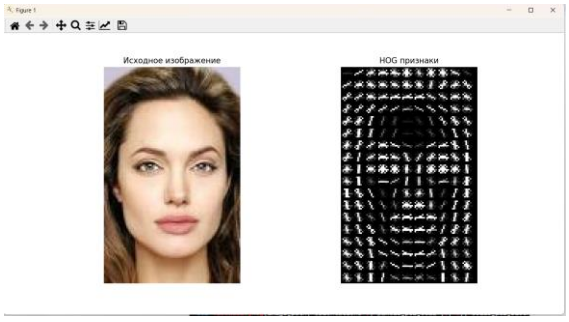
Бетті тануға арналған терең оқыту әдісінің артықшылықтары жоғары дәлдікті, үлкен көлемдегі деректерді үйрену қабілетін және қолмен сипаттамаларды қажет етпей-ақ белгілерді автоматты түрде алу мүмкіндігін қамтиды. Дегенмен, мұндай жүйелерді пайдалану кезінде деректердің құпиялылығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселелерін ескеру маңызды.

Бағдарланған градиенттердің гистограмма әдісі (histogram of Oriented Gradients, HOG) - суреттердегі нысандарды тану үшін қолданылатын компьютерлік көру және кескінді өңдеу әдісі. HOG-тің негізгі идеясы-оның пикселдерінің айналасындағы жергілікті қарқындылық градиенттерін талдау арқылы объектінің сыртқы түрін сипаттау.

HOG алгоритмінің негізгі қадамдары:

1. Кескінді қалыпқа келтіру
2. Градиенттерді есептеу
3. Кескінді ұяшықтарға бөлу
4. Әр ұяшық үшін бағдарланған градиент гистограммаларын (HOG) есептеу
5. Блоктарды қалыпқа келтіру
6. HOG белгілерін жинау

HOG бетті тану, жолдағы жаяу жүргіншілерді тану, автомобильдерді анықтау және т.б. сияқты объектілерді анықтау міндеттерінде кеңінен қолданылады [5].



Сонымен, осы мақалада біз классикалық тәсілдерден бастап терең оқыту әдістеріне дейінгі Python ортасында бетті танудың әртүрлі әдістерін қарастырдық. Біз бет-әлпетті танудың негізгі принциптері мен тәсілдерін, мысалы, негізгі компоненттер әдісі (PCA), сондай-ақ конволюциялық нейрондық желілер (CNN) және машиналық әдістегі SVM әдісі сияқты терең оқытуға негізделген әдістерді қарастырдық.

Классикалық әдістер, әдетте, тұлғаның сипаттамалық белгілерін бөліп көрсетуге және оларды кейіннен шаблондармен салыстыруға негізделген. Алайда, мұндай тәсілдер көбінесе шектеулі дәлдікке ие және жарық жағдайларының өзгеруіне және бет бұрылыстарына тұрақсыз.

Терең оқыту әдістері, керісінше, түсіру жағдайларының өзгеруіне жоғары дәлдік пен төзімділікті көрсетеді. Олар беттердің суреттерін олардан белгілерді автоматты түрде алу арқылы тікелей үйретеді. Мұндай әдістердің ішінде танудың жоғары дәлдігіне қол жеткізуге мүмкіндік беретін терең конволюциялық нейрондық желілер ерекше көзге түседі.

Дегенмен, терең оқыту әдістерін тиімді қолдану үшін оқу үшін белгіленген деректердің үлкен көлемі қажет екенін атап өткен жөн. Сонымен қатар, мұндай әдістер есептеу ресурстарын талап етуі мүмкін.

Жалпы, Python-да бетті тану әдісін таңдау нақты тапсырмаға, қол жетімді ресурстарға және қажетті дәлдік деңгейіне байланысты. Терең оқыту технологияларының дамуымен әр түрлі жағдайларда бетті танудың дәлдігі мен тиімділігі одан әрі жақсарады деп күтілуде.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. А.А. Ильин. Разработка программно-аппаратного комплекса для изучения алгоритмов распознавания лиц: сборник научных трудов НГТУ. – 2019. – № 1 (94). –С. 32–41
2. С. Рашка, В. Мирджалили. Python и машинное обучение, Изд.: Диалектика-Вильямс, 2021, 356 с., ISBN 978-5-907203-57-0
3. URL: https://habr.com/ru/companies/synesis/articles/238129/
4. URL: https://habr.com/ru/articles/306568/
5. URL:https://cyberleninka.ru/article/n/raspoznavanie-lits-po-izobrazheniyam/viewer

Ахметов Ернар
4-курс студенті, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
Ғылыми жетекші: ***Жумашев М.С.,*** *т.ғ.м., аға оқытушы*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

ЗАМАНАУИ WEB-ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Аңдатпа. *Қазіргі қоғамда ақпараттық қызметтер мен интернет-технологиялар қызметтің барлық салаларын компьютерлендіруге әкеліп соғады. Веб-технологиялар – бұл Интернетте пайдаланушылардың ынтымақтастығын ұйымдастыру әдістерінің жиынтығы. Әмбебап адам-компьютер интерфейсі, веб-интерфейсті қолданудың қарапайымдылығы және коммуникация құралы ретінде Интернеттің кең таралуы веб-технологиялардың маңыздылығын анықтайды.*

Қазіргі қоғамның басты сипаты - ақпараттық қызметтің, Интернет-технологиялардың кең таралуы және қызметтің барлық саласында қоғамды компьютерлендіру. Интернет-технологиялар айналамыздағы әлемнің шекарасын кеңейтеді және адамның өмір салты біртіндеп өзгеріп отырады. Веб-технологиялар дегеніміз не? Веб-технологиялар - интернетті пайдаланушылардың бірлескен іс-әрекетін ұйымдастыру мәселелерін шешуге арналған техникалық, коммуникациялық, бағдарламалық әдістердің кешені. Ақпаратты жеткізудің құралы ретінде веб-технологиялардың тартымдылығы көбінесе адам мен компьютердің әмбебап интерфейсін анықтайды. Әр адам заттаңбаларды, тақырыптарды, сілтемелерді, суреттерді түсінеді. Ақпаратқа қол жеткізу құралы ретінде веб-интерфейс интуитивті. Веб-интерфейстің қарапайымдылығының нәтижесі - интернетті байланыс каналы ретінде кеңінен қолдану.

Браузер - бұл веб-беттерді қарауға және веб-интерфейсте ақпаратпен жұмыс істеуге арналған бағдарлама. Браузерлер - барлық заманауи компьютерлерді көптеген «гаджеттер» деп аталатын бағдарламалармен қамтамасыз ететін бағдарламалар. [1, с. 308-314]

Бүкіләлемдік ғаламтордың негізін HTML гипермәтіндік белгілеу тілі - гипермәтіндік белгілеу тілі құрайды. Бұл құжаттың (веб-парақтың) логикалық (семантикалық) белгіленуіне қызмет етеді. Кейде ол веб-беттің мазмұнын монитор экранында көрсету немесе принтерге шығу кезінде дұрыс пайдаланылмайды, бұл бүкіләлемдік ғаламторда қабылданған идеологияға қайшы келеді. Көбінесе, веб-дизайнер html құжатын жасау кезінде күрделі форматтауды қолдануы керек - абзацтан абзацқа дейін, шрифті, мәтіннің орналасқан жерін, түсін түсін өзгертіп, әртүрлі мәліметтер кестесін құруы қажет. Сіз бұл мәселені стандартты HTML құралдарының көмегімен шеше аласыз: әр абзацты жеке командалар жиынтығымен сипаттаңыз, бірақ бұл жағдайда қорытынды құжат үлкен болады, ал кодты нақты құру көп уақытты қажет ететін болады.Сіз басқа жолмен бара аласыз: параққа CSS сипаттамасын қосыңыз немесе CSS стандартында жасалған сыртқы файлды қосыңыз - Cascading Style Sheets (стильдердің каскадты кестелері). Сіз арнайы макрос тілін қолдана отырып, беттің форматын бір рет қатаң түрде орната аласыз. Басқаша айтқанда, CSS файлы HTML құжатындағы мәтінді, кестелерді және басқа элементтерді пішімдеу

үшін қолданылатын шаблон түрі ретінде әрекет етеді. Сол CSS файлын сайттың әртүрлі веб-беттеріне қосуға болады. CSS-ті кез-келген серверде ешқандай шектеусіз қолдануға болады, өйткені CSS командалары тікелей пайдаланушының компьютерінде орындалады. Бүкіләлемдік ғаламтордағы стандартты сценарий тілі - JavaScript. JavaScript тілінің негізі - ECMAScript. JavaScript-пен қатар Java технологиясын қарастырыңыз. Әдетте, бұл екі технология әртүрлі сипатта болса да, сипаттамада біріктірілген. Бұл шамамен 10 жыл бұрын Sun Microsystems әзірлеген және құрылымы мен синтаксисіндегі C ++ тіліне ұқсайтын Java бағдарламалау тілінің бір ұрпағының болуымен байланысты. JavaScript - HTML парақтарында мүмкіндіктерді арттыру үшін қолданылатын бағдарламалау тілі. Оны Netscape компаниясы Sun Corporation ұсынған Java тілінің негізінде жасаған. Бұл, HTML стандартына қосымша және html құжатының мүмкіндіктерін едәуір кеңейтеді. JavaScript бірнеше файл кодтары түрінде HTML файлына біріктірілген (мысалы, бұл арнайы команда арқылы орындалатын функция болуы мүмкін). 355 Браузерге енгізілген JavaScript аудармашысы сценарийді де, HTML кодының өзін де бір құжат ретінде өңдейтін жеке құжат ретінде қабылдайды.

Шолғыш объектісінің моделі әр модель үшін ерекше, сондықтан браузерлердің қосымшаларын құру кезінде проблемалар туындайды. Сондықтан, Веб-консорциум нысандар жиынтығын қолдана отырып веб-беттерді ұсынудың стандартты тәсілі болып табылатын Document Object Model (DOM) ұсынды. Шолғыш объектісінің моделінен айырмашылығы, DOM-да тек құжаттың мазмұны үшін ғана объектілер жиынтығы болады және терезелер мен терезе жақтауларын басқаруға мүмкіндік беретін нысандар жоқ. Браузердің мобильділігін қолдау үшін қосымшалар жазу кезінде сіз DOM стандарттарын ұстануыңыз керек және қажет болған жағдайда ғана шолғыш объектісінің моделіне жүгінуіңіз керек. Мұндай қажеттілік пайда болуы мүмкін, мысалы, терезелер мен күй жолағын басқару кезінде. HTML, CSS, JavaScript және DOM тіркесімі көбінесе - Динамикалық HTML немесе DHTML деп аталады. DHTML (Динамикалық гипер мәтінді белгілеу тілі) - HTML стандартының кеңейтімі және веб-беттерді құруға мүмкіндік береді, мысалы, құжаттың тұрақты мазмұнында орналасқан қозғалмалы фон, қозғалмалы нысандар, ашылмалы мәзірлер, апарған кезде ерекшеленген түймелер сияқты интерактивті элементтерді қосады. тінтуір курсоры, анимациялар, іске қосылатын жазулар және т.б. Жалпы, DHTML HTML және JavaScript технологиялары арасындағы «арифметикалық орта» болып табылады.

PHP (Жеке үй бетінің құралдары) - бұл веб-беттерге интерактивтілік беруге арналған басқа интерпретацияланған тіл. PHP тілінде жазылған код кіші бағдарлама сияқты HTML құжатына енеді: интерактивті элементті орналастырғыңыз келетін құжатқа сіз жай ғана PHP сценарийін енгізесіз. Бұл тілдің мнемоникасы PERL, Java және C синтаксисіне негізделген, сондықтан оқуда қиындық туғызбайды.Серверлерге PHP сценарийлері бар файлдарды дұрыс тануға мүмкіндік беретін әдістер әртүрлі және олар негізінен нақты сервер түріне байланысты. Әдетте, мұндай файлға .php кеңейтімін тағайындау жеткілікті, кейде пайдаланылған тілдің нұсқасы нөмірімен, мысалы .php3 немесе .php4. PHP технологиясы веб-парақта хит санауышты ұйымдастыруға, сайттың жекелеген бөлімдеріндегі хиттердің статистикасын санауға, кез-келген html құжатына парольмен кіруді қорғауға және тағы басқаларға мүмкіндік береді. PHP-дің кемшіліктері арасында бұл технология барлық Интернет-серверлерде қолдамайтынын атап өткен жөн. CGI (Common Gateway Interface) технологиясы интерактивті элементтердің 356 Интернет-ресурстарын деректердің ағынын объектіден объектіге беруді қамтамасыз ететін қосымшалар негізінде қолдануды білдіреді. Айта кету керек, PERL HTML сияқты интерпретацияланған тіл болып табылады, бірақ оны қолданушыға емес, серверге қолданушы шолушысы түсіндіреді. Мұндай сценарийді орындау үшін веб-серверде қосымша жинақтау қажет емес, тек серверге орнатылған тиісті тілдің аудармашысы қажет. Аталған мүмкіндіктермен қатар, осы технологияны қолдана отырып, сіз серверде жарнамалық баннерлердің немесе бастапқы файлдардың дәйектілігін көрсету жүйесін ұйымдастыра аласыз, электрондық поштаны тікелей парақтан (электрондық пошта бағдарламасын пайдаланбай) немесе виртуалды ашық хат арқылы жібере аласыз. CGI-дің артықшылықтарының ішінде олардың клиенттік бағдарламалық жасақтамадан тәуелсіздігін атап өту керек - бұл технологияны кез-келген нұсқаның браузері арқылы сервер мазмұнын қарайтын кез-келген пайдаланушы қолдана алады. Негізгі жетіспеушілігі - CGI қосымшаларын серверге орнату және күйге келтіру үшін сізде кем дегенде әкімші құқығы болуы керек, өйткені іске қосылған кезде бұл бағдарламалар серверлік компьютердің қалыпты жұмысын бұзып, желіні тұрақсыздандыруы мүмкін, сондықтан барлық хостинг қызметтері CGI сценарийлерін қолдану мүмкіндігін бермейді. Жоғарыда айтылғандардан көрініп тұрғандай, барлық веб-технологиялар бір-бірімен тығыз байланысты. Осы фактіні түсіну веб-қосымшаларды құруда қолданылатын белгілі бір механизмнің мақсатын түсінуді жеңілдетеді. Технологиялар жыл сайын дамып, жетілуде. Бағдарламалаудың жаңа тілдері мен технологиялары пайда болады, бұл пайдаланушыларға өзінің ең күрделі идеяларын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. [2, с.212-213]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Артюхина М.С., Артюхин О.И., Клешина И.И. Аппаратная составляющая интерактивных технологий образовательного // Вестник Казан. технол. ун-та.-2014. -№8.-С.308 - 314.

2. Климанова Е.Ю., Зеленко О.В. Внедрение современных информационных технологий в образовательный процесс/ Е.Ю. Климанова, О.В. Зеленко // Вестник Казан. технол. ун-та.-2012. Т. 15. -№ 24. -С.212 – 213

Бекболат Ансаган
3-курс студенті, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
*Ғылыми жетекші: **Алимагамбетова А.З..,** ф.-м.ғ.к., аға оқытушы*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ УНИВЕРСИТЕТСКОГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Аннотация. *На фоне стремительного развития информационных технологий и повсеместного использования мобильных устройств, университеты всё чаще обращаются к созданию мобильных приложений для своих студентов и персонала. В данной статье рассматривается преимущества и перспективы мобильного приложения университета с целью оптимизации образовательного процесса и улучшения коммуникации между участниками образовательного процесса.*

В современном мире мобильные технологии играют ключевую роль в жизни молодого поколения. Университеты активно ищут способы использования этих технологий для улучшения образовательного процесса и повышения качества обучения. Одним из таких инновационных инструментов является университетское мобильное приложение.

Сейчас мире цифровых технологий, где мобильные устройства стали неотъемлемой частью повседневной жизни, образовательные учреждения вынуждены адаптироваться к новым вызовам и возможностям, которые предоставляют эти технологии. Университеты стремятся использовать современные информационные и коммуникационные технологии для улучшения образовательного процесса и повышения качества обучения. В этом контексте мобильное приложение становится ключевым инструментом, который предоставляет студентам и преподавателям возможность получать доступ к необходимой информации, взаимодействовать друг с другом и участвовать в образовательном процессе в любое время и в любом месте.

Цель данной статьи состоит в том чтобы ознакомить вас с мобильным приложением «Esil University», и обсудить преимуществ и перспектив мобильного приложения в современной образовательной среде. Мы рассмотрим, как мобильное приложение может улучшить доступ к информации, персонализировать обучение, улучшить коммуникацию между студентами и преподавателями, а также какие перспективы развития открываются перед этим инновационным инструментом. В результате мы сможем лучше понять роль и значение нашего мобильного приложения в современном образовании и его потенциал для улучшения обучения и студенческого опыта.

Преимущества университетского мобильного приложения:

– Доступ к информации: мобильное приложение позволяет студентам и преподавателям быстро получать доступ к необходимой информации, такой как расписание занятий, учебные материалы, оценки и уведомления от университета.

– Интерактивность: приложение может предоставлять интерактивные функции, такие как чаты для студентов и преподавателей, форумы для обсуждения вопросов, заданий и проектов.

– Персонализация обучения: с помощью мобильного приложения университет может предлагать персонализированные рекомендации по курсам, материалам и дополнительным ресурсам на основе интересов и успехов студентов.

– Улучшение коммуникации: приложение способствует улучшению коммуникации между студентами и преподавателями, а также между различными административными отделами университета [1].

Потенциальные преимущества использования университетского мобильного приложения для преподавателей:

– Легкий доступ к учебным материалам: преподаватели могут легко загружать и обновлять учебные материалы, лекции, презентации и другие ресурсы в приложении, обеспечивая студентов актуальной информацией.

– Эффективное взаимодействие с студентами: приложение позволяет преподавателям быстро отвечать на вопросы студентов, проводить онлайн-консультации, обсуждать учебные вопросы и оказывать поддержку вне аудитории.

– Управление курсами и оценивание: преподаватели могут использовать приложение для управления курсами, выставления и отслеживания оценок, проведения онлайн-тестирования и оценивания работы студентов.

– Организация обучающих мероприятий: мобильное приложение позволяет преподавателям организовывать и анонсировать различные обучающие мероприятия, семинары, встречи и конференции, а также делиться расписанием и информацией о мероприятиях со студентами.

– Получение обратной связи и участие в профессиональном развитии: через мобильное приложение преподаватели могут получать обратную связь от студентов, участвовать в обсуждениях и профессиональном общении со своими коллегами, а также иметь доступ к образовательным ресурсам и материалам для своего профессионального развития.

– Гибкость и мобильность: благодаря мобильному приложению преподаватели могут работать удаленно, организовывать занятия и взаимодействовать со студентами в любое время и из любого места, что повышает их гибкость и эффективность работы [2].

Таким образом, университетское мобильное приложение обеспечивает преподавателей инструментами и ресурсами для более эффективного и комфортного ведения учебного процесса, повышения качества обучения и взаимодействия с учащимися.

Взгляд в перспективу: Планирование на будущее

На 2024 год университетские мобильные приложения имеют ряд перспектив развития, включая:

– Интеграция с технологиями искусственного интеллекта (ИИ): улучшенная интеграция с ИИ позволит университетским мобильным приложениям предоставлять персонализированные рекомендации студентам, автоматизировать процессы адаптации курсов к индивидуальным потребностям студентов и обеспечивать более точные и быстрые ответы на вопросы.

– Развитие виртуальной и дополненной реальности: Университеты могут начать интегрировать функции виртуальной и дополненной реальности в свои мобильные приложения для создания интерактивных образовательных сценариев, виртуальных экскурсий, лабораторных работ и других учебных материалов.

– Усиление безопасности и конфиденциальности данных: В свете растущей озабоченности с угрозами кибербезопасности, университеты будут уделять большее внимание защите данных студентов и преподавателей, внедряя дополнительные меры защиты в мобильных приложениях.

– Развитие функциональности управления карьерой: мобильные приложения могут начать предоставлять расширенные функции для поддержки карьерного роста студентов, такие как поиск стажировок, предложений о работе, советы по трудоустройству и возможности для создания профессиональных сетей.

– Интеграция с блокчейн технологиями: Блокчейн технологии могут использоваться для обеспечения подлинности документов и сертификатов, а также для создания цифровых платформ для обмена академическими достижениями и управления образовательными данными.

– Расширение функциональности обратной связи и оценивания: Мобильные приложения могут развивать инструменты для более эффективного проведения опросов, оценок и сбора обратной связи от студентов, что поможет университетам адаптировать и улучшать свои образовательные программы [3].

Эти перспективы свидетельствуют о том, что университетские мобильные приложения будут продолжать развиваться и интегрировать новые технологии с целью улучшения образовательного процесса и опыта студентов и преподавателей.

Преимущества мобильного приложения университета для абитуриентов:

– Удобство доступа к информации: Абитуриенты могут легко получить доступ к информации о приеме, специальностях, требованиях к поступлению, сроках и процедурах подачи документов, не выходя из дома.

– Интерактивность: Приложение может предоставлять интерактивные туры по университетскому кампусу, виртуальные презентации об учебных программах и факультетах, что помогает абитуриентам получить более полное представление о жизни в университете.

– Оценки и рейтинги: Приложение может предоставлять информацию об академических успехах студентов, рейтингах факультетов и программ обучения, что поможет абитуриентам сделать более осознанный выбор.

– Подача документов: Возможность подачи документов онлайн, отслеживание статуса рассмотрения заявки, получение уведомлений о принятии решения по поступлению без необходимости личного посещения университета.

– Персонализированный подход: Мобильное приложение может предлагать персонализированные рекомендации и подсказки по выбору специальности, программ обучения и дополнительным возможностям в университете на основе интересов и предпочтений абитуриента [4].

В целом, мобильное приложение университета для абитуриентов обеспечивает более удобный и информативный способ взаимодействия с университетом на всех этапах поступления, что способствует более осознанному и успешному выбору образовательного учреждения и программы обучения.

Университетское мобильное приложение представляет собой мощный инструмент для оптимизации образовательного процесса и улучшения студенческого опыта. С его помощью университеты могут совершенствовать коммуникацию, персонализировать обучение и стимулировать активное участие студентов в учебном процессе.

Через мобильное приложение студенты получают доступ к информации и ресурсам в любое удобное для них время и место, что способствует гибкости и эффективности образовательного процесса. Персонализация обучения и возможность интерактивного взаимодействия улучшают вовлеченность студентов и способствуют их академическому успеху.

Однако, внедрение университетского мобильного приложения - лишь начало. Дальнейшее развитие и совершенствование приложения требует постоянного обновления, интеграции с другими системами и активного внимания к потребностям пользователей. Развитие технологий, таких как искусственный интеллект, открывает новые перспективы для улучшения функциональности и эффективности университетского мобильного приложения.

В целом, университетское мобильное приложение представляет собой неотъемлемый инструмент в современной образовательной среде, способствующий улучшению качества обучения, повышению доступности образовательных ресурсов и обеспечивающий студентам и преподавателям новые возможности для успешного взаимодействия и развития.

Список используемой литературы:

1. Смит, Дж. (2020). «Роль мобильных приложений в высшем образовании: возможности и проблемы». Журнал исследований образовательных технологий, 15 (2), 45-62.
2. Джонсон А. и Уильямс Б. (2019). «Повышение вовлеченности студентов с помощью мобильных обучающих приложений: практический пример». Международный журнал мобильного обучения и организации, 13 (3), 187–202.
3. Браун, К., и Джонс, Д. (2021). «Изучение влияния мобильных приложений на результаты обучения учащихся: систематический обзор». Образовательные технологии и общество, 24 (1), 128–142.
4. Андерсон Р. и Уилсон Л. (2018). «Влияние мобильных приложений на удовлетворенность студентов и академическую успеваемость». Журнал технологий высшего образования, 12 (4), 67–82.

Гизатов Данияр
Студент 3 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Байдаулетова А.Т.,*** *магистр, ст.преподаватель.*
Учреждение «Esil University», г. Астана

3D МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЖЕЙ В “BLENDER”

Аннотация. *В современном мире трехмерное моделирование становится все более значимым в различных отраслях, включая анимацию, игровую индустрию, архитектуру и медицину. В этой статье рассматривается одно из наиболее популярных и доступных программных решений для трехмерного моделирования - Blender. Фокус статьи направлен на процесс создания трехмерных персонажей в Blender, а также на инновационные подходы и методы, доступные для художников и аниматоров.*

Blender был создан нидерландским аниматором и программистом по имени Тон Розендаль (Ton Roosendaal). Он начал работать над разработкой программного обеспечения Blender в 1995 году. Первая публичная версия Blender была выпущена в 1998 году под лицензией GNU General Public License (GPL). Таким образом, Blender был создан в 1995 году Тоном Розендалем, а первая версия была выпущена в 1998 году. В XXI-м веке 3D моделирование приобретает все более важную роль в различных областях, таких как проектирование, архитектура, медицина, развлечения, производство и многие другие. Её востребованность продолжает расти.

Blender - профессиональное программное обеспечение для создания трёхмерной компьютерной графики. Среди всех схожих продуктов, Blender является наиболее универсальным, позволяя своим пользователям в равной степени создавать твердые и живые объекты, заниматься моделированием или же анимацией движения моделей.

Blender славится своей популярностью среди новичков, благодаря своему низкому порогу вхождения и достаточно значительному количеству обучающего материала, находящегося в открытом

доступе. Сам Blender распространяется бесплатно, чем и завоевывает предпочтение учебных заведений, учителей и профессионалов.

Политика фирмы Blender также заслуживает отдельного уважения, Blender доступен бесплатно во всех странах и имеет открытый исходный код, что многое говорит о принципах открытости и уважения к своим пользователям.

Blender постоянно обновляется и развивается, чтобы удовлетворить потребности своих пользователей и следовать современным тенденциям в индустрии трехмерной графики. Обновления включают в себя не только исправление ошибок и улучшение производительности, но и добавление новых функций и инструментов.

Цель научной работы: создать модель персонажа для мультфильма в Blender. Создание трехмерных персонажей в программе Blender представляет собой увлекательный и творческий процесс, включающий в себя несколько этапов. Один из наиболее популярных методов создания персонажей - это скульптинг, который позволяет художникам моделировать органические формы и детали, используя интуитивные инструменты, напоминающие работу с глиной в реальном мире. В данной статье рассмотрен процесс 3D моделирования персонажа, Рисунок -1.

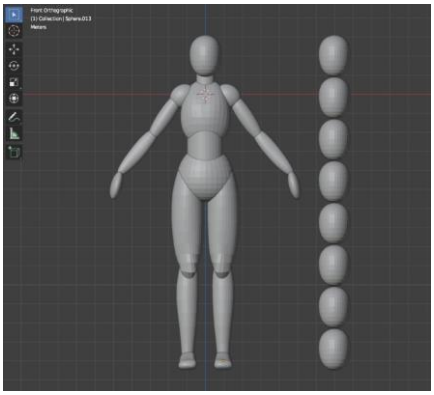


Рисунок 2 – Базовая форма персонажа

Процесс начинается с создания базовой формы персонажа. В Blender для этого часто используется примитивная форма, такая как сфера или куб. Эта форма будет служить основой для дальнейшего моделирования.

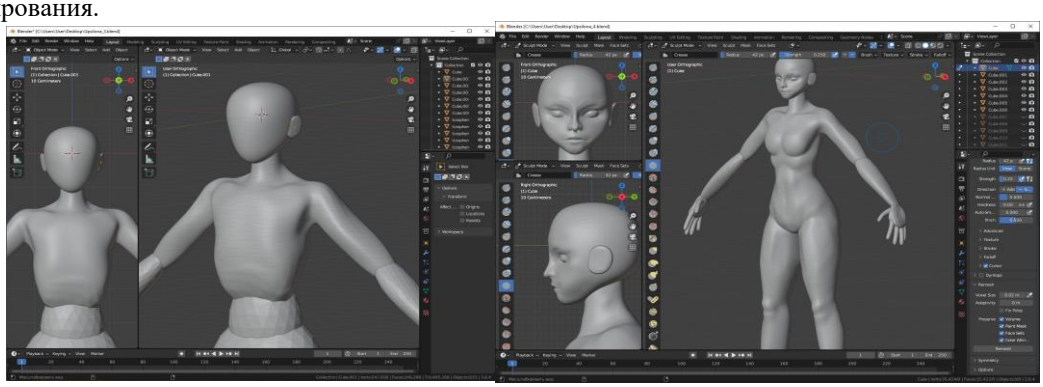


Рисунок 2 – Скульптинг

После создания базовой формы переходим к скульптингу, Рисунок-2. В Blender есть несколько инструментов скульптинга, таких как Brush Tool, которые позволяют художнику легко моделировать и детализировать формы. Инструменты скульптинга позволяют добавлять, удалять и изменять форму, как это делается с глиной в реальном мире.

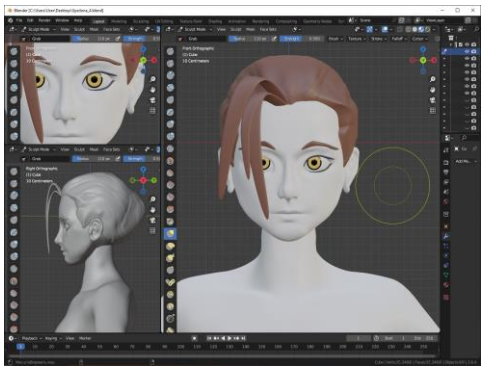


Рисунок 3- Текстурирование персонажа

После завершения скульптинга можно приступить к текстурированию персонажа, Рисунок 3 добавляя ему цвет, текстуры и детали. Blender предлагает широкий спектр инструментов для текстурирования, включая рисование текстур непосредственно на модели.

Скульптинг в Blender представляет собой мощный и интуитивно понятный инструмент для создания трехмерных персонажей. Благодаря широкому набору инструментов и возможностей Blender художники могут воплотить свои идеи в жизнь и создать уникальных персонажей для фильмов, игр и анимации.

Моделирование персонажей в Blender - это процесс, требующий творчества, технических навыков и внимания к деталям. Blender предоставляет мощные инструменты и возможности для создания трехмерных персонажей, которые могут быть использованы в различных областях, таких как анимация, игры, фильмы и многое другое

Список используемой литературы:

1. Хэсс, Фелиция. Практическое пособие. Blender 3.0 для любителей и профессионалов. Моделинг, анимация, VFX, видеомонтаж. - М.: СОЛОН-Пресс, 2022. - 300 с.
2. Прахов А. А. Самоучитель Blender 2.7. — СПб.: БХВ-Петербург, 2016. — 400 с.
3. Терехов М. В., Гладченков А., Технология трехмерного моделирования в Blender 3D - ООО "ФЛИНТА"- Москва, 2018.- 79с.
4. YouTube-канал «Blender уроки» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.youtube.com/user/blenderschoolru/featured (дата обращения: 18.03.2023).

Ерболат М.Е.,
«Ақпараттық технологиялар және деректерді қорғау»
білім беру бағдарламасының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Ерсултанова А.С.,*** *п.ғ., магистрі,*
«Esil University» мекемесі, Астана қаласы.

САҚТЫҚ КӨШІРМЕ ЖҮЙЕЛЕРІНДЕ МӘЛІМЕТТЕРДІСЫҒЫМДАУ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУДЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН ҚАУІПТЕРІ

Аңдатпа. *Қазіргі таңда, мәліметтерді сығымдау технологиясы сақтық көшірме жүйелерінде маңызды рөл атқарады, сақтауды оңтайландыруды және ақпаратты беру уақытын қысқартуды қамтамасыз етеді. Бұл мақалада осы технологияны қолданудың артықшылықтары мен қауіптері талқыланады. Сақтық көшірме жүйелерінде деректерді сығымдау технологиясын қолданудың артықшылықтары мен қауіптері заманауи ақпараттық технологиялар мен бизнес-процестер контекстінде өзекті бола түсуде.*

Деректер көлемі ұлғайған сайын компаниялар мен ұйымдар олардың қауіпсіздігі мен сенімділігін қамтамасыз ету қажеттілігінің артуына тап болып отыр. Сақтық көшірме жүйелері бұл процесте шешуші рөл атқарады, техникалық шабуылдар кезінде ақпаратты қалпына келтіру мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Алайда, деректер көлемінің өсуімен оларды сақтау процестерін оңтайландыру маңызды бола бастады. Деректерді сығымдау технологиясы оңтайландырудың кең таралған әдістерінің бірі болып табылады, бірақ оның кемшіліктері мен тәуекелдері жоқ емес екенін ескеру қажет.

Мәліметтерді сығымдау - дискіні сақтау, мәліметтерді беру уақытын азайту және оларды өңдеудегі өнімділігін арттыру үшін мәліметтер көлеміназайту процесі. Бұл процеске артық ақпаратты алып тастау немесе мәліметтерді толығырақ ұсыну арқылы қол жеткізіледі. Информатикадағы деректерді сығымдаудың алғашқы әрекеттері қайталанатын таңбаларды жою немесе жиі кездесетін таңбалар үшін қысқа кодтарды пайдалану сияқты қарапайым әдістерді қолданумен байланысты болды. Мұндай әдістердің сығымдау мүмкіндігі шектеулі болды және негізінен мәтіндік деректер үшін қолданылды [1].

Деректерді сығымдау алғашқы және ең танымал алгоритмдерінің бірін 1952 жылы Дэвид Хаффман ұсынды. Бұл алгоритм таңбаларды бейнелеу үшін кодтардың айнымалы ұзындығын пайдалану принципіне негізделген, жиі кездесетін таңбаларда мәліметтер көлемін едәуір қысқартуға мүмкіндік беретін қысқа кодтар болды [2].

1970 жылдардың аяғында Авраам Лемпель мен Якоб Зив жалпы Lempel-Ziv (LZ) деп аталатын мәліметтерді сығымдау алгоритмдерінің сериясын ұсынды. LZ77 және LZ78 сияқты бұл алгоритмдер қайталанатын деректер фрагменттерін табуға және пайдалануға негізделіп, оларға жоғары сығымдау жылдамдығына қол жеткізуге мүмкіндік берді [3].

1980 жылдары суреттер үшін JPEG және аудио үшін MP3 сияқты шығынды деректерді сығымдау алгоритмдері дами бастады. Бұндай алгоритмдер адамның қабылдауы үшін онша маңызды емес деп саналатын деректерден артық ақпаратты жоюға негізделген, нәтижесінде файл өлшемінің айтарлықтай қысқаруына қол жеткізілді. Есептеу техникасы мен телекоммуникациялық желілердің дамуымен жасанды нейрондық желілерге негізделген алгоритмдер немесе математикалық модельдерді қолданатын алгоритмдер сияқты деректерді сығымдаудың күрделі әдістері пайда болды. Бұл әдістер жоғары сығымдау коэффициентін қамтамасыз етеді және деректердің сақтық көшірмесін жасау, мультимедиялық деректерді беру және үлкен көлемдегі ақпаратты сақтау сияқты әртүрлі салаларда кеңінен қолданылады [4].

Сақтық көшірме жүйелері кәсіпорындар мен ұйымдардың заманауи ақпараттық инфрақұрылымының ажырамас бөлігі болып табылады. Олар мәліметтердің сақталуын, ақпараттың жоғалуынан қорғауды және жазатайым оқиғалар немесе апаттар кезінде тез қалпына келтіру мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Мәліметтерді сығымдау технологиясыресурстарды пайдалануды оңтайландыру және ақпарат көлемін тиімді басқаруды қамтамасыз ету арқылы осы жүйелерде шешуші рөл атқарады.

Технологияны қолданудың артықшылықтары мен қауіптерін, мәліметтерді сығымдаудың әртүрлі әдістері, сондай-ақ оны қолданудың қажетті сақтық шаралары қолданыста өзекті. Артықшылықтары дискіде сақтау, сақтық көшірме уақытын азайтып, желінің қуаттылығына қойылатын талаптарды төмендетеді.

Дегенмен, сығымдау кезіндегі істен шығу салдарынан мәліметтер жоғалуы, мысалы, процессордағы мәліметтерді өңдеуді арттыру және жүктемені арттыру сияқты тәуекелдер бар. Деректерді сығымдау технологиясының сақтыққөшірме жүйелерінде тиімді және қауіпсіз пайдалануын қамтамасыз ету үшін мұқиятжоспарлау және тиісті ресурстарды басқару қажет.

Мәліметтерді сығымдау алгоритмдері жалпы екі әдіске бөлінеді: шығынсыз (lossless) және шығынды (lossy) сығымдау [5]. Төмендегі 1-кестеде Танымал сығымдау алогоритмдерінің сипаттамасы көрсетілген.

Сығымдау әдісі	Түрлері	Сипаттама
Шығынсыз	ZIP, GZIP	Сапаны жоғалтпай, қалпына келтіру үшін толық ақпаратты сақтауға мүмкіндік беретін архивтау алгоритмдері.
	PNG	Барлық бөлшектерді және бұрмалануды сақтай отырып, суреттерді сығымдау үшін қолданылады.
	Deflate	ZIP және GZIP форматтарында жиі қолданылатын тиімді сығымдау алгоритмі.
	LZ77, LZ78, LZW	Қайталанатын деректер фрагменттерін іздеуді қолданатын сөздік әдісіне негізделген алгоритмдері.
Шығынды	JPEG	Кескіндерді сығымдау үшін кеңінен қолданылатын шығынды формат.
	MP3	Дыбыс сапасы жақсы сығымдауды қамтамасыз ететін аудио файлдардың форматы.
	MPEG	Интернеттегі бейне және сандық теледидар үшін оңтайландырылған бейнені сығымдау стандарты.
	H.264, H.265	Жоғары деңгейлі сығымдау және жоғары сапалы кескінді сақтауға арналған бейне сығымдау стандарттары.
	Opus	Интернет-қосымшалардағы дауыс пен музыканы беру үшін қолданылатын қуатты аудио кодтау форматы.

Кесте 1. Танымал сығымдау алгоритмдерінің сипаттамасы.

Жоғарыда келтірілген кестеде берілген ақпараттарды тұжырымдайтын болсақ, деректерді сығымдаудың қарастырылған түрлері, соның ішінде шығынсыз және шығынды, ақпаратты сақтау және беру кезінде оңтайландырудың әртүрлі деңгейлерін қамтамасыз ететін алгоритмдердің кең ауқымын көрсетеді. Шығынсыз ZIP, GZIP, PNG, Deflate сияқты сығымдау форматтары сапаны жоғалтпай деректерді толық қалпына келтіруді қамтамасыз етеді, бұл оларды құнды деректерді, соның ішінде кескіндер мен аудио файлдарды сақтау және тасымалдау үшін ерекше құнды етеді. Сонымен қатар, JPEG және MP3 сияқты шығынды форматтар сапаны бұзу арқылы файлдардың көлемін едәуір қысқартуға мүмкіндік береді. Шығынсыз және шығынды сығымдау арасындағы бұл таңдау деректердің нақты талаптарына және оларды пайдалануға байланысты және оларды тиімді пайдалану көлемді айтарлықтай қысқартады және сақтау мен тасымалдау өнімділігін жақсартады.

Сурет 1. Мәліметтерді сығымдаудың артықшылықтары.

Сығымдау технологиясын қолдану барысындағы қауіптер сығымдау процесінің бұзылуына байланысты деректердің жоғалуына әкелуі мүмкін. Деректерді сығымдау процесінде сәтсіздік болған жағдайда, сақтық көшірменің бір бөлігін немесе тіпті барлығын жоғалту қаупі бар. Бұлұйым үшін ауыр зардаптарға, соның ішінде құнды деректердің жоғалуына әкелуі мүмкін. Сығымдау кезінде деректерді өңдеу уақытының ұлғаюы- деректердісығымдау есептеу ресурстарын қажет етеді, бұл сақтық көшірме жасауға кететін уақыттың ұлғаюына әкеліп соғады. Мұндай қауіп үлкен көлемдегі ақпаратпен жұмыс істегенде жақсы байқалады.

Процессордың жүктемесін арттыру: деректерді сығымдау процесі сервердің немесе жұмыс станциясының процессорына қосымша жүктеме түсіруі мүмкін, әсіресе нақты уақыт режимінде сығымдау кезінде. Бұл басқа тапсырмалардың өнімділігінің төмендеуіне әкеліпсоғуы мүмкін.

Сақтық көшірме жүйелерінде мәліметтерді сығымдау технологиясынпайдалану дискідегі орынды үнемдеу және сақтық көшірме уақытын қысқарту сияқты маңызды артықшылықтарға ие. Дегенмен, деректердің жоғалуы және өңдеу уақытының ұлғаюы сияқты ықтимал тәуекелдердіескеру қажет. Сақтық шараларын дұрыс жоспарлау және қолдану арқылы сақтық көшірме жүйелерінде деректерді сығымдау технологиясын тиімді және қауіпсіз пайдалануды қамтамасыз етуге болады. Сонымен қатар, деректер сапасына, сығымдау жылдамдығына және қол жетімді есептеу ресурстарына қойылатын талаптарды ескере отырып, оңтайлы сығымдау әдісін таңдауды есте ұстаған жөн.

Қорытындылай келе, деректерді сығымдау технологиясының деректерді сақтау және тасымалдау шығындарын азайтуға мүмкіндік беретін резервтік жүйелерді оңтайландырудың қуатты құралы екендігіне көз жеткізуге болады. Дегенмен, деректер сапасының жоғалуына және өнімділіктің төмендеуіне байланысты ықтимал тәуекелдерді ескеру қажет. Әрбір нақты жағдайда осы технологияны қолданудың артықшылықтары мен кемшіліктерін мұқият өлшеп, бизнес-процестердің ерекшеліктерін және деректер қауіпсіздігіне қойылатын талаптарды ескере отырып, негізделген шешімдер қабылдау маңызды.

Пайдаланылған дереккөздердің тізімі:

1. Шапаренко А. В. Анализ удобства использования операционных систем android и ios //информатика и вычислительная техника. – 2021. – С. 149.
2. Кириченко В. В. Аналитический обзор алгоритмов сжатия цифровой информации. – 2016.
3. Кузнецов А. В., Шишкина Э. Л. Цифровая обработка изображений. – 2023.
4. Абрамов В. Е., Хуснуллина Ю. А. Аббревиация компьютерных технологий в терминах и сленгах //Инфокоммуникационные технологии. – 2010. – Т. 8. – №. 2. – С. 105-110.
5. Барский А. Ю. Разработка сессионного алгоритма сжатия изображений: дипломная работа. – 2021.

Жаксылыкова А. Д.,
«Ақпараттық технологиялар және деректерді қорғау»
білім беру бағдарламасының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Ерсултанова.А.С.,*** *п.ғ., магистрі,*
«Esil University» мекемесі, Астана қаласы.

НЕЙРОНДЫҚ ЖЕЛІЛЕР МЕН ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ МҮМКІНДІКТЕРІ

Аңдатпа. *Қазіргі уақытта сөйлемді тану, табиғи тілді өңдеу, компьютерлік көруді зерттеу нейрондық желілерді терең оқытуда танымал тәсілдер мен әдістердің бірі болып табылады. Мақалада нейрондық желілер жұмысының қысқаша әдістері мен принциптері, сондай-ақ жасанды интеллекттің іргелі аспектілері қарастырылған. Зерттеу барысында нейрондық желілерді дамытудың қазіргі бағыттары және оларды қызмет көрсетудің әртүрлі салаларында тиімді пайдалану зерттелді.Болашақта осы желілер үшін пайдалы болатын қосымша перспективалар одан әрі зерттелетін болады. Олардың жұмысының негізгі принципі болып табылатын машиналық оқыту технологияларына ерекше назар аударылған.*

Бүгінгі таңда жасанды интеллект біздің өмірімізге мықтап еніп, көптеген мәселелерді шешуге көмектеседі. Жасанды интеллект құралдарының ең перспективалы бағыттарының бірі нейрондық желі болып табылады. Ол бизнесте, маркетингтік жұмыста, қауіпсіздік пен ойын-сауық саласында белсенді түрде қолданылады. Сонымен қатар нейрондық желілер дауыстарды тани алады, фильмдер бойынша ұсыныстар жасайды және бұрыннан адам міндеті болған басқа да тапсырмаларды орындай алады. Барлық ең озық компаниялар осы салада зерттеулермен айналысады және күн сайын дерлік жаңа ашылулар пайда болуда.

Машиналық оқытудың тарихы сонау 1950 жыл Алан Тбюрингтен басталып, 1952 жылы Артур Сэмюэл (бірінші компьютерлік оқу бағдарламасын жазды), 1957 жылы Фрэнк Розенблат (адам миының ойлау үдерістерін модельдейтін компьютерлерге (перцепронт) арналған алғашқы нейрондық желіні әзірледі), 1967 жылы «Жақын көрші» алгоритмі жазылды, 1991 жылы Джеральд Дежонг (компьютер компьютерде оқыту туралы деректерді талдайды және маңызды емес деректерді алып тастау арқылы жалпы ереже жасайды), 1990 жылы (Машина жасаудағы жұмыс білім негізінде басқарылатын тәсілінен

деректерге негізделген тәсілге ауысады), 1997 жылы (IBM Deep Blue шахмат бойынша әлем чемпионы атанды), 2006 жылы Джеффри Хинтон(- компьютерлерге «көруге» және суреттер мен бейнелердегі нысандарды және мәтінді ажыратуға мүмкіндік беретін жаңа алгоритмдерді түсіндіру үшін «терең білім» терминін енгізді) [1].

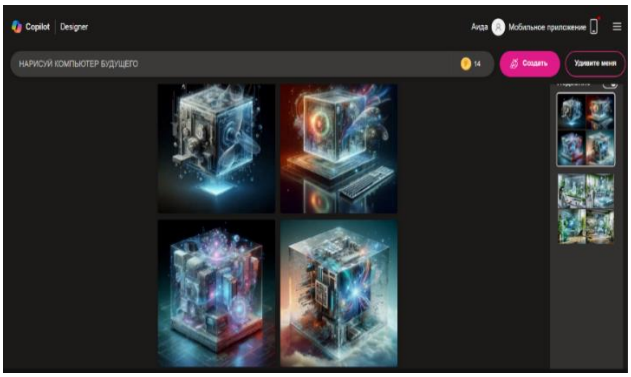
Нейрондық желі - бұл құбылыстарды анықтау, опцияларды өлшеу және қорытынды жасау үшін биологиялық нейрондардың бірге жұмыс істеу жолын имитациялайтын процестерді пайдалана отырып, адам миына ұқсас шешімдерді қабылдайтын машиналық оқыту бағдарламасы немесе моделі. Әрбір нейрондық желі түйіндер қабаттарынан немесе жасанды нейрондардан - кіріс деңгейінен, бір немесе бірнеше жасырын қабаттардан және шығыс қабаттарынан тұрады [2].

Нейрондық желі мен терең оқытудың басты айырмашылығы - әртүрлі есептеу тапсырмаларын тез орындау үшін нейрондық желі адамның миындағы нейрондарға ұқсас жұмыс істейді, ал терең оқыту - бұл адамдардың білім алу үшін қолданатын оқу тәсіліне еліктейтін машиналық оқытудың ерекше түрі. Нейрондық желі күрделі мәселелерді шешу үшін болжамды модельдерді құруға көмектеседі. Екінші жағынан, терең оқыту -машиналық оқытудың бір бөлігі. Бұл сөйлеуді, суретті тануды, табиғи тілді өңдеуді, ұсыну жүйелерін, биоинформатиканы және тағы басқаларды дамытуға көмектеседі. Бұл компьютерге нақты бағдарламаланбай-ақ үйренуге мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, бұл деректерді талдау және шешім қабылдау үшін заңдылықтарды тану үшін өздігінен білім алгоритмдерін құруға көмектеседі. Бірақ жалпы шектеулер бар, ол -машинаны жалпы оқыту. Біріншіден, үлкен көлемді деректермен немесе кірістер мен шығулардың үлкен жиынтығымен жұмыс істеу қиын. Мүмкіндіктерді алу қиын болуы мүмкін. Нейрондық желілер машиналық оқытуда қолданылады, ол нақты нұсқауларсыз үйренетін компьютерлік бағдарламалар санатына жатады. Атап айтқанда, нейрондық желілер адамның араласуынсыз таңбаланбаған деректерден қорытынды жасай алатын машиналық оқытудың жетілдірілген түрі терең оқытуда қолданылады [3].

Соңғы жылдардағы зерттеулердің нәтижесінде жасанды интеллект жүйелерін жобалаудың жаңа әдіс-тәсілдері мен жолдары пайда болды, мысалы: ақылды көмекшілер. Қазіргі кездегі ең танымалдылары: Cortana, Siri, Google Now, Echo және т. б., ақылды көмекшілердің ерекшелігі бір уақытта бірнеше «ақылды» функциялар мен мүмкіндіктерді біріктіре алуында. Мысалы: сөйлеуді танып-білу мүмкіндігінде, яғни, керекті ақпаратты интернетте іздеудің интеллекуалдылығы [4].

Күн өткен сайын жалған фотосуреттердің шынайылығы артып барады. Бүгінде кез-келген қолданушы еш қиындықсыз жасанды интеллект көмегімен қалаған фото суреттер, мәтін, сызба т.б., жұмыс түрлерін құрастыра алады. Ол үшін арнайы жасанды инттелект құралдары ұсынылады.

ChatGPT өнімін, виртуалды машинаңызды ассистент ретінде тиімді қолдана аласыз. Нақты ақпарат берсеңіз, өзіңіз туралы тереңірек тани түседі. Төменде 1- суретте жасанды интеллект көмегімен құрастырылған болашақтың компьютерінің бейнесі.



Сурет 1. Жасанды интеллект көмегімен суреттерді құрастыру.

Copilot веб-сайттарды қарау, жауап іздеу, шығармашылық іздеу немесе пайдалы мазмұн жасау сияқты барлық салаларда жаңа мүмкіндіктерді ашуға көмектеседі [5]. Жасанды интеллект FlowGPT– миллиондаған ай сайынғы белсенді пайдаланушылары бар ашық бастапқы жасанды интеллект қолданбасын жасаушылардың ең үлкен қауымдастығы. Олардың басты мақсаты – адамдарға ChatGPT сияқты жасанды интеллект үлгілерінің әртүрлі қолданыстарын зерттеуді жеңілдету және осы қуатты құралдардың мәнін барынша арттыруға мүмкіндік беретін кеңестерді табу. Платформада кез келген адам жасанды интеллект қолданбаларын әзірлеуге арналған кеңестерді оңай таба, бөлісе және пайдалана алады. Пайдалануға оңай ойын алаңы пайдаланушыларға тікелей жұмысында тапқан кеңестерді тез және оңай енгізуге көмектеседі.

Біздің әлем сөзсіз автоматтандырылған болашаққа қарай жылжуда, онда интеллектуалды жүйелер көптеген мәселелерді шешеді. Әлемдік құбылыс сәт сайын өзгеріп, технология тетігін табуда жасанды интеллектіге тәуелділік артатыны сөзсіз. Инновацияны жасанды интеллект арқылы іске асыра аласыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мюллер А. Введение в машинное обучение с помощью Python. Руководство для специалистов по работе с данными / Мюллер Андреас. - М.: Альфа-книга, 2017. -487с.
2. Керімбердина А., Садвакасова А. К., Абдулгалимов Г. Л. Болашақ информатика педагогтарын жасанды нейрондық желілерге оқытудың негізгі әдістері //Научный журнал «вестник нан рк». – 2022. – №. 4. – с. 107-119.
3. Шарипова К. С. Нейрондық желілерді тереңдетіп оқытуды ЗЕРТТЕУ //Вестник «Физико-математические науки». – 2020. – Т. 70. – №. 2. – С. 234-238.
4. Утепбаева А. Жасанды интеллект ерекше қажеттілігі бар балалардың сөйлеу тілінің бұзылыстарын анықтауға арналған диагностикалық технология ретінде //Pedagogy and Psychology. – 2023. – Т. 54. – №1.
5. Абсалыкова Г. С., Искакова М. С., Әкима Ш. Жасанды интеллект //Global Science and Innovations. – 2020. – С. 246-247.

Кабжанов А.А
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Сатаев Б.О.,*** *т.ғ.к., доцент м.а.*
«Esil University», Астана қ.

БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ: ВЕБ-ТЕХНОЛОГИЯЛАРҒА НЕГІЗДЕЛГЕН DASHBOARD ТАҚТАСЫН ҚҰРУ

Аңдатпа. *Бұл мақала ұйымдағы басқару тиімділігін арттыру үшін веб-технологиялар негізінде Dashboard тақтасын құру мен енгізудің маңыздылығын қарастырады. Dashboard тақтасы басшылықтың жедел шешім қабылдауы үшін қажетті негізгі өнімділік көрсеткіштері мен деректерді визуализациялауды қамтамасыз ететін құрал болып табылады. Біз сәйкес веб-технологияларды таңдауды, пайдаланушы интерфейсін жобалауды және бар жүйелермен біріктіруді қоса алғанда, Dashboard тақтасын әзірлеу мен енгізудің негізгі қадамдарын қарастырамыз. Бұл тәсіл ұйымдарға өз қызметін тиімді басқаруға, процестерді оңтайландыруға және мақсаттарына жетуге мүмкіндік береді.*

Қазіргі заманғы ұйымдар тиісті деректерге және негізгі көрсеткіштерді талдауға жедел қол жетімділікке негізделген өз қызметін басқарудың максималды тиімділігіне ұмтылады. Бұл тұрғыда веб-технологияларға негізделген Dashboard тақтасын құру және енгізу жоғары нәтижелерге қол жеткізу және бизнесті сәтті басқару үшін қажетті құралға айналады.

Dashboard тақтасы-бұл басшылыққа істердің ағымдағы жағдайы туралы жиынтық және өзекті мәліметтерді алуға мүмкіндік беретін деректердің көрнекі көрінісі. Бұл мақала ұйымды басқарудың тиімділігін арттыру мақсатында веб-технологияларға негізделген Dashboard тақтасын құру және енгізу процесін зерттеуге арналған. Біз сәйкес технологиялар мен архитектураны таңдаудан бастап пайдаланушы интерфейсін жобалауға және бар жүйелермен біріктіруге дейінгі Dashboard тақтасын әзірлеудің негізгі аспектілерін қарастырамыз. Веб-технологияларға негізделген Dashboard тақтасын енгізу басшылыққа қолда бар деректерге сүйене отырып, негізделген шешімдерді жедел қабылдауға, сондай-ақ басқару процестерін жақсартуға және ұйымның тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Бұл мақалада біз Dashboard тақтасын құру мен енгізудің негізгі кезеңдерін, сондай-ақ оның қазіргі жағдайда басқару тиімділігін арттырудағы маңызды рөлін қарастырамыз. Соңғы жылдары, адам өмірінің барлық салаларында цифрлық және бағдарламалық технологиялардың дамуына байланысты, Dashboard тақталары, мысалы, әлеуметтік желілер, фитнес қосымшалары және т.б. сияқты жаңа салаларда қолданылуда. Веб-технологиялар негізінде Dashboard тақтасын әзірлеу және енгізу мәселесі бірқатар аспектілерді қамтиды. Dashboard тақтасын құрудың техникалық күрделілігін, сондай-ақ әртүрлі деректер көздерімен интеграцияны және өнімділікті оңтайландыруды ескеру маңызды. Әр түрлі құрылғыларға арналған адаптивті дизайн сонымен қатар Dashboard тақтасындағы деректердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету сияқты қиындық тудырады. Бұл қиындықтарды жеңу тек техникалық аспектілерді ғана емес, сонымен қатар жобаны басқаруды және пайдаланушылардың қажеттіліктеріне назар аударуды қамтитын кешенді тәсілді қажет етеді. Сонымен қатар, веб-технологиялар негізінде Dashboard тақтасын әзірлеу және енгізу

мәселесі деректермен тиімді өзара әрекеттесуді қамтамасыз ететін және пайдалануда интуитивті ыңғайлы пайдаланушы интерфейсін жобалаудағы қиындықтарды қамтуы мүмкін.

Сондай-ақ, Dashboard тақтасында үлкен көлемдегі деректерді өңдеу және көрсету кезінде, әсіресе нақты уақыт режимінде жұмыс істеу кезінде өнімділік талаптарын ескеру қажет.

Тағы бір аспект-әртүрлі браузерлер мен құрылғыларды қолдау, бұл барлық платформаларда бірдей пайдаланушы тәжірибесін қамтамасыз ету үшін мұқият тестілеуді және оңтайландыруды қажет етеді. Деректерді қорғау және оларға рұқсатсыз кірудің алдын алу үшін қауіпсіздік аспектілерін де ескеру маңызды. Dashboard тақтасымен жұмыс істеудің белгілі бір ережелері мен принциптерін басшылыққа алу қажет (1-ші суретте сәйкес бейнесі көрсетілген):

Сурет 1 - Dashboard тақтасымен жұмыс істеудің принциптері.

Осы ережелер мен қағидаларды сақтау пайдаланушылардың және жалпы ұйымның қажеттіліктеріне тиімді қызмет ететін Dashboard тақтасын дұрыс жобалауға және жүзеге асыруға көмектеседі.

Dashboard тақтасын жобалау кезінде келесі ережелерге назар аудару керек:

1. Компоненттердің консистенциясы: Dashboard тақтасының барлық жеке элементтері-графиктер, диаграммалар, сандық көрсеткіштер - бірлесіп біртұтас бүтін құруы керек, мұнда әр элемент басқалардан ерекшеленіп, өзіне назар аудармай, жалпы контекстті толықтырады.
2. Деректерді ұйымдастыру: тиімді аналитикалық қабылдауды қамтамасыз ету үшін ақпарат Dashboard мақсаттарына сәйкес құрылымдалуы керек.
3. Элементтерді саралау: әр түрлі типтегі есептегіштерді логикалық түрде бөлетін Dashboard тақтасында бос орын болуы. Бұл әр түрлі мазмұндағы деректерді араластырмай-ақ келесі ақпарат блогын бағалауға мүмкіндік береді.
4. Сәйкес түстер палитрасы: таңдалған түс схемасы оңай қабылданатын және үйлесімді болуы керек, сонымен бірге аналитиктің назарын Dashboard тақтасының негізгі бөлімдеріне аудару және айырмашылықтарды бөлектеу үшін контрастты қамтамасыз етеді.
5. Элементтердің маңыздылығы мен пропорционалдылығына баса назар аудару: индикатор неғұрлым маңызды болса, соғұрлым оның көрінісі Dashboard тақтасында ерекше және үлкен болуы керек, ал маңызды емес көрсеткіштер аз орын алып, аз бөлінуі керек.
6. Қарапайымдылық: Dashboard тақтасы күрделі ақпаратты жеңілдету мақсатында жасалады, сондықтан оны қабылдау оңай болуы керек және оны пайдаланудың ыңғайлылығы мен тиімділігін қамтамасыз ету үшін қажетсіз күрделілік болмауы керек.

Dashboard тақтасының интерфейсін жобалау кезінде келесі мүмкіндіктерді ескеру қажет (2-ші суретте сәйкес бейнесі көрсетілген):

Сурет 2 - Dashboard тақтасының интерфейсінің функционалды элементтері.

Бұл мүмкіндіктер пайдаланушыларға деректерді тиімді ұйымдастыруға, қажет болған жағдайда ұйымдастыруға және назар аударуды қажет ететін экстремалды мәндерді немесе ауытқуларды тез анықтауға мүмкіндік береді.

Веб-технологияларға негізделген Dashboard тақтасын енгізу нақты уақыттағы деректерге қол жеткізуді басқаруды қамтамасыз ету және негізделген стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектесу арқылы ұйымды басқарудың тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Осылайша, веб-технологияларға

негізделген Dashboard тақтасын құру бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және табысты нәтижелерге қол жеткізуге ықпал ететін заманауи Бизнесті басқарудағы негізгі қадам болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бағдарламалық қамтаманы жасақтау http://www.inform.kz/kz/tortinshi-onerkasiptik-revolyuciya-zhagdayyndagy-damudyn-zhana-mumkindikteri-elbasy-zholdauy_a3118617
2. Рева О. Н. "Использование HTML, JavaScript и CSS. Руководство Web–дизайнера " Издательство: Эксмо, 2008 г.
3. Dashboard тақтасы дегеніміз не [Электрондық ресурс]: Semantiva-Бизнес Dashboard тақтасы және URL талдауы: https://semantica.in/blog/chto-takoe-dashbord.html
4. Скопин И.Н. Понятия и модели жизненного цикла программного обеспечения: Учебное пособие Новосиб. гос. ун-т. - Новосибирск, 2012.
5. Вендров А.М., Федоров К. Проектирование программного обеспечения информационных систем. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 260 с.

Калмыков Сергей
студент 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Байдаулетова А.Т.,***
магистр, старший преподаватель
Учреждение «Esil University», г. Астана

3D МОДЕЛИРОВАНИЕ И ТЕКСТУРИРОВАНИЕ КОМНАТЫ В BLENDER

Аннотация. *В данной статье рассматриваются возможности моделирования hard-surface объектов. Создана трехмерная модель комнаты в программной среде Blender. Blender – один из лучших инструментов для создания трехмерных моделей, анимации и визуализации графических объектов. С помощью данной среды разработки есть возможность создать любой предмет, композицию объектов, здания, целые города с транспортом и все, на что хватит фантазии.*

В связи с растущей потребностью в трехмерной графике, моделировании и анимации, программа Blender становится все более популярным среди профессионалов и новичков в данной области. В настоящее время программное обеспечение Blender является актуальной и востребованной.

Создание 3D-моделей и анимации в Blender является важной задачей в таких отраслях, как игровая индустрия, робототехника, медицина, научные исследования и проектирование комнат. С помощью данного графического приложения можно создавать сложные формы и конструкции, а также производить визуализацию различных объектов и процессов.

Цель научной работы: Создание трехмерной модели комнаты. Эта комната будет отличным примером того, что можно создать с помощью программы Blender. Программа не ограничивается только созданием одного объекта - с ее помощью можно создавать множество объектов, создавая необходимую композицию.

Blender является бесплатной программой с открытым исходным кодом, что делает ее доступной для широкой аудитории пользователей. Она постоянно обновляется и совершенствуется, добавляются новые функции и улучшаются существующие, что делает ее более удобной и функциональной.

Для создания модели комнаты использовано множество инструментов, которые мы разберем по ходу статьи.

Программное обеспечение Blender имеет множество функций, которые делают его идеальным для моделирования сложных форм и составных объектов. С помощью данной программы вы можете создавать сложные геометрические формы и использовать различные материалы, текстуры, свечение, что позволяет создавать уникальные и реалистичные модели. Кроме того, данная программа имеет широкие возможности визуализации, благодаря которому имеется возможность создания фотореалистичных изображении, анимации и даже виртуальных туров.

Создание hard-surface объектов в программе может быть сложным процессом, но благодаря современным технологиям и обучающим материалам, таким как онлайн-курсы и учебники, это становится

все более доступным и простым. Вы можете научиться создавать не только простые предметы, но и сложные механизмы с множеством подвижных частей, деталей.

В данной работе было проведено моделирование части комнаты, ограниченной двумя стенами и полом, затем создание и добавление новых предметов в нее. После создания формы комнаты, необходимо было добавить еще большее количество предметов, чтобы создать композицию. Выполнена настройка материала для стендового рендера.

Если вы новичок в Blender, то можете начать с изучения базовых функций программы, таких как создание объектов, модификации их формы, применение текстур и создание простых анимаций. Существует множество онлайн-курсов, учебников и видеоуроков, которые помогут вам освоить программу и начать создавать свои первые модели.

Если вы уже опытный пользователь Blender, то имеется возможность расширить свои знания, изучив более сложные функции программы, такие как создание симуляций, работа с жесткими поверхностями и использование инструментов для создания фотореалистичных изображений. Кроме того, Blender имеет активное сообщество пользователей, которые делятся своими знаниями и опытом в создании 3D-моделей. Вы можете получить помощь и поддержку от других пользователей, а также участвовать в дискуссиях о создании моделей, настройке программы и других темах.

Согласно Рисунку 1 будет представлен краткий процесс создания модели:

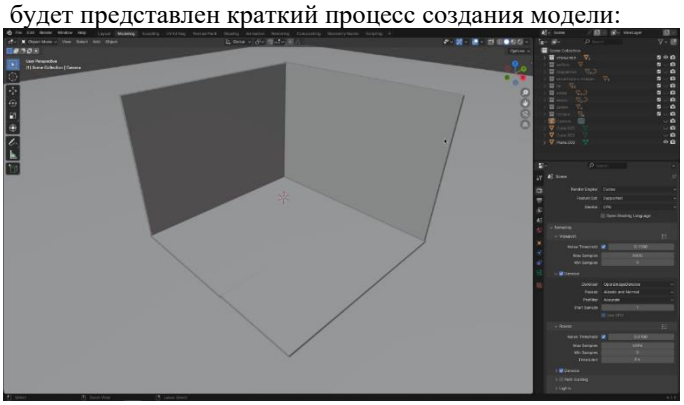


Рисунок 1-Стены будущей комнаты

Для начала было решено начать моделирование стен и пола, а далее и добавление новых предметов. Приведен пример комнаты, которая создана из инструментов Plane, Cube, указанных ниже, согласно Рисунку 2:

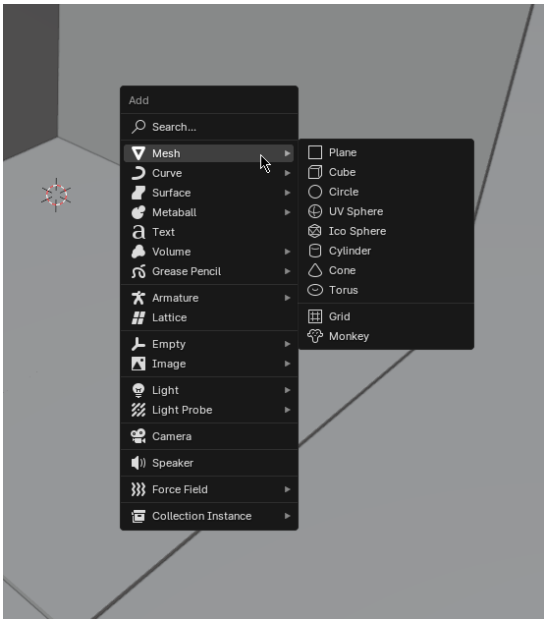


Рисунок 2-Использованные инструменты

При нажатии клавиш Shift+A появляется окно которое отвечает за создание новых объектов. Большинство форм можно сделать из кубов и цилиндров.

В программном обеспечении Blender, в данном окне можно добавить источники света для освещения сцены, а также камеру для рендера, согласно Рисунку 3.

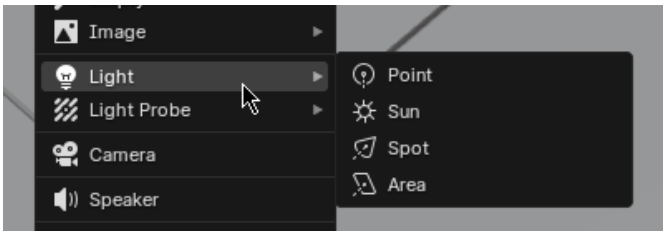
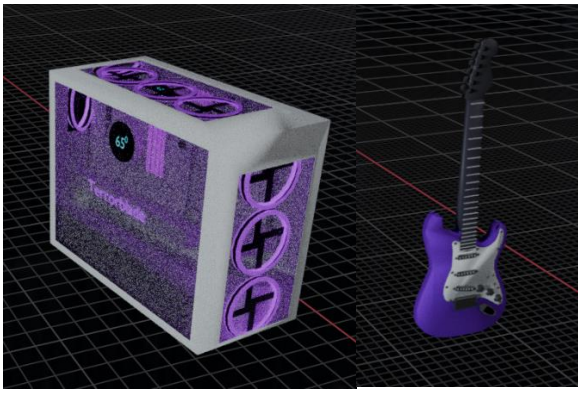


Рисунок 3- Освещения сцены

Далее было начато создание мебели, компьютерного и журнального стола, дивана. Разработана модель компьютера и периферийных устройств располагающихся на столе.

Ниже согласно Рисунку 4 представлены некоторые предметы отдельно от всех композиции:



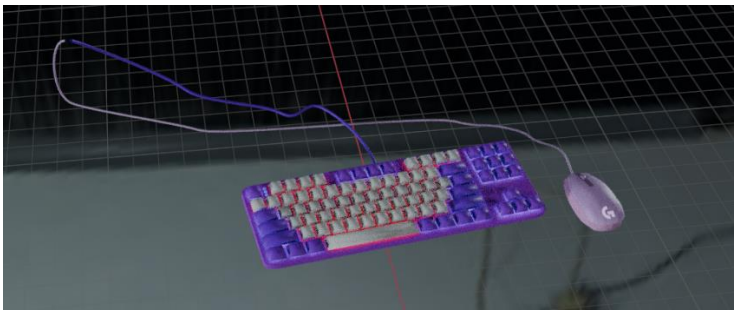


Рисунок 4- Создание различных предметов

Для всего предыдущего и последующего использовались модификаторы Subdivision Surface, Mirror, Boolean, Solidify которые делают процесс создания детализации и модификации гораздо быстрее и удобнее. Далее данным методам были созданы – монитор и подсветка. Подсветка реализуется изменением текстуры предмета или выделеной части предмета, переходим в раздел Материала и ниже в параметре Emission устанавливаем цвет и силу свечения, согласно Рисунку 5.

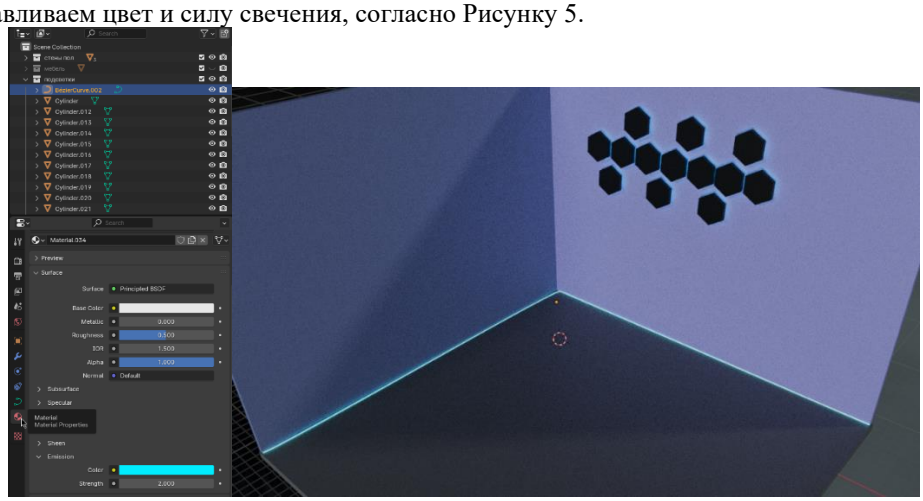


Рисунок 5 – Создание сияющих предметов

В случае с шестиугольниками на стене мы видим, что свет исходит лишь с задней части, чтобы выполнить это, в режиме редактирования обьектов выбираем «выделение граней», представленный выше, нажимаем на заднею часть шестиугольника, переходим в материалы согласна Рисунку 5, создаем новый материал для этой грани и нажимаем Assign, после чего создаем свечение. Важно, перед созданием сияющей грани создать материал заранее для самого шестиугольника.

Рисунок 6 – Выделение граней

В программе также имеются инструменты для создания анимаций, которые позволяют придавать движение вашим моделям. Это может быть особенно полезно при создании роботов, живых существ или же анимации обычных предметов, так как имеется возможность настроить их движения и проверить, как они будут выглядеть в действии. В рамках научной работы реализована 3D модель комнаты, которая представлена на Рисунке 7.

Рисунок 7 - Модель комнаты

Не менее важно отметить, что если в вашей работе имеются мелкие детали, в работе множество предметов, имеется подсветка или есть прозрачные обьекты, то в разделе рендера, в параметре «Render Engine» ставим Cycles – это мощный движок рендеринга в Blender, коорый использует физически корректные методы моделирования света, что обеспечивает высокое качество визуализации. Далее в параметре «Max Samples» ставим значение на столько большое, на сколько много у вас предметов или мелких деталей, рекомендуется выставление значения от 2048 до 4096. Согласно Рисунку 8.

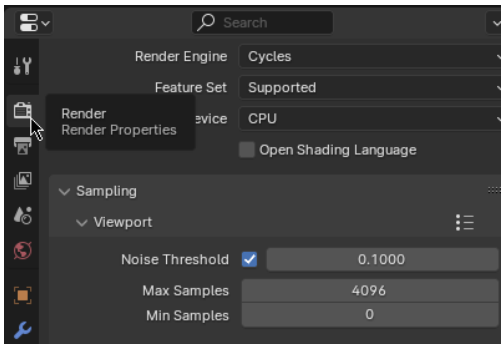


Рисунок 8 – Параметры рендера

Blender является важным инструментом в современной индустрии 3D-графики и моделирования. Ее широкий спектр функций и возможностей позволяет создавать уникальные и качественные модели, которые могут быть использованы в различных областях.

Моделирование в Blender - это увлекательный, творческий процесс, который может принести много удовольствия и практических навыков. Если вы интересуетесь проектированием и моделированием, то Blender - это одна из лучших программ для воплощения идею в жизнь.

Список используемой литературы:

5. Хэсс, Фелиция. Практическое пособие. Blender 3.0 для любителей и профессионалов. Моделинг, анимация, VFX, видеомонтаж. - М.: СОЛОН-Пресс, 2022. - 300 с.
6. Прахов А. А. Самоучитель Blender 2.7. — СПб.: БХВ-Петербург, 2016. — 400 с.
7. Терехов М. В., Гладченков А., Технология трехмерного моделирования в Blender 3D - ООО "ФЛИНТА"- Москва, 2018.- 79с.
8. YouTube-канал «Blender уроки» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.youtube.com/user/blenderschoolru/featured (дата обращения: 18.03.2023).

Куржукова А.К.
4-курс студенті, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
*Ғылыми жетекші**: Сатаев Б.О.,** т.ғ.к., доцент м.а.*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

САЙТТЫ ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ ЖЫЛЖЫТУ: ОНЛАЙН ТАБЫСҚА ЖЕТУДІҢ НЕГІЗГІ ҚАДАМДАРЫ

Аңдатпа. *Мақала веб-ресурсты құру мен жылжытудың негізгі кезеңдеріне шолу жасайды. Сайтты жоспарлау мен дамытудан бастап, авторлар іздеу жүйелерін оңтайландырудың маңыздылығын, әлеуметтік медиа стратегиясын және мазмұнды маркетингті және жарнамалық науқандарды пайдалануды егжей-тегжейлі сипаттайды. Мақала сайтты сәтті жылжытуда аналитика мен тұрақты оңтайландырудың рөлін атап көрсетеді, бұл процесте үнемі назар аудару мен күш салудың маңыздылығын көрсетеді.*

Қазіргі әлемде интернет бүкіл әлем бойынша миллиондаған пайдаланушылар үшін ақпарат пен қызметтердің негізгі көзі болып табылады. Сондықтан тиімді сайтқа ие болу кәсіпорындар, брендтер мен кәсіпкерлер үшін қажеттілікке айналды. Алайда, сайтты әзірлеу-оны сәтті пайдалану жолының бастамасы ғана. Жарнама аудиторияны тартуда және оның іздеу жүйелерінде көрінуін қамтамасыз етуде шешуші рөл атқарады. Сайтты әзірлеу мен жылжытудың негізгі қадамдарын қарастырайық.

1. Жоспарлау және дамыту:

Сайтты жоспарлау және әзірлеу - бұл веб-ресурсты құру процесі, оның мақсаттары мен аудиториясын анықтаудан бастап, оны жобалауға, бағдарламалауға және іске қосуға дейін. Ол келесі кезеңдерді қамтиды:

- Зерттеу және талдау: сайттың мақсаттарын, оның аудиториясын, бәсекелестерін және сәттіліктің негізгі көрсеткіштерін анықтау. Бұл жобаның негізгі параметрлерін анықтайтын маңызды кезең.
- Тұжырымдама мен құрылымды құру: Сайттың жалпы орналасуын әзірлеу, негізгі бөлімдер мен беттерді анықтау және сайтты шарлаудың пайдаланушы жолын анықтау.
- Дизайн: түс схемасын, қаріптерді, бет макеттерін және пайдаланушы интерфейсінің элементтерін таңдауды қоса, сайт дизайнын жасау.
- Мазмұнды әзірлеу: сайттың мақсаттары мен аудиторияның қажеттіліктеріне сәйкес келетін бірегей және сапалы мазмұнды жасау. Бұған мәтіндер, суреттер, бейнелер және басқа медиа ресурстар кіруі мүмкін.
- Техникалық іске асыру: тиісті технологиялар мен құралдарды пайдалана отырып, сайтты Бағдарламалау және әзірлеу. Бұл клиенттік және серверлік бөлікті, мәліметтер базасын құруды, сондай-ақ қажетті функционалды модульдер мен API интерфейстерін біріктіруді қамтиды.
- Тестілеу және күйін келтіру: әр түрлі құрылғылар мен браузерлерде сайттың денсаулығы мен сапасын тексеру, анықталған қателер мен кемшіліктерді түзету.
- Іске қосу және бақылау: сайтты хостингке орналастыру, DNS және басқа техникалық параметрлерді орнату және іске қосылғаннан кейін оның өнімділігі мен тиімділігін бақылау.
- Қолдау және жаңарту: мазмұнды үнемі жаңартып отыру, қателерді түзету және пайдаланушы тәжірибесін жақсарту үшін жаңа мүмкіндіктер мен мүмкіндіктер қосу [1].

Бұл бүкіл процесс сәтті нәтижеге жету үшін мұқият жоспарлауды, топ мүшелері арасындағы байланысты және сапаны қатаң бақылауды қажет етеді.

2. Іздеу жүйесін оңтайландыру (SEO):

Іздеу жүйесін оңтайландыру (SEO) - белгілі бір кілт сөздер немесе сөз тіркестері бойынша іздеу нәтижелерінде веб-сайттың немесе веб-беттің көрінуін жақсарту процесі. SEO мақсаты-Google, Yandex, Bing және басқалары сияқты іздеу жүйелерінен веб-сайтыңызға көбірек органикалық (төленбеген) трафикті тарту.

Мұнда кейбір негізгі SEO стратегиялары мен тактикалары берілген:

– Кілт сөздерді зерттеу: пайдаланушылар сіздің сайтыңызға қатысты ақпаратты іздеу үшін қолдана алатын кілт сөздерді немесе сөз тіркестерін зерттеу және таңдау.

– Мазмұнды оңтайландыру: пайдаланушылардың сұраныстарына сәйкес келетін және таңдалған кілт сөздерді қамтитын жоғары сапалы мазмұнды құру. Бұл тақырыптарды, мета тегтерді, суреттерді, мәтінді және сілтемелерді оңтайландыруды қамтиды.

– Техникалық оңтайландыру: іздеу роботтары оны тиімді индекстей алатындай етіп веб-сайтыңыздың құрылымын жақсарту. Бұл бетті жүктеу жылдамдығын оңтайландыруды, 404 қателерін түзетуді, robots файлын құруды қамтуы мүмкін.txt және XML сайт карталары.

– Кері сілтемелерді іздеу және оңтайландыру: сіздің сайтыңызға басқа беделді және тиісті ресурстардан сапалы сілтемелер тарту. Бұл іздеу жүйелерінің алдында сіздің сайтыңыздың беделін жақсартуға көмектеседі.

– Мобильді оңтайландыру: веб-сайтыңыздың мобильді құрылғыларға бейімделгеніне көз жеткізіңіз, өйткені іздеу жүйелері мобильді-достық сайттарды қолдайды.

– Аналитика және бақылау: веб-сайтыңыздағы трафикті бақылау және пайдаланушылардың мінез-құлқын зерттеу үшін Google Analytics сияқты аналитикалық құралдарды пайдаланыңыз. Бұл сіздің SEO күш-жігеріңіздің тиімділігін бағалауға және тиісті түзетулер енгізуге мүмкіндік береді.

– Әлеуметтік сигналдар: іздеу жүйелеріндегі әлеуметтік сигналдардың сіздің дәрежеңізге әсерін қарастырыңыз. Әлеуметтік медиа белсенділігі сіздің мазмұныңыздың жалпы көрінуін арттыруға және көбірек пайдаланушыларды тартуға ықпал етуі мүмкін [2].

Бұл тек SEO негізгі аспектілеріне жалпы шолу. Тиімді SEO стратегиясы іздеу жүйесінің алгоритмдері мен пайдаланушылардың мінез-құлқындағы өзгерістерге сәйкес үнемі жаңартуды және бейімделуді қажет етеді.

3. Әлеуметтік медиа және контент маркетингі:

Веб-сайтыңызды жылжыту үшін әлеуметтік медианы белсенді пайдалану оның аудиториясы мен қатысуын айтарлықтай арттыруы мүмкін. Веб-сайтыңызға қызықты және пайдалы мазмұнды жариялау және оны әлеуметтік желілерде одан әрі тарату жаңа пайдаланушыларды тартуға және интернеттегі позицияларыңызды нығайтуға көмектеседі [3].

4. Жарнамалық науқандар:

Контекстік жарнама (Google AdWords), әлеуметтік медиа жарнамалары және басқа да онлайн жарнама платформалары сияқты жарнамалық науқандарды пайдалану сіздің сайтыңызға трафикті едәуір арттырып, жаңа клиенттерді тарта алады [4].

5. Аналитика және оңтайландыру:

Сайтты талдау және оңтайландыру оны дамыту мен жетілдіру процесінің маңызды кезеңдері болып табылады. Міне, кейбір негізгі аспектілер:

– Деректерді жинау: веб-сайтыңызға кірушілер, олардың мінез-құлқы және трафик көздері туралы толық ақпарат алу үшін Google Analytics сияқты аналитикалық құралдарды орнатудан бастаңыз.

– Нәтижелерді талдау: веб-сайтыңыздың жұмысын бағалау үшін аналитикадан алынған деректерді пайдаланыңыз. Танымал беттерді, пайдаланушы жолдарын, жоғары құнды кілт сөздерді және қатысу көрсеткіштерін зерттеңіз.

– Мәселелерді анықтау: жақсартуды қажет ететін сайт аймақтарына назар аударыңыз. Бұл төмен конверсиялық беттер, баяу жүктеу, жоғары сәтсіздік жылдамдығы және т. б. болуы мүмкін.

– Мазмұнды оңтайландыру: аналитикаға сүйене отырып, веб-сайтыңыздың мазмұнын жақсартыңыз. Бұл кілт сөздерді оңтайландыруды, ескірген ақпаратты жаңартуды, жаңа мазмұнды қосуды және т. б. қамтуы мүмкін.

– Техникалық оңтайландыру: веб-сайтыңыздың техникалық аспектілерін тексеріңіз, мысалы, бетті жүктеу жылдамдығы, мобильді қол жетімділік, сілтемелердің дұрыс жұмыс істеуі және т.б. пайдаланушы тәжірибесін жақсарту үшін қажетті түзетулер енгізіңіз.

– Анықтамалық стратегия: сіздің сайтыңызға сілтемелерді талдаңыз және беделді және тиісті көздерден сапалы сілтемелерді тарту стратегиясын жасаңыз.

– Тестілеу және Итерация: веб-сайтыңыздағы ең тиімді өзгерістерді анықтау үшін A/B тестілеу әдістерін қолданыңыз. Өзгерістер енгізілгеннен кейін олардың көрсеткіштерге әсерін қадағалаңыз және қажетті түзетулер енгізіңіз [5].

Сайтты талдау және оңтайландыру - бұл пайдаланушылардың талаптары мен іздеу жүйесінің алгоритмдеріндегі өзгерістерге сәйкес үнемі бақылауды және бейімделуді қажет ететін үздіксіз процесс. Сайтты әзірлеу және жылжыту - бұл үнемі назар мен күш-жігерді қажет ететін үздіксіз процесс. Дегенмен,

тиімді стратегияларды дұрыс жоспарлау және пайдалану арқылы сіздің сайтыңыз жаңа клиенттерді тартудың және онлайн ортада бизнес мақсаттарыңызға жетудің қуатты құралы бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Артур Мазитов, «Создание и продвижение интернет-магазина: как открыть и заработать» // Издательство «Питер», -2021 -№1.-С.180;
2. Ковалев В. С., «Базовое продвижение сайтов (SEO). Основные 20 информации по работе с сайтами для эффективного продвижения» // Издательство «Ridero», -2017 №1. –С.34;
3. Заррелла Дэн, «Интернет-маркетинг по науке. Что, где и когда делать для получения максимального эффекта» // Издательство «МИФ», -2014 №1. –С.194;
4. Дональд Норман, «Дизайн привычных вещей» // Издательство «Манн, Иванов и Фербер», - 2018 №2. –С.500;
5. Кузнецов В.А., Черепахин А.А., «Системный анализ, оптимизация и принятие решений.» // Издательство «ИНФРА-М», -2023 №1. –С. 256.

Манжио Д.А.
студент 2 курса специальности «Информационные системы»
*Научный руководитель: **Азиева Г.Т.,** магистр, ст.препод.*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА САЙТА ДЛЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ МЕБЕЛИ

Аннотация. *В этой статье рассматривается использование интернет-магазинов мебели как средство повышения конкурентоспособности бизнеса. Информационные технологии позволяют улучшить коммуникации как внутри предприятия, так и с партнерами и клиентами. Цель написания статьи – раскрытие преимущества онлайн-продаж, таких как расширение аудитории, снижение затрат на аренду и содержание торговых точек, повышение уровня удобства для покупателей при продаже мебели через Интернет.*

Информационные технологии оказывают существенное влияние на бизнес и экономику страны. В наши дни, использование IT необходимо для достижения и поддержания конкурентных преимуществ как на уровне бизнеса, так и на уровне государства.

В целях улучшения конкурентоспособности страны, правительство Казахстана активно развивает цифровую экономику. В рамках Национальной стратегии развития Казахстана на 2020-2025 годы предусмотрено расширение сферы цифровизации и повышение уровня использования IT в различных секторах экономики [1].

IT в бизнесе: Информационные технологии позволяют бизнесу оптимизировать процессы, улучшить операционную эффективность и повысить качество продукции или услуг. Технологии автоматизации, управления данными, интернет-торговли и облачных вычислений помогают компаниям быть более гибкими и адаптивными к изменяющимся рыночным условиям.

Одним из основных способов повышения конкурентноспособности является стимулирование инноваций в области IT. В последние годы правительство Казахстана активно поддерживает инновационные стартапы и развивает технологические парки. Приняты законы и программы, которые способствуют развитию инновационной сферы страны [2].

Казахстан уже имеет несколько успешных проектов в области IT, способствующих повышению конкурентноспособности страны. Например, программы развития электронной коммерции, развитие цифровых платформ для образования и здравоохранения, а также внедрение цифровых технологий в сельском хозяйстве и промышленности. Развитие онлайн-магазинов оказывает влияние на экономику государства. Онлайн-торговля способствует расширению рынков сбыта для отечественных товаров и росту объемов экспорта, что способствует увеличению экономического роста и конкурентоспособности страны в мировом рынке.

У онлайн-магазинов есть большое количество преимуществ над обычными магазинами. Первое, что следует отметить, это увеличение доступности товаров и услуг. Онлайн-магазины позволяют

потребителям покупать продукцию в любое удобное для них время, не выходя из дома. Это увеличивает спрос на товары и услуги, что в свою очередь способствует росту бизнеса [9].

Кроме того, онлайн-магазины снижают издержки на рекламу и аренду торговых площадей, что позволяет предпринимателям снизить стоимость своей продукции и конкурировать на рынке с более низкими ценами. Также онлайн-магазины предоставляют возможность сравнивать цены и качество товаров на различных платформах, что заставляет компании постоянно совершенствовать свои продукты и предлагать более выгодные условия для покупателей [3].

В добавок ко всему информационные технологии позволяют бизнесу оптимизировать процессы, улучшить операционную эффективность и повысить качество продукции или услуг. Также IT позволяет улучшить коммуникацию, как внутри предприятия, так и с партнерами и клиентами, что повышает уровень обслуживания и удовлетворенность клиентов (рис.-1).

Рисунок 1 – Преимущества интернет-магазинов

С развитием интернет-технологий и изменением потребительского поведения, большинство компаний переходят на онлайн-платформы для продажи своей продукции, тем самым расширяя свою клиентскую базу и повышая доходы. Я же, в свою очередь, для своей предстоящей дипломной работы выбрал тему: Разработка сайта для онлайн-продажи мебели.

Онлайн-магазины предоставляют возможность предпринимателям расширять свою аудиторию до глобального уровня, обеспечивая им прямой доступ к миллионам потенциальных клиентов.

Для разработки этого сайта мною был использован Язык программирования C#. Этот язык является одним из самых популярных языков программирования, используемых для создания веб-приложений и сайтов. Он обладает высокой производительностью и хорошо подходит для создания больших и сложных приложений [5].

Так же в этой работе я использовал Платформу NET. Эта платформа предоставляет набор инструментов и технологий для создания веб-приложений и сайтов. Она включает в себя среды выполнения, библиотеки классов и инструменты разработки, которые упрощают разработку и обеспечивают высокую производительность приложений.

К дополнению ко всему я применял Веб Фреймворк Blazor и UI фреймворк MudBlazor. Основным функционалом сайта является каталог, в котором представлены все имеющиеся товары. Каталог позволяет удобно просматривать товары, сортировать их по различным параметрам, таким как цена, тип мебели, материал изготовления и т. д. [7].

Это значительно упрощает поиск нужного товара и сокращает время на принятие решения о покупке. Кроме того, сайт обладает функционалом категорий, которые позволяют пользователю быстро найти нужный тип мебели. Например, пользователь может выбрать категорию «Кровати» и увидеть все доступные варианты кроватей для покупки.

Это дает возможность более точного поиска и сэкономит время пользователей (рис.-2).

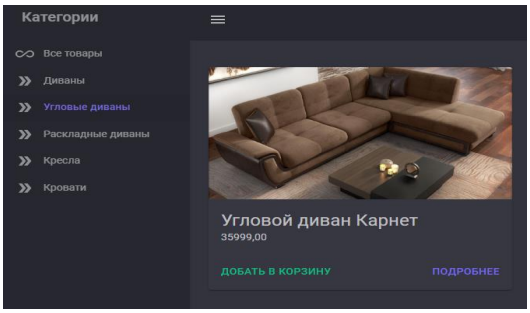


Рисунок 2 – Функционал категорий на сайте

Так же для каждого товара предоставляется описание в каталоге. Здесь можно увидеть подробные характеристики товара, фотографии с разных ракурсов, цену и доступные варианты доставки. Все это помогает покупателю сделать информированный выбор и увеличивает вероятность совершения покупки.

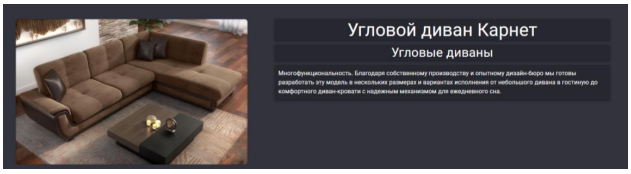


Рисунок 3 – Описание товара

И наконец, на сайте присутствует корзина, в которой пользователь может собирать выбранные товары перед оформлением покупки. Эта функция позволяет управлять покупками, изменять количество товаров, удалять или добавлять новые товары. Это делает процесс покупки более комфортным и гибким для пользователей [8].

Так же на сайте присутствует функционал администрирования, он обладает спектром функциональных возможностей, предназначенных для управления сайтом, контентом, и другими аспектами работы веб-ресурса, а так же присутствует выбор светлой либо тёмной темы на сайте, это позволяет пользователям выбирать оптимальный режим просмотра контента, что является важным аспектом оптимизации пользовательского опыта.

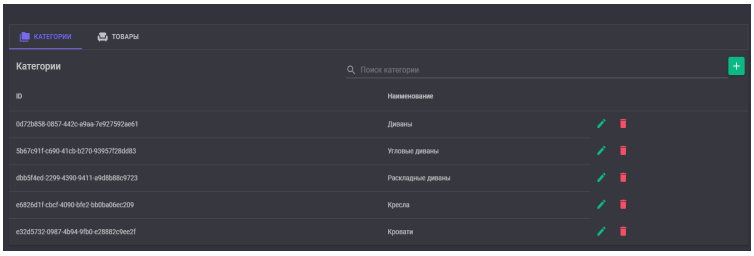


Рисунок 4 – Возможность администрирования на сайте

Таким образом, сайт для продажи мебели предлагает удобный и информативный функционал, который облегчает процесс покупки и делает его более привлекательным для потенциальных покупателей.

Из этого можно сделать вывод, что онлайн-магазины играют важную роль в увеличении конкурентоспособности бизнеса и государства в целом. Они способствуют увеличению доходов компаний, созданию новых рабочих мест и расширению глобальных экономических связей.

Список используемой литературы:

6. М. А. Асылбеков, "Развитие информационных технологий в Казахстане: современное состояние и перспективы".
7. Прата, С. Язык программирования C++. Лекции и упражнения / С. Прата. – М.: Вильямс, 2012. ...
8. Липпман, С. Б. Основы программирования на C++ / С. Б. Липпман. ...
9. Павловская, Т. А. C/C++. Программирование на языке высокого уровня / Т. А. ...
10. Страуструп, Б. Язык программирования C++. Краткий курс / Б. Страуструп.
11. А. Н. Тулегенов, "ИТ-инфраструктура как фактор повышения конкурентоспособности бизнеса в Казахстане".
12. И. К. Омаров, "Информационные технологии и цифровая экономика: перспективы развития в Казахстане".
13. Л. М. Имангалиева, "Информационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности государства Казахстан".
14. А. Р. Ахметжанов, "ИТ-инновации и развитие экономики Казахстана: проблемы и перспективы".

Мажит А. Н.,
Студент 2 курса специальности «ИТиЗД 22/1»
Научные руководитель: ***Абдибекова Л.М****, магистр*
Учреждение «Esil University» г. Астана

РАЗВИТИЕ КВАНТОВЫХ КОМПЬЮТЕРОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *Актуальность данной статьи проявляется в необходимости исследования текущего состояния квантовых компьютеров в Казахстане и определении перспектив их применения. Постановка проблемы заключается в оценке готовности страны к интеграции квантовых технологий в научную сферу и бизнесы. В статье рассмотрены пути решения этой проблемы через анализ ключевых достижений, развитие научно-технической базы для квантовых исследований. Результаты исследования включают в себя обзор существующих проектов и технологий, а также выявление потенциала Казахстана в данной области. Статья также изучает важность инвестирования и сотрудничества государства для дальнейшего развития квантовых компьютеров в стране.*

Сама концепция квантовых компьютеров казалась немысленной для научного прогресса, однако сейчас компании и государства активно начали соревноваться в погоне за вычислительной мощностью. Значимость квантовых вычислений становится все более очевидной, которая может быть использона во многих сферах таких, как научная деятельность либо в политических целях. В Казахстане, как и во многих других странах, актуальность данной темы высока и требует серьезного изучения.

Данная статья направлена на исследование текущего состояния и перспектив развития квантовых компьютеров в Казахстане. Она освещает важные аспекты интеграции квантовых технологий в научную сферу и бизнес-процессы, а также выявляет проблемы и пути их решения.

Основной задачей данного исследования является анализ готовности Казахстана к использованию квантовых вычислений, оценка текущего состояния научно-технической базы и идентификация потенциала страны в области квантовых исследований. Кроме того, статья рассматривает важность инвестирования и сотрудничества государства для эффективного развития квантовых компьютеров в Казахстане.

Изучение данных вопросов имеет стратегическое значение для обеспечения конкурентоспособности страны не только в локальном регионе для обеспечения безопасности и привлечения человеческих ресурсов как и инвестиций, но и в глобальной экономике и научном сообществе, а также для создания благоприятной среды для инновационного развития.

Квантовый компьютер — вычислительное устройство, которое испольщует явления квантовой механики (квантовую суперпозицию, сцеплепние) для передачи и обработки данных. Квантовый компьютер (в отличие от обычного) оперирует не битами (способными принимать значение либо 0, либо 1), а кубитами, имеющими значения одновременно и 0, и 1. Теоретически это позволяет обрабатывать все возможные состояния одновременно, достигая существенного преимущества (квантового превосходства) над обычными компьютерами в ряде алгоритмов. Получается, что квантовый компьютер (далее КК) — это прибор созданный для сложных вычислений, которые обычный компьютер не способен сделать. Возможности КК изучает особый раздел теоретическй физики — квантовая информатика. Она позволяет соединить воедино в себе физику и информатику, которая объясняет почему КК намного быстрее обычных компьютеров.

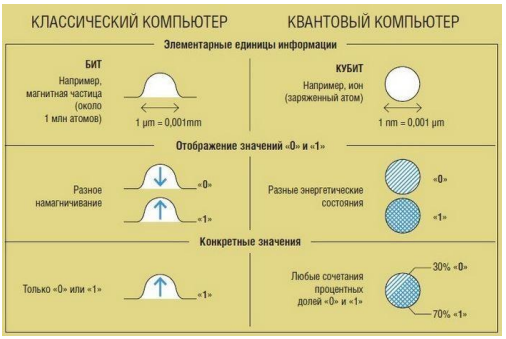


Рисунок 1. Виды компьютеров.

Данная иллюстрация показывает сравнения работы классичесого и квантового компьютера. Из этого следует сделать вывод, что элементарные единицы информации имеют схожую концепцию, но разную реализацию. Кубит в отличие бита является ионом(если для КК используется ионный захват в ловушках Пауля см. на стр.), который принимает два значения одновременно. Кубит представляется в виде двумерный сферы Блоха (рис. 2), южный полюс которой соответствует 1, а северный — 0, стрелка-радиус может указывать на любую точку на поверхности сферы, соответствующую чистому состоянию, а точки внутри сферы представляют смешанные (запутанные) состояния.

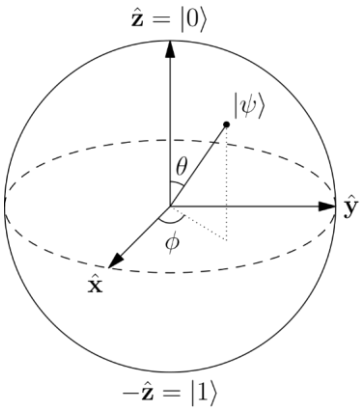


Рис. 3 показывает сравнения вычислительных мощностей 3 битов и 3 кубитов, и можно заметить разницу, что: у классического компьютера 3 бинарных значений и формула в виде N бинарных значений, а у 3 кубитов 8 бинарных значений и формула в виде 2^N. У КК бинарные значения с каждым кубитов удваиваются вдвое.

К примеру, если взять компьютер с мощностью 50 кубитов, то по формуле можно написать 2^{50} что равняется 1,125,899,906,842,624 (один квадриллион, сто двадцать пять триллионов, восемьсот миллиардов, девятьсот шесть миллионов, восемьсот сорок две тысяч, шестьсот сорок два).

Отсюда напрашивается вывод, что компьютер с мощностью 2^{50} кубитов может одновременно иметь чуть больше 1 квадриллиона значений.

Рисунок 2. Сравнения вычислительных мощности

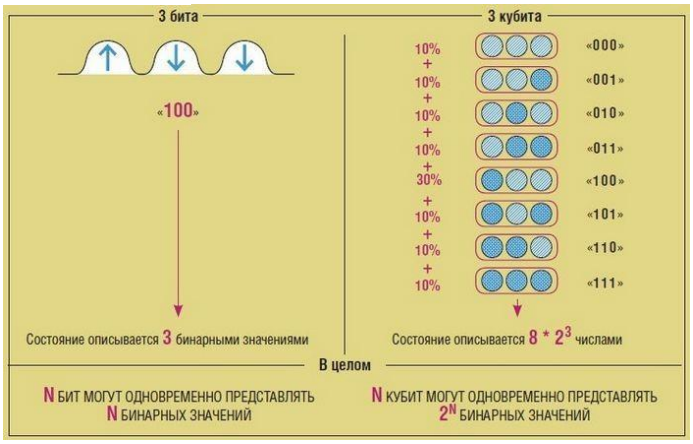


Рисунок 3. Показатели мощности компьютеров.

Наиболее известные методы реализации кубитов:

• Сверхпроводниковые кубиты на базе контактов Джозефсона — токи на кристаллах, сохраняющие суперпозицию не более 10 мкс даже при температуре, близкой к абсолютному нулю;

• Фотонный кубиты — генерация при помощи громоздкого оптического оборудования запутанных квантов света и управление ими до нескольких часов при комнатной температуре;

• Ионный кубиты в магнитных ловушках — цепочка заряженных ядер атомов (ионов) удерживается с помощью электромагнитных полей в ультрахолодном вакууме до нескольких минут;

• Твердотельные квантовые точки на полупроводниках, управляемые электромагнитным полем или лазерным импульсами;

Соединение кубитов в КК осуществляется при помощи сцепления между собой нелокальными корреляциями. Запутанность (сцепление) лежит в основе квантового сверхплотного кодирования, позволяющего с помощью одного кубита передавать два бита классическй информации. На данный момент все способы имеют свои плюсы и минусы, которые усложняют возможности для масштабирования. На этот счёт учёные пока не делают определённых выводов. Однако помимо масштабирования стоит проблема захвата ответа, так как машины нестабильны, потому что квантовая система по законам физики стремится к энтропической классической форме неопределённости, и любая интереференция может вернуть неправильное значение. Для решения этой проблемы учёные создали

усилитель кубита, оснащённую холодильной камерой для создания идеальных условий по захвату информации.

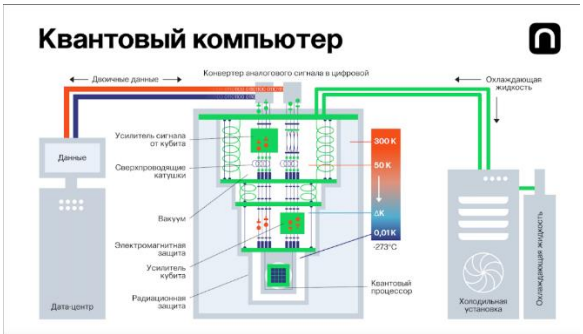


Рисунок 4. Квантовый компьютер.

Как можно видеть на рис. 4 КК довольно массивны и в ближайшее время уменьшится в габаритах не смогут.

Смогут ли казахстанские компании оснастись данной системой вопрос, к сожалению, неоднозначный. Компания D-Wave уже начала создавать и продавать коммерческие квантовые системы для решения оптимизационных задач таких как задача коммивояжёра. Она уже совершила 2 удачных контракта с компаниями Lockheed Martin и Google по $10 миллионов, которые уже приносят пользу и нашли, к примеру, ошибку в програмном коде истребителя F-35. Однако данные системы не смогут решать задачи факторизации, которые могут представлять угрозу безопасности казахстанских компании и самого государства. Есть основание полагать, что у казахстанских компании таких как CTS присутствует возможность покупки и содержания квантовых систем (при помощи дополнительных инвестиции в случае отсутствия капитала у компании) для оптимизации маршрутных систем города Астана. Единственная проблема на которую стоит обратить это кадры. В Казахстане большой дефицит специалистов, а квантовые системы требуют узконаправленных кадров в области квантовой физики и информатики, но предположительно это не такая большая проблема. При государственной поддержке можно осуществить восполнение кадров. Поэтому наступление квантовой эры в стране можно считать осуществимым при надобном усилии. Автор полагает, что квантовые компьютеры не должны оставаться в стороне и должны быть начаты меры по приобретению и освоению данной технологии как коммерчискими организациями, так и государственным сектором для обеспечения национальной безопасности граждан. Следует отметить, что квантовые компьютеры могут взламывать сложнейшие криптографические защиты, что ставит под угрозу данные, хранящиеся на территории страны. Мошенники могут красть данные для того, чтобы украсть сейчас, а взломать тогда, когда у них будут квантовые системы, поэтому приобретение оных для исследований по защите должно быть острой темой.

В заключении следует сказать, что процесс интеграции квантовых систем в частные и государственные сектора экономики является многоаспектной и комплексной задачами, однако результаты данной задачи будут окупаться. Таким образом, внедрение квантовых компьютеров требует основательного планирования, инвестиций в кадры и научные исследования по обеспечению не только информационной безопасности, но и решении в нестандартных задачах, где классические компьютеры не могут соревноваться. Следует признать, что квантовые компьютеры открывают новые перспективы, однако их внедрение должно сопровождаться осторожным подходом и мерами по обеспечению безопасности данных. Приобретение квантовых компьютеров одназначное является окупаемой инвестицей, которая не только повысят производительность и безопасность, но и поможет сделать столицу хабом для иностранных компаний и специалистов, что сделает Казахстан политически значимой единицей в регионе.

Список используемой литературы:

1. Леонид Федичкин Квантовые компьютеры https://www.nkj.ru/archive/articles/48333/
2. Александр Ершов Квантовое превосходство https://www.techinsider.ru/gadgets/434522-kvantovoe-prevoshodstvo-vsyo-o-kvantovyh-kompyuterah/
3. https://habr.com/ru/articles/761440/
4. https://www.techinsider.ru/gadgets/434522-kvantovoe-prevoshodstvo-vsyo-o-kvantovyh-kompyuterah/

Макенов А.,
студент 2 курса специальности «ИТЗД»
Научный руководитель: ***Акмолдина А.И.,*** *магистр технических наук,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНА

Аннотация. *В работе анализируется разработка интернет ресурса. Кроме того, каждое предприятие в сфере продаж в интернете, поэтому изучение и реализация конкретного проекта имеет практическое значение.*

В современных условиях развитие интернет-продаж является очень важной задачей для большинства предпринимателей. Различные предприятия работают в сфере торговли в интернете, основное направление которой является сайт, именно он считается лицом компании. Система подачи и управление, которым призвана помочь привлечь новых посетителей, увеличить количество постоянных клиентов.

В сфере интернет-продажи многое зависит от работы персонала - от качества обслуживания, удовлетворенности клиентов, репутации, имиджа и, наконец, прибыли. В критериях роста конкурентного соперничества в данной сфере самый важный шаг в развитии каждого бизнеса создать продуктивную систему руководства персоналом. Триумф ведущих мировых торговых компаний в обеспечении высочайшего качества их стремительного восстановления, понижении ценовой политикой обслуживания и объединении усилий штата работников связан с созданием их высокоэффективных систем управления компании и сайтом в целом [1].

Инвестиции в создание сайта и СММ продвижение считаются долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания компании. Для повышения эффективности управления персоналом важно диагностировать ситуацию, выявить сильные и слабые стороны.

Цель работы состоит в том, чтобы создать рабочую модель сайта и показать его систему управления.

Для решения поставленной проблемы в работе были сформулированы следующие задачи:

- изучение теоретических аспектов темы реализации сайта;
- проведение анализа современного состояния ранка интернет-продаж в сфере продаж автомобильной техники;
- разработка web-сайта автосалона по продаже автомобилей.

Объектом работы является сайт для автосалона.

Предметом работы разработка функциональной модели интернет-ресурса тип - web-сайт.

С вопросами задачи управления штатом работников имеют все шансы диагностироваться как в контексте общего управления, так и в контексте управления предприятием гостиничной сферы.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов работы данного предприятия для повышения эффективности управления продажами, а также в части повышение притока покупателей.

Для начала работы по созданию интернет-ресурса, давайте ознакомимся с основной терминологией, понятиями, и вспомогательными инструментами.

Web-сайт – это набор страниц в формате HTML, которые расположен на хостинге, и имеет собственное доменное имя.

Хостинг – это виртуальное дисковое пространство для хранения данных.

Доменное имя – это подобие вашего реального адреса, местоположения. По факту это адрес вашего сайта, место его размещения в интернете, чтобы ваши пользователи могли вас найти.

Web-сайт — это графическое представление компании в сети интернет.

Внедрение данной автоматизированной системы учета приборов производственного отдел продажа лабораторий Автомобилей позволит: заполнять перечень приборов, его типах, принадлежности, виде работ, журнала работ; входящую информацию о приобретенных и имеющихся приборах, заполнение форм измерительных средств и приборов, выведения их в отчеты. Также формировать и подготавливать всю информацию по структурным подразделениям своевременно в срок, необходимые для представления отчетности вышестоящему руководству (начальнику отдел продажа, главному инженеру) [2].

Ожидаемое повышение эффективности с применением и использованием данного ПО и автоматизированного заполнения информации, предполагающей точно, корректно и своевременно отправлять информацию по имеющимся приборам и измерительным средствам отдел продажа лабораторий Автомобилей.

В настоящее время разработан прототип интернет-магазина компании на языке программирования PHP с использованием технологий Java и системы управления базами данных MySQL. Этот проект станет основным начальным звеном в дальнейшем развитии корпоративного веб-портала компании с использованием технологий электронной коммерции.

В ближайшее время необходимо решить следующие задачи:

- получить мнение клиентов об измененном процессе сотрудничества с ними.

Убедитесь в эффективности, полученной при внедрении интернет-магазина. Кроме того, ожидается как снижение затрат на работу с клиентами, так и повышение эффективности продуктов, реализуемых с использованием интернет-технологий.

На основании полученных отзывов обновите интернет-магазин. И инвестировать в дальнейшее развитие этого проекта на полноценном корпоративном веб-портале компании

После раскрутки сайта компании следует разработать приложение, позволяющее сайту функционировать на всех смартфонах с максимальной скоростью.

Список использованных источников:

1. Сысолетин Е.Г. Разработка интернет-приложений: учеб. пособие для вузов / Е.Г. Сысолетин, С. Д. Ростунцев ; под науч. ред. Л. Г. Доросинского. - М. : Издательство Юрайт, 2019. - 90 с
2. Трофимов В.В. Основы алгоритмизации и программирования : учебник для СПО / В. В. Трофимов, Т. А. Павловская ; под ред. В. В. Трофимова. - М. : Издательство Юрайт, 2019. - 137 с.

Mirakhmedov A.D.

Student of the 4th course of «Informational technologies and Data protection»

Scientific supervisor: ***Abdibekova L.M.*** *s.l,m.d,*

Institution of «Esil University», Astana

APPLICATION OF IT-TECHNOLOGIES TO CREATE AN ONLINE PLATFORM FOR ENGLISH LANGUAGE

Abstract. *This article describes the feasible appliance of avant IT technologies in establishing the online platform oriented to imbibing the English language. It elucidates the weave of complementary resources, such as algorithms of programming languages, multimedia, and interactive exercises serving the profound engrossment in the ambiance for users. Furthermore, this topic disseminates the righteousness of the combined approach in both IT technologies and offline format studying, which elicits the valuable efficiency that the platform aims for.*

In the modern world, information technology (IT) represents a crucial appliance in augmenting the competitiveness of both business and the state sector. IT, as a new evolutionary innovation of humanity community, penetrates all aspects of activity, overturning traditional business models and transforming the conduct of interaction between the state and its citizens.

Information technology, as a tool, stipulates new opportunities for companies and the state to hone their work processes. To exemplify, we can manifest some aspects that, through innovations, only benefit from the dissemination of IT technologies.

It allows you to automate numerous business processes, reducing the time and resource costs from their implementation. Resource management systems, production automation, and data analytics help diminish costs and enhance the quality of outcomes or services.

The foundation of this online platform rests upon sophisticated programming language algorithms meticulously designed to adapt to the necessities of the customers. These algorithms analyze user interactions, track progress, and dynamically adjust the learning trajectory to cater to the unique needs of each learner, most significantly to unveil all the vulnerabilities. Therefore, such implementation will enhance my platform with high anticipated efficiency in results for continuous optimization and refinement of the learning experience.

Furthermore, multimedia resources prevail as invaluable tools for enriching the learning experience and reinforcing language comprehension. Incorporating audiovisual content, interactive exercises, and gamified learning modules in various sections of English (Listening section, Reading section, Writing section, etc.), the platform creates a dynamic and engaging ambiance conducive to active participation and knowledge retention. By mediating between miscellaneous modules and catering to varying preferences, these multimedia elements enhance user impact on results and facilitate a deeper understanding of English language concepts. For example, the vocabulary system of the WordUp application incurs all the liabilities of providing a conducive process of learning words. It's the allotment of days for the learning seance into numerous stages with the regular installment of learning. It provides a manifold of interaction, combining possible options for learning words - using pictures, grammar tabs, ordinary translations, or juxtaposition with synonyms that tell you where to apply the word. In

addition, this vocabulary system has divisions of words related to a certain level. In my personal experience as a teacher or as a student in the past, this application rescinded the arduous process from writing words on notes to constant reciting of words. Therefore, it facilitated the process of learning words.

To exemplify, the “Grammarly” application is also a perfect illustration of the integration of IT technologies. I should venerate this app since it arranges all wherewithal for writing experience, such as cohesive writing adjustments, leveraging the clarity of the passages, controlling the delivery of the meaning, and presenting the correctness overseer.

Moreover, the platform maintains a tenable approach that integrates avant-garde IT technologies with traditional offline learning methods. While the online platform provides unparalleled accessibility, flexibility, and interactivity, offline components such as classroom instruction, the presence of teachers, and language practice perfect the digital experience. This combined approach leverages the strengths of both mediums and nullifies the weaknesses to create a comprehensive and effective learning ecosystem that maximizes user engagement and language proficiency.

In conclusion, the doable appliance of contemporary IT technologies in establishing an online platform for English language learning defines a transformative possibility to revolutionize education. By unifying programming language algorithms, IT resources, and interactive exercises, this platform creates an immersive and dynamic learning environment tailored to individual needs and penchants. Through a combined approach that regulates the strengths of both online and offline learning methods, the platform maximizes learning efficiency and effectiveness while promoting digital literacy. I believe I to become complicit to something with my project.

List of used literature:

1. https://www.wordupapp.co/
2. https://en.wikipedia.org/wiki/Grammarly

Мұханбетрақымов Ералхан
4-курс студенті, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
Ғылыми жетекші: ***Жумашев М.С.,*** *т.ғ.м., аға оқытушы*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

ANDROID STUDIO ОРТАСЫНДА ҚОСЫМША ЖАСАУҒА ҚАЖЕТТІ НЕГІЗГІ ТӘСІЛДЕР МЕН ҚҰРАЛДАР

Аңдатпа. *Мақалада Android платформасы үшін мобильді қосымшаларды тиімді әзірлеуге қажетті негізгі тәсілдер мен құралдарға шолу жасалады. Негізгі кезеңдері Android және Java негіздерін үйренуден, пайдаланушы интерфейсін жобалаудан, әрекет құрамдастарымен және фрагменттермен жұмыс істеуден, қосымшаныны тестілеуге, жөндеуге және жариялауға дейін қамтылған. Мақала әзірлеушілерге Android Studio бағдарламасында қосымшаларды жасаудың негізгі принциптерін түсінуге және оларды жоғары сапалы және бәсекеге қабілетті қосымшаларды жасау үшін пайдалануға көмектесуге арналған.*

Мобильді қосымшалар әлемінде Android кең танымалдылығымен және даму икемділігімен ерекше орын алады. Дегенмен, осы платформаға арналған қосымшаны жасау дұрыс әзірлеу әдістері мен үлгілерін пайдалана отырып, мұқият жоспарлауды талап етеді. Бұл мақалада біз Android Studio ортасында қосымшаларды әзірлеуге қажетті негізгі тәсілдер мен құралдарды қарастырамыз.

Android және Java негіздерін үйрену - мобильді даму әлеміне енудің алғашқы қадамы. Java, Android үшін негізгі бағдарламалау тілі ретінде, әзірлеушілерге қуатты және тиімді қосымшаларды құруға арналған құралдарды ұсынады. Бірақ Android платформасына арналған қосымшаларды құруды бастамас бұрын, Java тілінің негізгі тұжырымдамалары мен принциптерін үйрену керек.

Java-мобильді және веб-қосымшаларды әзірлеуде кеңінен қолданылатын объектіге бағытталған бағдарламалау тілі. Оның негіздерін үйрену Android қосымшаларының құрылымы мен функционалдығын түсіну үшін қажет. Бұл сыныптармен, нысандармен, әдістермен, мұрагерлікпен, интерфейстермен және басқа тілдік конструкциялармен жұмыс істеуді қамтиды.

Сонымен қатар, әзірлеушілер қосымшаның компоненттері (Activity, Service, BroadcastReceiver, ContentProvider), ресурстарды басқару (макеттер, жолдар, кескіндер), компоненттердің өмірлік циклін басқару және оқиғаларды өңдеу сияқты Android-тің даму негіздерімен танысуы керек.

Android және Java негіздерін үйрену жоғары сапалы мобильді қосымшаларды құрудың негізгі кезеңін білдіреді. Осы негіздерді түсіну арқылы әзірлеушілер заманауи пайдаланушылардың

қажеттіліктерін қанағаттандыратын функционалды, тиімді және инновациялық қосымшалар жасай алады [1].

Android Studio. Android Studio-бұл Android операциялық жүйесіне арналған қосымшаларды жасау үшін арнайы жасалған ыңғайлы және қуатты интеграцияланған даму ортасы (IDE). Құралдар мен мүмкіндіктердің бай жиынтығымен Android Studio әзірлеушілерге қосымшаларды құру, тестілеу және орналастырудың тиімді процесі үшін қажет нәрсенің бәрін ұсынады.

Бұл даму ортасы пайдаланушы интерфейстерін құруға арналған визуалды редакторларды, кодты жазуға және жөндеуге ыңғайлы құралдарды, интеграцияланған құрастыру және нұсқаларды басқару жүйелерін және әртүрлі құрылғылар мен эмуляторларда қолданбаларды сынау мүмкіндіктерін ұсынады.

Android Studio-ны әзірлеушілер қауымдастығы да белсенді түрде қолдайды және үнемі жаңартылып отырады, бұл мобильді даму әлеміндегі соңғы трендтер мен инновациялар туралы үнемі хабардар болуға мүмкіндік береді.

Тұтастай алғанда, Android Studio-бұл Android платформасы үшін сапалы және инновациялық Мобильді қосымшаларды құруға ұмтылатын әзірлеушілер үшін тамаша таңдау..

XML және Layout көмегімен интерфейсті жобалау: Android әзірлеуінде қосымша интерфейсі көбінесе пайдаланушы интерфейсі элементтерінің орналасуы мен сыртқы түрін анықтайтын XML белгілеуімен жасалады. Android Studio constraintlayout, LinearLayout және RelativeLayout сияқты макеттерді құруға және өңдеуге арналған интуитивті құралдарды ұсынады [2].

Әрекет компоненттерімен (Activity) және фрагменттермен (Fragment) жұмыс істеу: Android қосымшаларында әрекеттер мен фрагменттер пайдаланушы интерфейсі мен бизнес логикасын басқаруда шешуші рөл атқарады. Android Studio бұл компоненттерді жасауға және басқаруға мүмкіндік береді, бұл көп ағынды әзірлеуді және қолдауды жеңілдетеді.

Кітапханалар мен үшінші тарап құралдарын пайдалану: әзірлеу процесін жылдамдату және қосымшаға жаңа мүмкіндіктерді қосу үшін үшінші тарап кітапханалары мен құралдары жиі пайдаланылады. Android Studio Firebase, Retrofit, Glide және басқалары сияқты құралдармен интеграцияны қолдайды, бұл бұлтты сақтау, желі және кескінді басқару сияқты функционалдылықты қосуды жеңілдетеді [3].

Тестілеу және күйін келтіру: қосымшаны әзірлеудің маңызды кезеңдерінің бірі-тестілеу және күйін келтіру. Android Studio бірлік сынақтарын, интеграциялық сынақтарды және функционалдық сынақтарды құруға және іске қосуға, сондай-ақ құрылғыларда немесе тренажерларда қосымшаны нақты уақытта жөндеуге арналған қуатты құралдарды ұсынады.

Қосымшаны дамыту және жаңарту: қосымшаны құру-бұл тек бастамасы. Қосымша өзекті және бәсекеге қабілетті болып қалуы үшін оны жақсарту және жаңа мүмкіндіктерді қосу үшін үнемі жұмыс істеу маңызды. Android Studio қосымшаны әзірлеу және өзгерту және оны Google Play дүкенінде жариялау үшін ыңғайлы ортаны қамтамасыз етеді [4].

Қорытындылай келе, Android Studio ортасында қосымшаларды әзірлеу Android-тің негізгі тұжырымдамаларын терең түсінуді, заманауи әзірлеу әдістері мен құралдарын қолдануды және қосымшаны құру мен жаңарту процесіне жүйелі көзқарасты қажет етеді. Жоғарыдағы қадамдарды орындау арқылы сапалы және тиімді Android мобильді платформасы қосымшасын жасауға мүмкіндік бар.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. "Android Programming: The Big Nerd Ranch Guide" by Bill Phillips and Brian Hardy. -2015. №2 640p.
2. "Head First Android Development" by Dawn Griffiths and David Griffiths. -2017. №2 930p.
3. "Android App Development for Dummies" by Michael Burton. -2015. №3 377p.
4. "Android Design Patterns: Interaction Design Solutions for Developers" by Greg Nudelman. -2013. №1 457p.

Назаров А.Б., Мухаммед Н.Е
Ақпараттық жүйелер мамандығының 2-курс студенттері
Ғылыми жетекшісі: ***Сексембаева М.А.***
«Esil University» мекемесі Қазақстан, Астана қ.

БІЛІМ БЕРУДЕГІ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ МҮМКІНДІКТЕРІ

Аңдатпа. *Білім беру саласына белсенді түрде еніп жатқан негізгі технологиялардың бірі-жасанды интеллект (AI) және нейрондық желілер. Бұл технологиялар оқытуды жекелендіруге, процестерді*

автоматтандыруға және білімнің қолжетімділігін арттыруға жаңа мүмкіндіктер ұсынады. Бұл мақалада біз білім беруде AI және нейрондық желілерді қолданудың артықшылықтарын және олардың білім беру саласының дамуына әсерін қарастырамыз. Осы бағытта толық жүйе ретінде қолдануға болатын телеграм бот функциялары мен мүмкіндіктеріне шолу және талдау жасалды.

Жасанды интеллект (AI) және нейрондық желілер көмегіне жүгіне отырып, білім беру технологияларын пайдалану оқытуды, интерактивтілікті және ынтымақтастықты мағыналы етуге, сонымен қатар студенттерге оқу материалдарын жетік меңгеруге көмектеседі. Қазіргі әлем бұрын-соңды әртүрлі қатынастарда болмаған үлкен және жылдам технологиялық прогресс пен дамудың куәсі болып табылады, бұл бізді қандай жағдай болмасын, күнделікті өмірімізде заманауи технологияларды қолдануға мүмкіндік берді. Білімнің жаңғыруы, ақпараттық және демографиялық революция арқылы, замануи технология өмірдің барлық салаларында зерттеушілердің, оқытушылардың және оқушылардың қолындағы білім мен ақпаратқа қол жеткізуді жеңілдетуге қабілетті. Өйткені білім мен ақпаратқа ие болу әлемнің кез келген елінің прогресс пен өркендеу қорының алтын кілті болып табылады.

Соның ішінде жасанды интеллект (AI) әртүрлі салаларда көптеген мүмкіндіктер мен қосымшаларды ұсынады:

Тапсырмаларды автоматтандыру: AI күнделікті және қайталанатын тапсырмаларды автоматтандыруға мүмкіндік береді, күрделі және шығармашылық тапсырмалар үшін уақытты босатады.

Болжау және аналитика: AI деректердің үлкен көлемін талдауға және сол мәліметтер негізінде болжам жасауға қабілетті. Бұл қаржы, маркетинг, денсаулық сақтау және басқа да көптеген салаларда пайдалы болуы мүмкін.

Үлгіні және мәтінді тану: AI кескіндер мен мәтіндерді тани алады және талдай алады, бұл оны кескіндерді өңдеуге, табиғи тілді өңдеуге және қауіпсіздік пен навигация жүйелерінде пайдалы құрал етеді.

Жеке тұлға икеміне бағытталған ұсыныстар жасау: AI пайдаланушыларға олардың қалауы мен мінез-құлқына қарай жекелендірілген ұсыныстар жасау үшін пайдаланылады, бұл электрондық коммерцияда, бейне ағыны мен музыкада және басқа салаларда пайдалы болуы мүмкін.

Медициналық диагностика және емдеу: AI дәрігерлерге ауруларды диагностикалауға көмектеседі және медициналық деректер мен суреттерді талдау негізінде арнайы емдеу әдістерін ұсына алады. Автономды жүйелер: AI өздігінен шешім қабылдай алатын және тапсырмаларды орындай алатын өздігінен басқарылатын автомобильдер, Роботтар және дрондар сияқты автономды жүйелерді жасауда қолданылады.

Мазмұнды құру: AI музыка, суреттер, мәтіндер, тіпті бейнелер сияқты мазмұнды жасай алады, бұл маркетингте, ойын-сауықта және басқа салаларда пайдалы болуы мүмкін. AI заманауи білім ортасын салуы 1-суретте көрсетілген.

Ресурстарды басқару: AI тұтынуды болжау және оңтайландыру арқылы энергия, Көлік және өндіріс орындары сияқты ресурстарды пайдалануды оңтайландыруға көмектеседі.

1-сурет. AI заманауи білім алу ортасын суреттеуі

Мақала мақсаты жасанды интеллектіні білім беру процесінде қоллданудың бір жолын, яғни Телеграм бот арқылы студентке бағытталған автоматты жүйені құруды ұсыну болып табылады. Осы мақсатта келесі материалдар игерілді: [1], [2], [3].

Telegram Bot-бағдарламалық интерфейстер арқылы пайдаланушылармен өзара әрекеттесуге және алдын ала анықталған алгоритмдер мен нұсқауларға сәйкес әртүрлі функцияларды орындауға қабілетті Telegram мессенджеріне негізделген автоматтандырылған агент.

Жасанды интеллект (AI) көмегімен инновациялық білім беру әдістерінде Telegram боттарын пайдалану оқу парадигмаларын өзгертетін маңызды бағытты білдіреді. Telegram-дағы боттар оқытуды жекелендіруге және интерактивті оқу процестерін құруға бірегей мүмкіндіктер бере отырып, білім беруді өзара әрекеттесудің тиімді құралы бола алады. AI көмегімен бұл боттар жекелендірілген материалдарды,

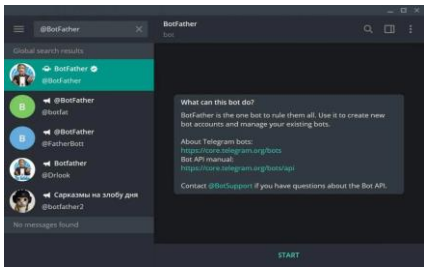
тапсырмаларды және кері байланысты ұсына отырып, студенттердің жеке қажеттіліктеріне бейімделе алады. Telegram жасанды интеллектпен жабдықталған боттар сонымен қатар автоматтандырылған курстарды, оқу модульдерін және тестілерді ұсына алады, бұл материалды тиімді игеруге ықпал етеді және студенттердің ынтасын арттырады. Телеграм боты мақсатына байланысты әртүрлі функцияларды орындайды [4]:

1. Ақпарат беру: бот пайдаланушылардың сұрақтарына жауап бере алады, тауарлар немесе қызметтер туралы ақпарат бере алады, кеңестер мен ұсыныстар бере алады.

2. Тапсырмаларды автоматтандыру: бот автоматты әрекеттерді орындай алады, мысалы, хабарламалар жіберу, еске салғыштар жасау, сауалнамалар жүргізу және т. б.

3. Тапсырыстарды өңдеу: бот пайдаланушылардан тапсырыстарды қабылдай алады, тауарларды таңдауға көмектеседі, төлемдерді өңдейді және жеткізуді рәсімдейді.

Телеграм бот құру реті. Жаңа ботты тіркеу. Телеграмда біз @BotFather арнасын табамыз-ол жаңа боттарды тіркеуге жауапты (2-сурет).



2-сурет. @BotFather каналы

Бастау түймесін басып, /newbot пәрменін жазамыз. Бізден боттың атауын беру туралы сұралады. BotFather арнасынан ботымызға атау береміз.

Кітапхананы орнату. Python-да жеделхатпен жұмыс істеудің екі негізгі әдісі бар: telebot кітапханасы арқылы және Webhook көмегімен. Біз telebot кітапхансын қолданамыз - бұл оңай және жылдам: pip install pytelegrambotapi пәрменін жазамыз.

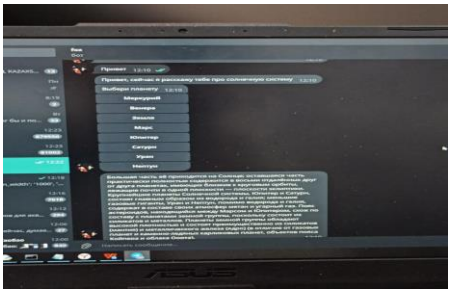
Python-дағы бағдарлама жеделхат боттарын басқара алуы үшін кодтың басына келесі жолдар қосылуы керек:

```
import telebot;
bot = telebot.TeleBot('токен');
```

Ұмытпау керек жалғыз нәрсе — "токен" сөзін бізге @botfather берген нақты таңбалауышпен ауыстыру қажет. Іске қосылмас бұрын бізде қалған соңғы нәрсе - келесі әдісті қосу:

```
bot.polling(none_stop=True, interval=0)
```

Ол бағдарламаға боттан оған жаңа хабарламалар келді ме деп үздіксіз сұрауына жауап береді. Бағдарламаны іске қосамыз және біздің боттың қалай жұмыс істейтінін тексереміз (3-сурет)



3-сурет. Құрылған телебот жүйесі

Бұл телеграм бот галактикадағы ғаламшарларымыз туралы ақпарат береді. Бұл тек прототип ретінде жасалған бот, осы телеграм бот арқылы басқа да функцияларды орындай алатын телеграм боттарды жасауға болады.

Telegram боттары пайдаланушылармен байланысты автоматтандырудың, ақпарат берудің, тапсырмаларды орындаудың және интерактивті қызметтерді құрудың қуатты құралы болып табылады. Олар пайдаланушы тәжірибесін жақсартуға, жұмыс тиімділігін арттыруға және аудиториямен өзара әрекеттесу мүмкіндіктерін кеңейтуге мүмкіндік береді. Бот жеделхаттарын құру бағдарламалау, дизайн және мақсатты аудиторияның қажеттіліктерін түсінуді қажет ететін қызықты және шығармашылық процесс болуы мүмкін. Боттардың арқасында пайдаланушылар жеке ақпарат ала алады, компаниялармен және ұйымдармен байланыса алады, тапсырыс бере алады, Ойын ойнай алады және т.б. Телеграм боттары

онлайн-коммуникациялар мен бизнес саласында барған сайын танымал және сұранысқа ие құралдарға айналуда.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Dawson, M. Python Programming for the Absolute Beginner. – No Starch Press, 2021.
2. Matthes, E. Python Crash Course: A Hands-On, Project-Based Introduction to Programming/E. Matthes. – San Francisco: No Starch Press, 2019.
3. Avisyah, G. F., Putra, I. J., Hidayat, S. S., & Politeknik Negeri Semarang. (2023). Open Artificial Intelligence Analysis using ChatGPT Integrated with Telegram Bot. Jurnal ELTIKOM, 7(1), 60-66. https://doi.org/10.31961/eltikom.v7i1.724
4. Rianto, R., Rahmatulloh, A., Firmansah, T.A. Telegram Bot for Automation of Academic Information Services with The Forward Chaining Method. Article in SinkrOn, 2019, vol. 3, no. 2, pp. 73-78. DOI: 10.33395/sinkron.v3i2.10023.

Сайбекова Ә.Б.,
студент 3 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Жилмагамбетова Р.З.,*** *магистр,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ЗНАНИЙ И ОБУЧАЮЩИХ КУРСОВ

Аннотация. *Развитие информационных технологий и онлайн-образования вызвало необходимость интеграции информационных баз знаний и учебных курсов для обеспечения эффективного и доступного обучения. В данной работе рассматриваются и разрабатываются методы интеграции баз знаний и учебных курсов. Будут рассмотрены основные принципы и технологии, такие как базы данных, системы управления обучением (LMS) и методы автоматизации и стандартизации данных; проанализированы существующие платформы и решения для онлайн-образования, такие как Coursera, Khan Academy и Google Classroom и музыкальный сайт; рассмотрена интеграция информационных баз знаний и учебных курсов. В заключение будут рассмотрены перспективы дальнейшего развития и внедрения интеграции баз знаний и учебных программ в современную образовательную практику.*

С развитием информационных технологий и расширением возможностей онлайн-образования все более актуальным становится вопрос интеграции баз знаний и учебных курсов. Базы знаний - это большие объемы данных, включая научные статьи, учебники, электронные библиотеки и другие учебные материалы. Учебные курсы - это структурированные образовательные программы, направленные на передачу конкретных знаний и навыков.

Интеграция этих двух элементов позволяет создавать эффективные и доступные образовательные программы, которые повышают уровень образования и навыков студентов. Сочетание полезной базы знаний и учебной программы дает учащимся доступ к ряду учебных материалов и возможность участвовать в интерактивных занятиях и обсуждениях.

В данной статье рассматриваются основные принципы, приемы и методы интеграции базы знаний и учебной программы и их влияние на эффективность образовательного процесса.

Основные принципы интеграции баз знаний и учебных курсов:

1. Стандартизация данных:

Одним из важнейших принципов интеграции является гармонизация форматов данных и установление стандартов, обеспечивающих совместимость и обмен информацией между различными образовательными системами и платформами. Стандартизация упрощает процесс интеграции, минимизирует ошибки.

2. Централизация данных:

Принцип централизации заключается в сборе информации из различных источников и хранении ее в одной центральной базе данных. Это позволяет учащимся, преподавателям и администраторам получать централизованный доступ к информации, упрощая управление образовательными ресурсами и повышая эффективность образовательного процесса.

3. Гибкость и масштабируемость:

Принцип гибкости означает создание системы, способной адаптироваться к различным потребностям и меняющейся образовательной среде. Гибкие решения позволяют вносить изменения и дополнения в образовательные программы с учетом конкретных образовательных ситуаций.

4. Безопасность и конфиденциальность данных:

Одним из ключевых принципов интеграции является обеспечение безопасности и конфиденциальности данных. Это включает в себя реализацию мер по защите персональных данных учащихся и преподавателей.

Технологии интеграции баз знаний и учебных курсов:

1. Интерфейсы прикладного программирования (API):

API - это программные интерфейсы, обеспечивающие взаимодействие между различными системами и приложениями. В сфере образования API могут использоваться для интеграции информационных баз знаний с учебными платформами и системами управления обучением (LMS).

2. Базы данных:

Базы данных позволяют хранить и организовывать информацию и поддерживают возможность выполнения различных запросов и анализа данных.

3. Система управления учебными материалами (LMS):

LMS может использоваться для интеграции информационных баз знаний и учебных курсов и обеспечения единого доступа к образовательным ресурсам и управления процессами обучения.

4. Интеграционные платформы и инструменты:

Существуют специализированные интеграционные платформы и инструменты, предназначенные для интеграции различных учебных ресурсов и систем. Эти инструменты могут обеспечить решения по стандартизации данных, автоматизации процессов и безопасности данных.

Интеграция базы знаний и учебных курсов на музыкальном сайте:

Музыкальный сайт - это онлайн-платформа, предназначенная для обучения и развития музыкальных навыков певцов, гитаристов, пианистов, композиторов и всех, кто интересуется сочинительством. Сайт успешно объединяет базу знаний и обучающие курсы, предоставляя студентам широкий спектр учебных материалов и возможностей для совершенствования музыкальных навыков.

1. Разнообразие курсов и материалов:

На сайте представлен широкий спектр курсов по различным инструментам и музыкальным стилям. Студенты могут выбрать курсы в соответствии со своими интересами и уровнем мастерства, а также получить доступ к разнообразным учебным материалам, включая видеоуроки, ноты, тексты песен и аудиозаписи.

2. Индивидуальное обучение:

Сайт предлагает возможности индивидуального обучения с учетом индивидуальных потребностей и уровня подготовки каждого студента. Адаптивная система обучения позволяет создавать учебные планы и материалы с учетом уровня знаний и интересов каждого ученика.

3. Интерактивные уроки и практические занятия:

Сайт предлагает интерактивные уроки с упражнениями, задачами и онлайн-тестами, которые помогут студентам закрепить полученные знания и усовершенствовать свои инструментальные, вокальные и композиторские навыки.

4. Сообщество и обмен опытом:

Сайт поддерживает создание сообщества, в котором музыканты и студенты могут делиться своим опытом, задавать вопросы, представлять свои работы и получать отзывы от других участников.

5. Онлайн-ресурсы и инструменты:

Сайт предоставляет доступ к ряду онлайн-ресурсов и инструментов, включая виртуальные инструменты, программное обеспечение для создания музыки и приложения для обучения и практики. Музыкальный сайт с курсами для певцов, гитаристов, пианистов, домристов и сочинения песен успешно объединяет информационную базу знаний и образовательные курсы, предоставляя студентам всестороннюю поддержку и возможности для развития их музыкальных навыков.

В заключение следует отметить, что интеграция баз знаний и учебных программ играет важную роль в современном образовании, предоставляя студентам доступ к качественным образовательным ресурсам и персонализированным учебным материалам. Интегрируя базы знаний и учебные материалы в единую платформу обучения, учебные заведения, онлайн-платформы и другие образовательные организации могут создавать более эффективные и гибкие образовательные программы, отвечающие потребностям различных аудиторий и стилей обучения.

Благодаря этому процессу учащиеся могут получать доступ к образованию из любого места и в любое время, выбирать курсы, соответствующие их интересам и подготовке, а также получать индивидуальную поддержку и обратную связь от преподавателей и коллег. Благодаря интеграции баз знаний и учебных курсов образование становится более доступным, эффективным и привлекательным для широкой аудитории и способствует развитию общества и экономики в целом.

Список используемой литературы:

1. Smith, J. (2019). Integrating Knowledge Management with E-Learning: Tools and Applications. IGI Global.

2. Rosenberg, M. (2015). E-Learning: Strategies for Delivering Knowledge in the Digital Age. McGraw-Hill Education.
3. Siemens, G. (2004). Connectivism: A Learning Theory for the Digital Age. International Journal of Instructional Technology and Distance Learning, 2(1), 3-10.
4. Khan, B. H. (Ed.). (2005). Managing E-Learning Strategies: Design, Delivery, Implementation and Evaluation. Information Science Publishing.
5. Garrison, D. R., & Vaughan, N. D. (2008). Blended Learning in Higher Education: Framework, Principles, and Guidelines. John Wiley & Sons.

Советханова Т.Г.
«Ақпараттық технологиялар және деректерді қорғау»
білім беру бағдарламасының 4 курс студенті
Ғылыми жетекші: ***Ерсултанова.А.С.****, п.ғ., магистрі,*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

C# ПРОГРАММАЛАУ ОРТАСЫНДА ЦИФРЛЫҚ БІЛІМ БЕРУ РЕСУРСЫН ӘЗІРЛЕУ

Аңдатпа. *C# - Microsoft корпорациясы әзірлеген қуатты және талғампаз объектіге бағытталған бағдарламалау тілі. Ол веб-сайттар мен мобильді қолданбалардан бастап, ойын қозғалтқыштары мен дерекқорды басқару жүйелеріне дейін әртүрлі қолданбаларды жасау үшін пайдаланудың қарапайымдылығын, жоғары өнімділікті және кең мүмкіндіктерді біріктіреді. Мақалада, C# бағдарламалау тілін қолдана отырып, цифрлық білім беру ресурсын әзірлеу тәсілдері қарастырылады. Сонымен қатар, оқытуға арналған цифрлық білім беру ресурсты құрудың негізгі кезеңдері, оның ішінде құралдар мен әдістер сипатталған. C# программалау ортасында жасалған платформаны пайдаланудың артықшылықтары мен интерактивті мүмкіндіктері түсінікті, әрі оңай қол жетімді.*

Қазіргі қоғам жедел ақпараттандыру кезеңін бастан өткеруде және ақпараттық компьютерлік технологияларды білім беру жүйелеріне енгізу өзгеріп отыратын әлеуметтік талаптар аясында міндетті болып отыр. Бағдарламалауды автоматтандыру үшін заманауи бағдарламалық платформалар мен жабдықтарды пайдалану ақпараттық жүйелерге арналған бағдарламалық жасақтаманы жасау кезінде қажетті компонент болып табылады [1]. Цифрлық білім беру ресурстары қол жетімділігі, интерактивтілігі және икемділігі арқасында заманауи білім беру тәжірибесінде танымал бола бастады. Мұндай ресурстарды әзірлеу заманауи технологиялар мен бағдарламалау әдістерін қолдануды талап етеді. C# бағдарламалау тілі ойындарды, білім беру бағдарламаларын, виртуалды зертханаларды дамыту үшін функционалды түрде кең мүмкіндіктерге ие.

C# (дыбысталуы си-шарп) — Объектіге-бағытталған бағдарламалау тілі. 1998— 2001 жылдары Microsoft компаниясында Андерс Хейлсберггтің басшылығымен бір топ инженерлермен Microsoft.NET Framework платформасына қосымшаларды құрастырушы тіл ретінде жасалған. Кейіннен ECMA-334 және ISO/IEC 23270 тәрізді стандартталған. C# C- ұқсас синтаксисі бар тілдер отбасына жатады, оның синтаксисі C++ және Java- ға ең жақын. Тіл статикалық типизацияға ие, полиморфизмді, операторлардың шамадан тыс жүктелуін (оның ішінде айқын және айқын емес типті келтіру операторлары), делегаттар, атрибуттар, оқиғалар, қасиеттері, жалпыланған типтері мен әдістері, итераторлар, түйықталуды қолдайтын анонимдік функциялар, LINQ, ерекшеліктер, XML форматындағы түсініктемелерін қолдайды. [2]

Осы мақала аясында C # бағдарламалау тілі негізінде әзірленген цифрлық білім беру ресурстарына талдау жүргізіледі және оларды құруда қолданылатын негізгі тенденциялар мен әдістер анықталады. Табысты жобалардың мысалдары қарастырылып, оларды жүзеге асырудың негізгі аспектілері талқыланды.

Зерттеулер мен практикалық тәжірибе көрсеткендей, цифрлық білім беру ресурстарын, соның ішінде интерактивті зертханаларды пайдалану қазіргі білім беруде шешуші рөл атқарады. Төменде олардың маңыздылығын растайтын бірнеше аспектілеріне тоқталатын болсақ:

- Білім алушылардың қызығушылығын арттыру;
- сценарийлерді модельдеу;
- практикалық дағдыларды дамыту, сонымен қатар қол жетімділік пен икемділікті ұсынады.

Өзіммен қатарлас студенттердің (білім алушылардың) интерактивті зертханалар мен цифрлық білім беру ресурстары туралы пікірлеріне, олардың көз-қарастарына сүйенсек, әртүрлі болуы мүмкін және ол

жеке тәжірибе, оқу қалауы және ресурстардың қолжетімділігі сияқты көптеген факторларға байланысты болуы мүмкін. Төменде білім алушылардың кейбір ықтимал көзқарастары келтірілген.

Позитивті көзқарас - кейбір студенттер интерактивті зертханалар мен цифрлық білім беру ресурстарын дәстүрлі оқыту әдістеріне құнды қосымша деп санауы мүмкін. Олар материалмен тікелей әрекеттесу, эксперименттер жүргізу және жедел кері байланыс алу мүмкіндігін бағалай алады.

Аудиториядан тыс немесе ерекше ортада икемді оқытуды қажет ететін білім алушылар үшін цифрлық білім беру ресурстары өте пайдалы болуы мүмкін. Олар материалдарға кез-келген уақытта және әлемнің түпкір-түпкірінен қол жеткізуді қамтамасыз етеді, бұл әсіресе жұмыспен немесе басқа міндеттермен айналысатын білім алушылар пікірлеріне сай келеді.

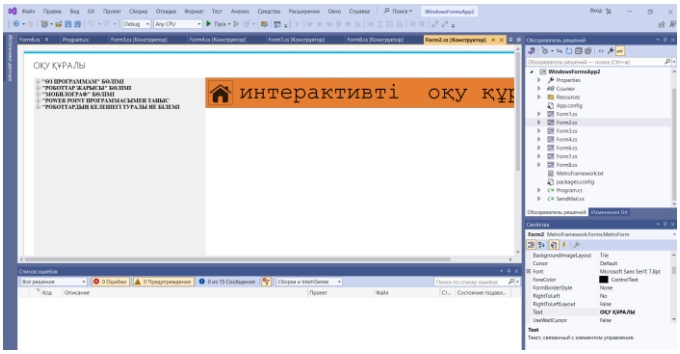
Техникалық қиындықтар жағынан кейбір студенттер техникалық мәселелерге немесе жеткіліксіз дайындыққа байланысты цифрлық білім беру ресурстарын пайдалануда қиындықтарға тап болуы мүмкін. Мысалы, егер бағдарламалық жасақтама олардың құрылғыларымен үйлесімді болмаса немесе интернетке қол жетімділігі шектеулі болса, бұл мұндай ресурстарды тиімді пайдалануға кедергі болуы мүмкін.

Дәстүрлі әдістерге артықшылық беру: кейбір білім алушылар дәрістер мен оқулықтар сияқты дәстүрлі оқыту әдістерін қалайды және интерактивті зертханаларды тиімділігі төмен немесе қызықты емес деп санауы мүмкін. Бұл жеке қалауларға немесе оқу стиліне байланысты болуы мүмкін. Сонымен қатар, мазмұн сапасы көптеген студенттер үшін цифрлық білім беру ресурстарының сапалы және сәйкес мазмұнды қамтамасыз етуі маңызды. Егер ресурстар олардың үміттеріне немесе білім деңгейіне сәйкес келмесе, оларды теріс бағалауы мүмкін. Жалпы, студенттің интерактивті зертханалар мен цифрлық білім беру ресурстары туралы пікірі оң немесе теріс болуы мүмкін және ол көбінесе нақты жағдайларға және осындай ресурстарды пайдалану тәжірибесіне байланысты.

Интерактивті зертханалар оқушыларға оқу процесіне белсенді қатысуға мүмкіндік береді, бұл олардың оқуға деген қызығушылығы мен ынтасын арттыруға ықпал етеді. Бұл әсіресе STEM білім беру саласында (ғылым, технология, инженерия, математика) маңызды, мұнда практикалық тәжірибе шешуші рөл атқарады [3].

Осылайша, цифрлық білім беру ресурстарын, соның ішінде интерактивті зертханаларды пайдалану тиімді оқытуға, негізгі дағдыларды дамытуға және қазіргі әлемнің нақты қиындықтарына дайындалуға ықпал ететін заманауи білім берудің қажетті элементі болып табылады.

Төменде 1-суретте C # бағдарламалау ортасында әзірленген білім беру платформасының басты терезесі көрсетілген.



Сурет 1. Платформаның басты терезесі

Scratch - компьютерлік ойындарды, мультфильмдерді, оқулықтарды, ғылыми модельдеуді оңай жасауға мүмкіндік беретін графикалық бағдарламалау тілі. Scratch интерфейсі үйренуге және онымен жұмыс істеуге жеткілікті оңай. Осының арқасында тіпті бастауыш сынып жасындағы балаларды да визуализация процесіне қосуға болады. Ол сондай-ақ оқыту процесінде виртуалды экспериментті пайдаланғысы келетін, бірақ бағдарламалау дағдылары жоқ оқушыларға да қарапайым, әрі жеңіл қолданылу ирнтерфейсін ұсынады [4].

Интерактивті тапсырмаларды жасау үшін C # ортасынан жасалған платформа оны оқытудың тиімді құралына айналдыратын бірқатар сипаттамалар мен ерекшеліктерге ие. C# - ортасында программалау - бұл әртүрлі бағдарламалық қосымшаларды жасауда кеңінен қолданылатын қуатты және икемді бағдарламалау тілі. Оны пайдалану әртүрлі функциялары мен мүмкіндіктері бар күрделі және интерактивті тапсырмаларды жасауға мүмкіндік беретіндігінің дәлелі. Сонымен қатар, интерактивтілігімен ерекшеленеді. Платформа білім алушылардың оқу материалымен белсенді қарым-қатынас жасауға мүмкіндік беретін интерактивті тапсырмаларды ұсынып отыр. Бұл реттелетін енгізу мүмкіндіктерін, анимацияларды, ойын элементтерін және т.б. қамтиды.

Осылайша, интерактивті тапсырмаларды жасау үшін C # ортасынан жасалған платформа материалды тиімді оқыту және меңгеру үшін бағдарламалау тілінің, Графикалық интерфейстің және интерактивтіліктің мүмкіндіктерін біріктіретін қуатты оқыту құралы болып табылады.

С # бағдарламалау ортасында цифрлық білім беру ресурсын әзірлеу-бұл кешенді тәсілді және заманауи технологияларды қолдануды талап ететін көп сатылы процесс [5]. Дұрыс жоспарлау, жобалау, енгізу және тестілеу сәтті жобаның негізгі құрамдас бөлігі болып табылады. Осындай ресурстарды игеруге байланысты қиындықтарға қарамастан, олардың білім беру саласындағы әлеуеті оқытудың қолжетімділігі мен тиімділігін едәуір арттырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Елешова Ш. Д. и др. Мобильді құрылғыға арналған электронды оқулықтарды әзірлеу ортасын талдау //қазақстан республикасы білім және ғылым министрлігі қ. Жұбанов атындағы ақтөбе өңірлік университеті. – 2021. – С. 38.
2. Харитонов М. В. и др. Разработка базы данных результатов измерений спектров электрофизических характеристик материалов: дипломная работа (проект) специалиста по направлению подготовки: 11.05. 01-Радиоэлектронные системы и комплексы. – 2022.
3. Загидуллина Г. М., Азизова Р. Р. Использование электронных образовательных ресурсов по истории и обществознанию на уроках и во внеурочное время //Рецензенты: Верещак Светлана Борисовна, канд. юрид. наук. – 2022. – С. 57.
4. ЦЫМБАЛЮК Г. В. Формирование алгоритмического мышления у младших школьников при создании компьютерных игр в среде Scratch //Юность и знания-гарантия успеха-2020. – 2020. – С. 198-201.
5. Солнышкова О. В., Темербаева Ж. А., Макарихина И. М. Разработка и использование электронных образовательных ресурсов в обучении студентов и школьников //Павлодар: Кереку. – 2017.

Степанов Н.Д.,
студент 3 курса специальности
«Информационные технологии и защита данхых»
Научный руководитель: ***Абдибекова Л.М.,***
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗРАБОТКА ТЕЛЕГРАММ БОТА ДЛЯ ФРИЛАНС БРИЖИ KAZFL

Аннотация. *Анализ функциональных возможностей и технической реализации бота для оптимизации процессов управления фриланс-системой KAZFL.*

Фриланс биржи стали популярными среди людей, которые ищут удаленную работу или предлагают свои услуги для выполнения задач. Они предоставляют возможность свободно выбирать заказы и работать в удобное время. Одной из таких бирж является KAZFL, которая предлагает различные категории работ для фрилансеров.

В наше время управление проектами в области фриланса становится все более сложной задачей. С появлением новых технологий и методов работы возникают и новые вызовы, связанные с координацией работы команды и эффективным управлением задачами. В рамках данной статьи мы погрузимся в анализ разработки телеграм-бота на платформе Node.js для фрилансеров на KAZFL, рассмотрим его цели и назначение, а также влияние на управление проектами в сфере фриланса.

Раздел 1: Проблема координации и управления проектами в фрилансе В современном мире фриланса одной из основных проблем является неэффективное управление проектами. Отсутствие централизованной системы координации и назначения задач часто приводит к недопониманиям, задержкам и потере времени. Ручное управление задачами становится непродуктивным и неэффективным, особенно в условиях быстрого темпа работы и изменяющихся требований клиентов.

Раздел 2: Роль телеграм-бота в решении проблемы управления проектами Разработка телеграм-бота на платформе Node.js представляет собой инновационный подход к решению проблемы управления проектами в фрилансе. Бот предоставляет удобный и эффективный инструмент для назначения задач, контроля сроков выполнения и организации коммуникации между участниками команды. Его использование позволяет автоматизировать ряд рутинных задач, освобождая время для более важных аспектов работы.

Раздел 3: Преимущества использования бота для фрилансеров на KAZFL Использование телеграм-бота для управления проектами на платформе KAZFL приносит множество преимуществ для фрилансеров. Он обеспечивает простой и интуитивно понятный интерфейс, доступный 24/7, что позволяет участникам команды оперативно реагировать на изменения и своевременно выполнять задачи. Кроме того, бот

интегрируется с основными функциональными возможностями платформы KAZFL, обеспечивая единый центр управления проектами для фрилансеров.

Технологии: Для реализации бота мы выбрали Node.js в качестве основной технологической платформы. Node.js обеспечивает высокую производительность и масштабируемость, что необходимо для обработки больших объемов данных в реальном времени. Дополнительно, мы используем библиотеку node-telegram-bot-api для работы с API Телеграма, что упрощает разработку и интеграцию с мессенджером. Для хранения данных о проектах, задачах и участниках бригады используем PostgreSQL, обеспечивая гибкость и производительность при работе с базой данных.

Проблема фрилансеров заключается в том, что часто они теряют контакт с заказчиками из-за недостаточной организации своей работы. Для упрощения процесса взаимодействия фрилансеров и заказчиков был разработан телеграмм бот для фриланс брижи kazfl.

Этот бот представляет собой удобное средство коммуникации между фрилансерами и заказчиками. Он позволяет фрилансерам быстро находить новые заказы, управлять своими проектами и договорами, а также общаться с заказчиками через текстовые сообщения, звонки и видео-конференции.

Для заказчиков бот предоставляет возможность быстро найти подходящего фрилансера для своего проекта, обсудить все детали работы и заключить договор прямо в мессенджере.

Для разработки телеграмм бота для фриланс брижи kazfl были использованы современные технологии и инструменты, такие как Python, Telebot API и MySql. Благодаря этим технологиям бот получил удобный и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет пользователям легко находить необходимую информацию и выполнять различные действия.

Таким образом, разработка телеграмм бота для фриланс брижи Kazfl представляет собой мощный инструмент для автоматизации и упрощения рабочего процесса фрилансеров. Благодаря возможностям бота, пользователь получает легкий доступ к информации о доступных заказах, удобное взаимодействие с работодателями и эффективную систему управления своими заданиями. Бот также способствует повышению профессионализма фрилансеров, предоставляя полезные функции и советы. Разработка Kazfl бота демонстрирует потенциал и перспективы использования технологий в сфере фриланса, что способствует развитию и росту этой отрасли. Все это делает разработку телеграмм бота для фриланс брижи Kazfl значимым и перспективным шагом в направлении усовершенствования работы фрилансеров и улучшения их профессиональной деятельности.

Список используемой литературы:

1. PostgeSQL - https://www.postgresql.org/developer/
2. TelegramBot - https://core.telegram.org/bots/api
3. NodeJS - https://nodejs.org/docs/latest/api/
4. JS - https://learn.javascript.ru/document

Тобажаров Д.К,
студент 3 курса специальности
«Информационные технологии и Защита данных»
Научный руководитель: ***Жилмагамбетова Р.З.,*** *магистр, преподаватель,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ IT-ИНДУСТРИИ В СТРАНЕ

Аннотация. *Статья "IT-индустрия Казахстана: Основные тренды и прогнозы" представляет обзор современного состояния информационно-технологического сектора Казахстана и анализирует основные направления развития данной отрасли на ближайшие годы. В статье рассматриваются ключевые технологические тренды, влияющие на бизнес-среду страны, такие как искусственный интеллект, интернет вещей, облачные технологии и цифровая трансформация. Также представлены прогнозы экспертов относительно развития IT-сектора в Казахстане и ожидаемые изменения в ближайшие годы. Статья предназначена для бизнес-лидеров, инвесторов, специалистов в области информационных технологий и всех заинтересованных лиц, желающих быть в курсе текущих тенденций и перспектив развития IT-индустрии в Казахстане.*

Современный мир переживает период интенсивного развития информационных технологий, который оказывает существенное влияние на бизнес-среду различных стран. Казахстан не остается в стороне от этого процесса и активно развивает свой информационно-технологический сектор. В условиях

стремительных изменений и постоянного развития важно оставаться в курсе ключевых трендов и прогнозов развития IT-индустрии страны.

В настоящей статье мы представляем обзор современного состояния IT-индустрии Казахстана и анализируем основные тренды, определяющие ее развитие в ближайшие годы. Мы обращаем внимание на важные аспекты, такие как использование искусственного интеллекта, внедрение интернета вещей, развитие облачных технологий и цифровая трансформация, и представляем прогнозы экспертов относительно будущего IT-сектора Казахстана.

Целью данной статьи является предоставление полной и объективной картины о состоянии и перспективах IT-индустрии в Казахстане, а также помощь бизнес-лидерам, инвесторам и специалистам в принятии обоснованных решений в сфере информационных технологий.

Перспективы развития IT-индустрии в стране:

В Казахстане IT-отрасль непрерывно увеличивает свою значимость. Сегодня бизнес уже осознал, что информационные технологии - это не просто инструмент повышения эффективности, но и ключевой фактор успеха, который не должен ограничиваться простым наличием программиста в штате.

Основные тренды на ближайшие два года для казахстанского бизнеса в IT-отрасли, согласно мнению вендоров и IT-менеджеров крупных национальных компаний, включают переход к облачным технологиям, развитие аутсорсинга, работу с большими данными (BigData), увеличение мобильности и бизнес-трансформацию. Эти тенденции полностью соответствуют мировым и отражены в государственной программе "Информационный Казахстан – 2020".

Эксперты согласны, что необходимо активно адаптировать эти тренды к казахстанскому бизнесу, чтобы начать переход от теории к практике. Уже сейчас наблюдается интерес к работе с BigData, особенно среди крупных компаний. Важно также учитывать перспективу возможной передачи ряда IT-задач на аутсорсинг, включая электронный документооборот, корпоративные сети и IT-инфраструктуру.

Один из ключевых трендов - это мобильность, обеспечивающая доступ к информации и транзакциям с любого устройства и из любой точки мира. Компании активно переходят от модели информирования к модели коммуникации, где обратная связь становится неотъемлемой частью взаимодействия с клиентами.

Пример автоматизированной системы Medicon.kz в больнице Степногорска демонстрирует потенциал технологий для оптимизации медицинского обслуживания и улучшения качества медицинской помощи.

Однако, развитие IT-отрасли ограничивается недостаточной поддержкой со стороны государства, включая отсутствие существенных налоговых льгот для компаний, занимающихся разработкой программного обеспечения. Это тормозит инвестиции в инновационные проекты и услуги.

Кроме лоббирования и образования в сфере IT, мы предлагаем усиление взаимодействия между частным и государственным секторами. Это может включать в себя создание партнерских программ между IT-компаниями и государственными учреждениями для реализации инновационных проектов в различных областях, таких как здравоохранение, образование, транспорт и государственное управление. Такое сотрудничество может способствовать более эффективному использованию ресурсов и решению актуальных проблем, а также способствовать укреплению позиции Казахстана в мировом IT-сообществе.

В заключении хотелось бы подчеркнуть, что представленные в статье тренды и прогнозы отражают актуальные вызовы и возможности для казахстанского бизнеса в сфере информационных технологий. Переход к облачным технологиям, развитие аутсорсинга, работа с большими данными, повышение мобильности и бизнес-трансформация являются ключевыми направлениями, определяющими будущее IT-отрасли страны.

Сегодняшние вызовы требуют адаптации и инноваций со стороны бизнеса. Внедрение современных технологий и стратегический подход к их использованию помогут компаниям быть на передовой позиции и успешно конкурировать на рынке. Госпрограмма "Информационный Казахстан - 2020" предоставляет дополнительные стимулы и ресурсы для развития IT-сектора.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о важности следования новым тенденциям и инвестирования в информационные технологии для долгосрочного успеха и процветания казахстанского бизнеса.

Список используемой литературы:

1. IT в Казахстане: вскочить на подножку уходящего поезда [Электронный ресурс]. Режим доступа к документу: http://forbes.kz/process/technologies/it_v_kazahstane_vskochit_na_podnoj ku_uhodyaschego_poezda

2. «Microsoft хочет устроить в Казахстане облачную революцию» [Электронный ресурс]. Режим доступа к документу: http://total.kz/hitech/soft/2013/04/03/microsoft_poobeschal_ustroit_v_k

Тохтасунов Р.Р.,
студент 4 курса специальности
«Информационные технологии и защита данных»
Научный руководитель: ***Абдибекова Л.М.,*** *д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ РАЗНЫХ МЕТОДОВ ИССКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ИГРОВОЙ

Аннотация. *Данная работа проводит анализ и сравнение различных методов искусственного интеллекта в контексте игровой индустрии. Исследование охватывает широкий спектр подходов, включая классические методы, нейросетевые модели и эволюционные алгоритмы. Цель анализа заключается в выявлении преимуществ и недостатков каждого метода в различных игровых сценариях, таких как стратегические игры, игры в реальном времени и симуляторы. Результаты этого исследования предоставляют ценные практические рекомендации для разработчиков игр и специалистов в области искусственного интеллекта, нацеленных на улучшение игрового опыта и создание более интеллектуальных виртуальных соперников.*

В сфере игр интеграция искусственного интеллекта (ИИ) становится все более распространенной, формируя не только опыт игроков, но и сам процесс разработки. Цель этой статьи - предоставить всесторонний анализ и выводы относительно различных методов внедрения ИИ в игры, пролить свет на их сильные и слабые стороны, а также потенциальные последствия для индустрии.

Введение в искусственный интеллект в играх

Искусственный интеллект в играх - это использование алгоритмов и вычислительных технологий для моделирования разумного поведения в виртуальной среде. От NPC (неигровых персонажей) до ИИ противников и процедурной генерации контента - алгоритмы ИИ играют важнейшую роль в повышении динамики игрового процесса и погружения в игру.

Классические методы

Классические методы ИИ, такие как системы, основанные на правилах, и конечные автоматы, уже давно используются в играх. Системы, основанные на правилах, используют предопределенные условия и действия для управления поведением NPC и принятием решений. Хотя они эффективны в определенных контекстах, их жесткая природа часто приводит к предсказуемым результатам и ограниченной адаптивности, что со временем снижает вовлеченность игроков.

Конечные автоматы состояний предлагают более структурированный подход, определяя дискретные состояния и переходы для поведения NPC. Однако их масштабируемость ограничена, что делает их менее подходящими для сложных, динамичных игровых миров.

Подходы к машинному обучению

Методы машинного обучения (ML), включая обучение с подкреплением и контролируемое обучение, получили широкое распространение в играх благодаря своей способности адаптироваться и улучшать производительность с течением времени.

Обучение с подкреплением (RL) позволяет NPC обучаться оптимальным стратегиям методом проб и ошибок, получая вознаграждение или наказание в зависимости от своих действий. Эта динамическая природа позволяет добиться более тонкого и отзывчивого поведения, повышая реалистичность и сложность игровых противников.

Алгоритмы контролируемого обучения, с другой стороны, используют маркированные данные для обучения моделей в таких задачах, как анимация персонажей, распознавание речи и предсказание поведения игроков. Несмотря на свою эффективность, зависимость от аннотированных наборов данных и статичное обучение могут ограничивать адаптивность в динамичных игровых средах.

Нейронные сети

Нейронные сети произвели революцию в области ИИ в играх, обеспечив расширенные возможности распознавания образов и принятия решений. Конволюционные нейронные сети (CNN) обычно используются для задач распознавания образов, таких как анимация персонажей и обнаружение объектов, а рекуррентные нейронные сети (RNN) отлично справляются с последовательными задачами, такими как генерация диалогов и составление профиля игрока.

Глубокое обучение с подкреплением (DRL), представляющее собой сочетание глубокого обучения и RL, дало замечательные результаты в обучении агентов ИИ сложным играм, в некоторых случаях превосходящим человеческий уровень. Однако DRL требует значительных вычислительных ресурсов и

большого объема обучающих данных, что создает проблемы для практической реализации в коммерческих играх.

В заключение следует отметить, что интеграция искусственного интеллекта в игры включает в себя разнообразные методы, каждый из которых имеет свои сильные стороны и ограничения. В то время как классические подходы обеспечивают основу для поведения NPC и игровой механики, алгоритмы машинного обучения предлагают большую адаптивность и реалистичность благодаря принятию решений на основе данных.

Нейронные сети представляют собой передний край ИИ в играх, обеспечивая беспрецедентный уровень сложности и погружения. Однако их повсеместному внедрению мешают вычислительные ограничения и требования к объему данных.

Поскольку область искусственного интеллекта продолжает развиваться, разработчикам игр необходимо тщательно оценивать и выбирать наиболее подходящие методы в соответствии с их конкретными целями и техническими ограничениями. Использование последних достижений в области технологий ИИ позволит поднять игровой процесс на новую высоту, предложив игрокам беспрецедентные уровни сложности, погружения и развлечения.

Список используемой литературы:

1. Learning Montezuma’s Revenge from a single demonstration: https://openai.com/research/learning-montezumas-revenge-from-a-single-demonstration
2. Deep Reinforcement Learning: Pong from Pixels: https://karpathy.github.io/2016/05/31/rl/
3. AI in Video Games: Towards a More Intelligent NPC: https://sitn.hms.harvard.edu/flash/2017/ai-video-games-toward-intelligent-game/
4. Neural Networks for Game AI: https://towardsdatascience.com/how-to-teach-an-ai-to-play-games-deep-reinforcement-learning-28f9b920440a?gi=d55a5e68cb52
5. The Future of Game AI: Neural Networks: https://www.linkedin.com/pulse/how-generative-ai-transforming-world-gaming-giovanni-sisinna

Уайсов.Н.Р.,
студент 2 курса специальности «ВТиПО»
Научные руководитель: ***Жанбусинова Б.Х.,*** *к.ф.-м.н.,доцент*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВИРТУАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ В ROBLOX: ОБРАЗОВАНИЕ В ИНТЕРАКТИВНОМ МИРЕ

Аннотация. *Данная статья представляет проект создания виртуального университета в популярной игровой платформе Roblox с целью предоставления студентам интерактивного образовательного опыта. В контексте современных тенденций в образовании, технологический прогресс диктует необходимость использования виртуальной среды для улучшения обучения. Виртуальный университет в Roblox предлагает новаторский подход к привлечению студентов к обучению через чрезвычайные ситуации, такие как террористические атаки, пожары и землетрясения. Статья рассматривает цели проекта, его преимущества, технические детали создания и потенциальные выгоды для образовательной сферы. Создание виртуального университета в Roblox представляет собой инновационный подход к обучению, который может стать прорывным в развитии образования в эпоху цифровизации.*

Виртуальные миры становятся все более важным инструментом в образовании, и платформа Roblox предоставляет уникальную возможность создания интерактивных образовательных сред. Создание виртуального университета в Roblox представляет собой инновационный подход к обучению, позволяя студентам погрузиться в виртуальное пространство, которое сочетает в себе образовательные программы с интерактивными элементами и тренировками в чрезвычайных ситуациях.

Целью создания виртуального университета в Roblox является обеспечение студентам доступа к интерактивному образованию, включающему в себя симуляции чрезвычайных ситуаций, виртуальные

экскурсии и инновационные учебные программы. Этот проект направлен на повышение эффективности обучения и подготовку студентов к реальным жизненным ситуациям, обогащая их образовательный опыт и навыки.

Примеры использования в Roblox:

1. Симуляции чрезвычайных ситуаций: Виртуальный университет в Roblox может предоставлять симуляции различных чрезвычайных ситуаций, таких как пожары, террористические атаки, землетрясения и наводнения. Студенты могут пройти тренировки и учиться действовать эффективно в случае чрезвычайных ситуаций.
2. Виртуальные экскурсии: с помощью виртуального университета в Roblox можно организовать виртуальные экскурсии для будущих студентов, чтобы они могли изучить кампус, аудитории и другие объекты университета, не покидая дома.
3. Интерактивные учебные программы: Образовательные программы в виртуальном университете могут быть организованы таким образом, чтобы студенты могли взаимодействовать с учебным материалом, выполнять задания и получать обратную связь в реальном времени.

Преимущества:

1. Интерактивность: Виртуальный университет в Roblox предлагает студентам интерактивный подход к обучению, что может значительно улучшить усвоение материала.
2. Доступность: Платформа Roblox широко доступна и может быть использована любым студентом с доступом к интернету, что обеспечивает гибкость и удобство в обучении.
3. Безопасность: Виртуальные симуляции чрезвычайных ситуаций позволяют студентам безопасно тренироваться в экстренных ситуациях, не подвергая себя реальным опасностям.

Создание виртуального университета в платформе Roblox представляет собой инновационный подход к образованию, который объединяет интерактивные игровые элементы с обучением в реальном времени. Этот проект демонстрирует потенциал технологии для создания увлекательных и эффективных образовательных сред, которые могут заинтересовать и вовлечь студентов. Преимущества виртуального университета в Roblox, такие как доступность, интерактивность и безопасность, делают его привлекательным инструментом для образования в современном мире. Симуляции чрезвычайных ситуаций, виртуальные экскурсии и интерактивные учебные курсы открывают новые возможности для обучения и развития студентов. Вместе с тем, необходимо учитывать технические и педагогические аспекты разработки виртуального университета в Roblox, чтобы обеспечить качественный образовательный опыт. Продолжение исследований и развитие этого проекта могут привести к еще более инновационным методам обучения и подготовки студентов к вызовам современного мира [1].

Таким образом, виртуальный университет в Roblox открывает новые перспективы для образования, обогащая его интерактивными и масштабными возможностями. Этот проект не только способствует развитию технологических инструментов в образовании, но и стимулирует интерес студентов к обучению, создавая уникальный и захватывающий образовательный опыт.

Список используемой литературы:

1. Сайт с литературой для реализации: https://create.roblox.com/docs/scripting (2024).

Узденбаев А.С..,
студент 4 курса специальности
«Информационные технологии и защита данных»
*Научный руководитель**: Абдибекова Л.М.,** д.э.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Аннотация. *Данная работа посвящена исследованию потенциала онлайн платформы для библиотеки как инструмента повышения конкурентоспособности как бизнеса, так и государства. В контексте современной цифровой эпохи, где доступ к информации играет ключевую роль, онлайн платформы для библиотек представляют собой эффективный инструмент для улучшения доступа к знаниям и ресурсам. В работе рассматривается влияние таких платформ на развитие бизнеса и поддержку государственной политики в области образования, культуры и информационной*

безопасности. Основываясь на анализе существующих исследований и практических примерах, приводятся аргументы в пользу того, что инвестиции в развитие онлайн платформ для библиотек могут привести к увеличению конкурентоспособности как отдельных бизнес-организаций, так и в целом государства на мировой арене. Работа также обсуждает проблемы и вызовы, связанные с реализацией подобных платформ, и предлагает практические рекомендации для их успешного внедрения и использования.

В современном мире информационные технологии (IT) становятся ключевым фактором в повышении конкурентоспособности как бизнеса, так и государства. Данная работа посвящена исследованию роли IT в улучшении эффективности и результативности деятельности как частных предприятий, так и государственных структур. Рассматриваются различные аспекты внедрения и использования информационных технологий, такие как цифровая трансформация, облачные вычисления, интернет вещей (IoT), искусственный интеллект (ИИ), блокчейн и другие. Приводятся примеры успешного использования IT в различных отраслях бизнеса и государственного управления. Обсуждаются выгоды, вызовы и перспективы дальнейшего развития IT в контексте повышения конкурентоспособности как малых и средних предприятий, так и развивающихся экономик в целом. На основе анализа существующих исследований и практических примеров делаются выводы о том, что правильное использование информационных технологий может значительно улучшить результативность бизнеса и эффективность государственного управления, что в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности как бизнеса, так и государства в целом.

Вклад онлайн платформ для библиотеки в повышение конкурентоспособности бизнеса и государства весьма значим и многоаспектен.

1. Доступ к знаниям и информации: онлайн платформы для библиотек предоставляют доступ к широкому спектру знаний и информации, что является важным ресурсом для бизнеса. Предприятия могут использовать такие платформы для обучения персонала, исследования рынка, анализа конкурентов и принятия обоснованных решений. Государства могут в свою очередь использовать онлайн библиотеки для распространения информации о своих политиках, законах и программах развития, что способствует улучшению образованности и информированности населения.

2. Инновации и развитие: онлайн платформы для библиотек являются площадками для распространения новых идей, инноваций и знаний. Благодаря доступу к актуальным исследованиям, научным статьям и книгам, как бизнес, так и государственные структуры могут получать новые знания и вдохновение для инноваций и развития новых продуктов, услуг и технологий.

3. Экономический рост и развитие: Использование онлайн платформ для библиотек способствует экономическому росту и развитию бизнеса. Предприятия могут получать доступ к новым рынкам, расширять свои знания и навыки, улучшать качество продукции и услуг, что в итоге способствует повышению их конкурентоспособности. Государства в свою очередь могут создавать условия для развития цифровой экономики, стимулировать инновации и привлекать инвестиции в высокотехнологичные отрасли.

4. Социальная интеграция и развитие: онлайн библиотеки способствуют социальной интеграции и развитию гражданского общества. Предоставление доступа к знаниям и информации помогает уменьшить неравенство в доступе к образованию и культурным ресурсам, что способствует социальной справедливости и увеличивает уровень образованности и информированности населения.

Таким образом, онлайн платформы для библиотек играют важную роль в повышении конкурентоспособности как бизнеса, так и государства, предоставляя доступ к знаниям, информации и инновациям, способствуя экономическому росту и социальному развитию.

Для лучшего понимания вклада онлайн платформ для библиотек в повышение конкурентоспособности бизнеса и государства, давайте рассмотрим следующие аспекты:

1. Доступ к информации и знаниям: онлайн платформы для библиотек обеспечивают широкий доступ к разнообразным информационным ресурсам, включая научные статьи, книги, журналы, аудио- и видеоматериалы. Этот доступ позволяет бизнесу и государству оставаться в курсе последних тенденций, исследований и инноваций в своей области, что является ключевым фактором для развития и конкурентоспособности.

2. Обучение и развитие персонала: онлайн обучение через библиотечные платформы предоставляет уникальную возможность для постоянного обновления и повышения квалификации персонала. Благодаря доступу к онлайн курсам, тренингам и образовательным материалам сотрудники могут развивать свои навыки и компетенции, что способствует повышению профессионализма и эффективности работы.

3. Исследования и инновации: онлайн платформы для библиотек предоставляют доступ к актуальным исследованиям и инновационным проектам, что способствует стимулированию и развитию инновационной активности как в бизнесе, так и в государственном секторе. Предприятия могут использовать эти ресурсы для разработки новых продуктов и услуг, а государство - для формулирования и реализации инновационной политики.

4. Эффективное принятие решений: Доступ к обширной базе данных и информационным ресурсам позволяет бизнесу и государству принимать обоснованные и информированные решения. Анализ данных и исследований, доступных через онлайн библиотеки, помогает выявлять тенденции, прогнозировать рыночные условия и определять стратегические направления развития.

5. Повышение доступности: онлайн платформы для библиотек значительно расширяют доступность информации и знаний для широкого круга пользователей. Это важно как для бизнеса, стремящегося к развитию инклюзивных практик и удовлетворению потребностей клиентов, так и для государства, работающего над повышением образованности и культурного уровня населения.

Таким образом, онлайн платформы для библиотек играют значимую роль в повышении конкурентоспособности бизнеса и государства, обеспечивая доступ к информации, образованию и инновациям, развивая профессиональные навыки и способствуя принятию обоснованных решений. Эти платформы являются ключевым инструментом для современного общества в условиях быстрого технологического развития и глобализации. Путем расширения доступности знаний и информации эти платформы создают благоприятные условия для развития экономики, улучшения качества жизни граждан и поддержания конкурентоспособности на мировой арене. Поэтому внедрение и развитие онлайн платформ для библиотек следует рассматривать как важное стратегическое направление для бизнеса и государства в цифровую эпоху.

Список используемой литературы:

1. Johnson, L., Adams Becker, S., Estrada Vidal, C., & Freeman, A. (2015). NMC Horizon Report: 2015 Library Edition. Austin, TX: The New Media Consortium.

2. Gartner, Inc. (2020). Gartner's Top 10 Strategic Technology Trends for 2020. Retrieved from https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-10-21-gartner-identifies-the-top-10-strategic-technology-trends-for-2020

3. Porter, M. E., & Millar, V. E. (1985). How Information Gives You Competitive Advantage. Harvard Business Review, 63(4), 149–160.

4. Davenport, T. H., & Harris, J. (2007). Competing on Analytics: The New Science of Winning. Boston, MA: Harvard Business Review Press.

5. European Commission. (2020). European Digital Strategy. Retrieved from https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/european-digital-strategy

6. OECD. (2019). The Digital Transformation of SMEs. Paris: OECD Publishing.

7. UNESCO. (2013). UNESCO Framework for Cultural Statistics. Montreal: UNESCO Institute for Statistics.

8. International Federation of Library Associations and Institutions (IFLA). (2020). IFLA COVID-19 and Libraries: Global Survey Results. Retrieved from https://www.ifla.org/publications/node/92921

Мырзабек К.К.
Студент 2 курса специальности Cybersecurity (Кибербезопасность)
Научный руководитель: ***Шахин А.А.,*** *к.ф.н., ассоц. профессор*
Учреждение ТОО «Astana IT University», Астана

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА

Аннотация. *В статье анализируется проблема влияния искусственного интеллекта на рынок труда в современном контексте быстрого технологического и экономического развития. Представлены различные точки зрения исследователей на положительные и отрицательные аспекты данной проблемы. Рассматривается методика сбора и анализа данных, включающая статистические данные, отчеты о социально-экономическом развитии, аналитические исследования рынка труда и анализ научных публикаций. Отражены выводы исследований о влиянии ИИ на рынок труда, включая как положительные, так и отрицательные последствия.*

Современные технологические достижения, особенно в области искусственного интеллекта, оказывают значительное влияние на процессы и структуры рынка труда. По этой причине проведение

сопоставительного анализа положительных и отрицательных факторов воздействия ИИ на рынок труда становится актуальной задачей, требующей серьёзного исследования в данной сфере. Исследование влияния искусственного интеллекта (ИИ) на рынок труда представляет собой актуальную проблему, особенно в современном контексте интенсивного развития технологий и экономики. Распространение и внедрение ИИ в различные сферы человеческой деятельности вносят значительные изменения в организацию и структуру рабочих мест. Однако, для полного понимания этой проблемы необходимо учитывать как положительные, так и отрицательные аспекты воздействия ИИ на рынок труда.

Обзор существующих литературных источников подтверждает наличие широкого разнообразия точек зрения на влияние ИИ на рынок труда. Некоторые исследователи придерживаются мнения, что автоматизация и внедрение ИИ в производственные процессы благоприятно сказываются на повышении производительности труда и создании новых рабочих мест, в то время как другие выдвигают предостережения относительно рисков связанных с утратой рабочих мест и увеличением социальных неравенств в результате этого процесса.

Для проведения анализа влияния искусственного интеллекта на рынок труда были использованы разнообразные методы сбора и анализа данных. В рамках исследования были изучены статистические данные, отчеты о социально-экономическом развитии, а также проведены аналитические исследования рынка труда и научные публикации. Такой подход позволил получить обширное представление о влиянии ИИ на рынок труда, учитывая как объективные статистические показатели, так и качественные аспекты изменений, происходящих на рынке труда под воздействием искусственного интеллекта.

Анализ положительных факторов влияния искусственного интеллекта на рынок труда показывает, что он становится все более важным фактором для развития современного рынка труда. Это подтверждается исследованием Акьюлова Р. И. и Сковпеня А. А., которые отмечают, что «искусственный интеллект способствует увеличению эффективности производства и созданию новых рабочих мест» [1, с. 35].

Более детальный анализ показывает, что развитие искусственного интеллекта влияет на структуру занятости. Например, Нурмагамбетов и Жумабаев отмечают, что «автоматизация производственных процессов приводит к изменению спроса на определенные виды работ» [2, с. 119]. Это подтверждается исследованием Шаукат и коллег, которые указывают на увеличение спроса на специалистов в области информационных технологий и инженеров [3].

Однако, параллельно с положительными аспектами, есть и негативные последствия внедрения искусственного интеллекта на рынок труда. Например, автоматизация производственных процессов может привести к сокращению рабочих мест и увеличению социальных неравенств. Это согласуется с выводами исследования Лейн и Сен-Мартен, которые указывают на «необходимость адаптации трудовых отношений к новым условиям» [4, с. 27].

Сопоставительный анализ представляет собой неотъемлемую часть исследования, позволяющую сравнить различные точки зрения и подходы к влиянию искусственного интеллекта на рынок труда. Изучение положительных и отрицательных аспектов этого влияния позволяет выявить ключевые тенденции и вызовы, с которыми сталкиваются государства, компании и общество в целом.

Положительные аспекты воздействия искусственного интеллекта на рынок труда представляют собой значительный интерес, так как интеграция ИИ обещает увеличение производительности и создание новых рабочих мест. Это может стать важным стимулом для экономического роста и развития. Однако, необходимо учитывать потенциальные негативные последствия данного процесса, такие как возможное сокращение рабочих мест и усиление социальных дисбалансов.

Важно провести глубокий анализ исследований, чтобы лучше понять как положительные, так и отрицательные аспекты воздействия ИИ на рынок труда в разных отраслях и регионах. Это позволит разработать целенаправленные стратегии и политики, направленные на максимизацию преимуществ от использования ИИ и минимизацию возможных негативных последствий. Такие стратегии могут включать в себя программы обучения и переквалификации, поддержку новых форм занятости, регулирование рынка труда и защиту прав работников. Они должны быть разработаны с учетом конкретных потребностей и особенностей каждой страны или региона, чтобы обеспечить социальную справедливость и экономическое благополучие.

В заключении научного исследования о влиянии искусственного интеллекта на рынок труда подводятся основные выводы и формулируются рекомендации на основе проведенного анализа.

Исследование показывает, что внедрение искусственного интеллекта в различные сферы человеческой деятельности имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. Положительные стороны включают повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест и стимулирование экономического роста. Однако возникают и негативные последствия, такие как потенциальная угроза увольнений и увеличение социального неравенства.

Для более глубокого понимания этой проблемы были проведены анализ данных и обзор литературных источников. Это позволило выявить тенденции и проблемы, связанные с влиянием искусственного интеллекта на рынок труда.

Основываясь на результаты исследования, предлагается ряд рекомендаций для разработки целенаправленных стратегий и политики. Эти меры включают в себя программы обучения и переподготовки кадров, поддержку новых видов занятости, регулирование рынка труда и защиту прав трудящихся. Важно адаптировать эти меры к конкретным потребностям каждой страны или региона с целью обеспечения социальной справедливости и экономического процветания.

Таким образом, дальнейшие исследования и разработка мероприятий в области использования искусственного интеллекта на рынке труда имеют важное значение для создания устойчивой и сбалансированной системы, способствующей социальному прогрессу и развитию.

Список используемой литературы:

1. Акьюлов Р.И., Сковпень А.А. Роль искусственного интеллекта в трансформации современного рынка труда. [Дискуссия]: 2019. №3 (94) URL: https://cyberleninka.ru/article/n/rol-iskusstvennogo-intellekta-v-transformatsii-sovremennogo-rynka-truda (дата обращения: 08.02.2024).
2. Нурмагамбетов А.М., Жумабаева А.Б. Влияние искусственного интеллекта на трудовые отношения. [Электронный ресурс]: 2022. URL: https://doi.org/10.32523/2616-6844-2022-141-4-114-122 (дата обращения: 10.02.2024)
3. Shaukat K, Iqbal F, Alam TM, Aujla GK, Devnath L, et al. (2020) The Impact of Artificial intelligence and Robotics on the Future Employment Opportunities. Trends Comput Sci Inf Technol 5(1): 050-054. DOI: 10.17352/tcsit.000022
4. Lane, M. and A. Saint-Martin (2021), "The impact of Artificial Intelligence on the labour market: What do we know so far?", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 256, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/7c895724-en.
5. Моттаева А.Б. и др. Влияние искусственного интеллекта на рынок труда // Вестник Государственного университета просвещения. Серия: Экономика. 2020. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-iskusstvennogo-intellekta-na-rynok-truda (дата обращения: 08.02.2024).
6. Damioli, G., Van Roy, V. & Vertesy, D. The impact of artificial intelligence on labor productivity. Eurasian Bus Rev11, 1–25 (2021).

Мұсабек И.С.
Студент 2 курса специальности Cybersecurity (Кибербезопасность)
*Научный руководитель: **Шахин А.А.,** к.ф.н., ассоц. профессор*
Учреждение ТОО «Astana IT University», Астана

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРАЖЕ ДАННЫХ ПОСРЕДСТВОМ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕТОДОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация. *В данной научной работе анализируется проблема кражи данных в Казахстане, также представлена информация о рисках краж данных. Рассматривается методика для снижения риска кражи данных. Описанные в работе распространённые способы получения злоумышленниками личной информации пользователей помогут поднять общий уровень осведомлённости о кибер-гигиене.*

Объем данных в Казахстане постоянно увеличивается – мы генерируем и храним огромное количество данных. Это делает нас более уязвимыми для кражи информации, поскольку при развитии технологий киберпреступники также постоянно совершенствуют свои методы, используя все более улучшенные атаки для кражи данных. Кража данных – это серьезная проблема, но есть шаги, которые вы можете предпринять, чтобы защитить свои данные. Целью данного исследования является создание методики для снижения риска кражи данных и минимизация последствий для частных лиц и организаций.

Казахстан столкнулся с масштабным ростом угроз информационной безопасности, направленных как на государственные структуры, бизнес-структуры, так и на обычных пользователей интернета. Люди становятся жертвами кражи данных в интернете по разным причинам, но существует несколько распространённых способов, как злоумышленники могут получить доступ к их личной информации [1]. Рассмотрим примеры.

Социальная инженерия. Злоумышленники могут использовать манипуляции и обман, чтобы убедить пользователей предоставить им доступ к личной информации с помощью телефонных звонков

или электронных писем, выдавая себя за доверенное лицо или организацию. Одним из видов социальной инженерии являются фишинговые атаки. Фишинговые атаки. Злоумышленники отправляют фальшивые электронные письма или создают поддельные веб-сайты, внешне идентичные официальным, чтобы обманом заставить пользователей предоставить личные данные, такие как пароли, номера кредитных карт и персональные идентификационные данные. «На конец 2019 года в Республике Казахстан в обращении находилось 32 млн платежных карт, что на 37 % больше, чем в 2018 году. Количество транзакций, проведенных с помощью платежных карт, выпущенных в Казахстане, в 2019 году увеличилось на 94,0%, а стоимость транзакций - на 52,1%. Учитывая масштабный рост безналичных платежей, ситуация с информационной безопасностью в Казахстане в целом считается очень сложной, так как страна занимает восьмое место по уровню кибербезопасности, набрав 26,92 балла (в данной оценке чем ниже балл, тем лучше ситуация с информационной безопасностью), Казахстан является одной из проблемных стран по этому критерию» [2, с. 71].Также есть и другой вид этого киберпреступления это вишинг.

«Вишинг, также известный как голосовой фишинг, - это вид киберпреступлений, в которых злоумышленники используют телефон для получения личной информации от своих жертв» [3, с. 16]. Такие атаки основаны на тактике социальной инженерии и направлены на то, чтобы заставить собеседника предоставить конфиденциальные данные. Как и в случае с традиционным фишингом (через электронную почту) и SMS-фишингом (через текстовые сообщения), злоумышленнику необходимо провести убедительную презентацию, чтобы заставить жертву поверить, что она взаимодействует с надежным источником. Злоумышленники могут выдавать себя за представителей полиции, правительства, налоговой службы, банков или даже работодателя жертвы. Взяв во внимание все вышесказанное, появляется вопрос: так как же бороться с этим?

Рассмотрим несколько рекомендаций, которые помогут защититься от злоумышленников, покушающихся на личные данные.

1. Проверка отправителя. Прежде чем переходить по ссылкам или открывать вложения стоить проверить содержимое. Если обнаруживается в письме что-то подозрительное или неожиданное, стоить удалить или связаться с организацией напрямую, чтобы убедиться в его подлинности.

2. Нельзя сообщать личную информацию по телефону или электронной почте: не рекомендуется отвечать на подозрительные звонки или электронные письма с просьбой предоставить личную информацию, например пароли, номера кредитных карт или номера социального страхования. Подлинные организации никогда не будут запрашивать такую информацию вне защищенных каналов связи.

3. Использование надёжных паролей и двухфакторной аутентификации. Необходимо создавать сложные пароли для учетных записей в Интернете и по возможности использовать двухфакторную аутентификацию. Это сделает учетную запись более защищенной от взлома.

4. Обновление программного обеспечение и антивирусов. Регулярное обновление операционной системы и программного обеспечение устройства помогает устранить уязвимости, которыми могут воспользоваться злоумышленники. Также рекомендуется установить надежное антивирусное программное обеспечение для защиты от вредоносных программ.

5. Бдительность при использовании публичных сетей Wi-Fi. Стоит избегать передачи конфиденциальной информации через незащищенные публичные сети Wi-Fi, поскольку они могут быть скомпрометированы злоумышленниками.

6. Самообразование и информированность. Постоянное обновление знаний о фишинговых аферах и других видах интернет-мошенничества, обучение близких и коллег тем же приемам, приводит к избежанию подобных угроз.

Таким образом, приведенные рекомендации помогут снизить риск кражи данных и минимизировать последствия для частных лиц и организаций.

Список используемой литературы:

1. Антонова Е.Ю., Клименко А.К. Уголовная ответственность за хищения безналичныхи электронных денежных средств по уголовному законодательству РК и РФ: сравнительно-правовой анализ [Электронный ресурс] // Сибирский юридический вестник. 2022. №1 (96). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ugolovnaya-otvetstvennost-za-hischeniya-beznalichnyhi-elektronnyh-denezhnyh-sredstv-po-ugolovnomu-zakonodatelstvu-respubliki (дата обращения: 18.02.2024).

2. Куренная В.О. Фишинг и вишинг в информационной безопасности [Электронный ресурс] // StudNet. 2022. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/fishing-i-vishing-v-informatsionnoy-bezopasnosti (дата обращения: 18.02.2024).

3. Медведева Е. Проблемы в определении понятия, признаков, форм и видов хищения [Электронный ресурс] // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. №12-3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-v-opredelenii-ponyatiya-priznakov-form-i-vidov-hischeniya (дата обращения: 18.02.2024).

Крекина С.А.
студент 3 курса специальности «Прикладная математика и информатика»
*Научный руководитель**: Рыжкова М.Н.,** к.т.н., доцент,*
Муромский институт ФГОУ ВО «Владимирский государственный университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых», г. Муром, Россия

ВОЗМОЖНОСТИ ГЕНЕРАТИВНЫХ НЕЙРОСЕТЕЙ ПРИ СОЗДАНИИ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ПО ФИЗИКЕ

Аннотация. *В работе рассмотрена возможность применения языковых моделей GPT для генерации тестовых заданий по физике. В качестве примера были рассмотрены запросы к 2м чат-ботам, доступным онлайн. Анализ сгенерированных ответов позволил сделать выводы о возможности применения чат-бота GPT в качестве помощника учителя при составлении тестовых заданий для проверки знаний.*

Генеративные нейросети – это тип искусственного интеллекта, который может создавать новые данные или контент из существующих данных. Они используются для создания изображений, музыки, текста и других типов данных. Генеративные нейросети полезны для создания новых идей, изучения данных и автоматизации задач, связанных с созданием контента. Они используются в различных отраслях, включая искусство, развлечения и маркетинг.

В последнее время языковые модели GPT, использующие генеративные нейросети, широко востребованы в образовательной сфере. Одним из возможных использований ChatGPT в образовании и науке - предоставление пользователям информационной поддержки и руководства образовательным процессом. Взаимодействуя с ChatGPT, пользователи могут получать немедленную обратную связь по своим заданиям и вступать в диалог, адаптированный к их индивидуальным потребностям и стилю обучения. Чат позволяет учащимся генерировать тексты, анализировать и делать обзоры на статьи и книги и многое другое.

Очевидно, что существуют некоторые проблемы и ограничения, которые необходимо учитывать. Одной из главных проблем является отсутствие возможности гарантировать, что информация, предоставляемая ChatGPT, является точной и надежной. Несмотря на то, что ChatGPT предназначен для генерации человекоподобных ответов, он по-прежнему является моделью машинного обучения и не всегда может предоставлять точную или полную информацию. Важной проблемой является отсутствие актуализации данных, то есть нейросеть ограничена объёмом данных из базы данных, которая актуализируется человеком [1].

Одним из возможных способов использования чата в обучении – генерация проверочных заданий по различным дисциплинам как школьного, так вузовского курсов, а также для курсов дополнительного образования. Так как заданий в контексте индивидуализированного обучения требуется много, то генерация таких заданий с помощью языковых моделей GPT может стать серьезной помощью учителю. Однако есть и некоторые проблемы с работой чата на сегодняшний день. Рассмотрим несколько примеров.

Работа велась с чат-ботом [2]. При этом были сформулированы различные запросы, каждый из которых ставил целью получить от бота тест по курсу физики средней школы по теме «Первое начало термодинамики».

Запрос «Сгенерируй тест по теме "Первое начало термодинамики" для школьника 10 класс» позволил получить следующий ответ от чат-бота, приведенный на рис.1.

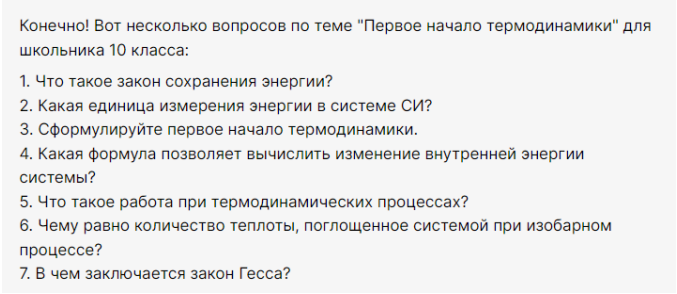
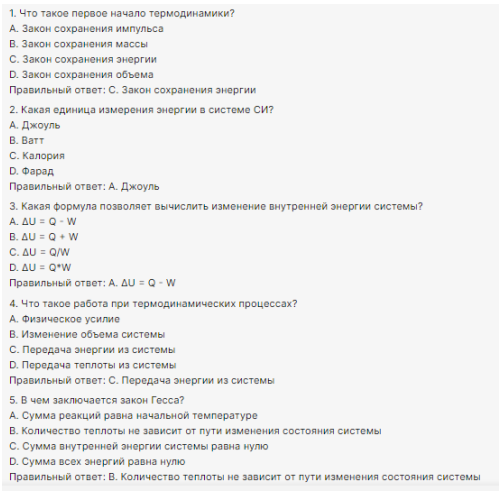


Рис. 1

Полученный ответ бота не соответствует запросу, поэтому вопрос был поставлен более конкретно: «Сгенерируй тест с вопросами и 4 вариантами ответов по теме "Первое начало термодинамики" для

школьника 10 класс, укажи правильные ответы». На этот запрос был получен более точный ответ из 5 тестовых заданий (Рис.2). Анализ полученного ответа показал, что бот выдал вопрос, который косвенно связан с термодинамикой, но не изучается в курсе физики (вопрос про закон Гессе). Кроме того, вопрос про формулу для вычисления внутренней энергии сформулирован некорректно, т.к. не хватает данных для установления знака количества теплоты и работы. Кроме того, работа обозначена не стандартной буквой A, принятой в курсе физики, а буквой W, что требует пояснений в рамках условия.



1. Что такое первое начало термодинамики?
A. Закон сохранения импульса
B. Закон сохранения массы
C. Закон сохранения энергии
D. Закон сохранения объема
Правильный ответ: C. Закон сохранения энергии

2. Какая единица измерения энергии в системе СИ?
A. Джоуль
B. Ватт
C. Калория
D. Фарад
Правильный ответ: A. Джоуль

3. Какая формула позволяет вычислить изменение внутренней энергии системы?
A. ΔU = Q - W
B. ΔU = Q + W
C. ΔU = Q/W
D. ΔU = Q*W
Правильный ответ: A. ΔU = Q - W

4. Что такое работа при термодинамических процессах?
A. Физическое усилие
B. Изменение объема системы
C. Передача энергии из системы
D. Передача теплоты из системы
Правильный ответ: C. Передача энергии из системы

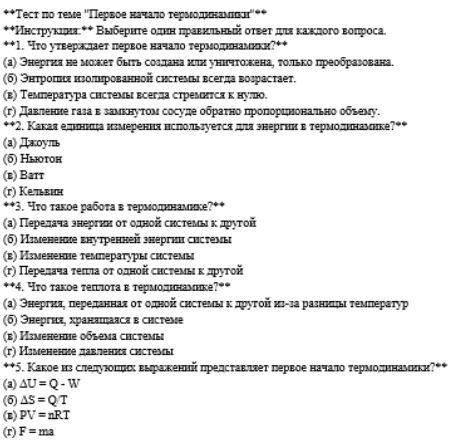
5. В чем заключается закон Гесса?
A. Сумма реакций равна начальной температуре
B. Количество теплоты не зависит от пути изменения состояния системы
C. Сумма внутренней энергии системы равна нулю
D. Сумма всех энергий равна нулю
Правильный ответ: B. Количество теплоты не зависит от пути изменения состояния системы

Рис. 2

Вопрос о генерации заданий был задан другому чат-боту «GPT NEXT» [3]. При этом боту хватило запроса: «Сгенерируй тест по теме "Первое начало термодинамики" для школьника 10 класс», сразу был получен тест из 10 вопросов с вариантами ответов и набором правильных ответов (рис.3). При этом как вопросы, так и ответы были более корректными, однако, ни один вопрос на определение величины не содержал классических формулировок. Кроме того, ни один вопрос не предполагал выполнения элементарных расчетов, которые обычно позволяют выявить не только усвоение теории, но и навыки ее применения к конкретным практическим ситуациям.

Эксперимент по использованию генеративных нейронных сетей для разработки тестовых заданий по физике позволил сформулировать несколько положений о применении чат-ботов в качестве помощника учителя:

1) выбор нейросети влияет на качество сгенерированного теста,
2) точность и подробность запроса влияет на ответ нейросети,
3) нейросеть может сгенерировать некорректные вопросы, с неполным или недостаточным условием для установления верного ответа,
4) нейросеть может «придумать» несуществующие определения или формулировки.



Тест по теме "Первое начало термодинамики"
Инструкция: Выберите один правильный ответ для каждого вопроса.
1. Что утверждает первое начало термодинамики?
(а) Энергия не может быть создана или уничтожена, только преобразована.
(б) Энтропия изолированной системы всегда возрастает.
(в) Температура системы всегда стремится к нулю.
(г) Давление газа в замкнутом сосуде обратно пропорционально объему.
2. Какая единица измерения используется для энергии в термодинамике?
(а) Джоуль
(б) Ньютон
(в) Ватт
(г) Кельвин
3. Что такое работа в термодинамике?
(а) Передача энергии от одной системы к другой
(б) Изменение внутренней энергии системы
(в) Изменение температуры системы
(г) Передача тепла от одной системы к другой
4. Что такое теплота в термодинамике?
(а) Энергия, переданная от одной системы к другой из-за разницы температур
(б) Энергия, хранящаяся в системе
(в) Изменение объема системы
(г) Изменение давления системы
5. Какое из следующих выражений представляет первое начало термодинамики?
(а) ΔU = Q - W
(б) ΔS = Q/T
(в) PV = nRT
(г) F = ma

Рис.3

Все перечисленное позволяет сделать вывод, что использование генеративных нейросетей в качестве помощника учителя возможно, но каждое сгенерированное задание на сегодняшний день нуждается в проверке и корректировке учителем в части формулировок, а также верности приведенных ответов и решений.

Список используемой литературы:
1. Гаркуша Н.С., Городова Ю.С. Педагогические возможности ChatGPT для развития когнитивной активности студентов // Профессиональное образование и рынок труда. 2023. Т. 11. №. 1 (52). С. 6-23.
2. Чат-бот. Электронный ресурс: https://ask.chadgpt.ru/
3. Чат-бот. Электронный ресурс: https://gpt-chatbot.ru/

Бахар М.П.,
студент 3 курса специальности «Компьютерная безопасность (математические методы и программные системы)»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,*** *канд. физ.-мат. наук, доцент,*
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

БЕЗОПАСНОСТЬ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ В ОБЛАЧНЫХ ХРАНИЛИЩАХ

Аннотация. *Статья посвящена вопросу безопасности хранения данных в облаке, связанно это с развитием систем и способов кражи информации. В данной статье будет раскрываться эта проблема и способы её решения.*

Безопасность хранения данных - это обеспечение защиты информации, сохраненной в электронном или физическом виде, от несанкционированного доступа, изменения, утраты или повреждения. Это включает в себя применение различных методов и технологий, таких как шифрование, механизмы контроля доступа, резервное копирование, а также реализацию политик безопасности и мер безопасности информационных систем. Задача безопасности хранения данных состоит в обеспечении конфиденциальности, целостности и доступности информации для авторизованных пользователей, минимизации рисков утечки или утраты данных, а также в обеспечении соответствия требованиям законодательства и регуляторных нормативов.

Кража данных - это незаконное получение, использование или раскрытие чужих конфиденциальных или чувствительных данных без согласия их владельца. Это может включать в себя доступ к личной информации, такой как имена, адреса, номера социального страхования, финансовые данные, медицинские записи и другие формы чувствительной информации.

Кража данных может осуществляться различными способами, включая компьютерные взломы, кибератаки, фишинговые атаки, утерю устройств хранения данных или документов, а также социальную инженерию.

Целью кражи данных часто является незаконное обогащение, мошенничество, нарушение конфиденциальности или шантаж. Кража данных может привести к серьезным последствиям для пострадавших, включая финансовые потери, утрату репутации, нарушение конфиденциальности и угрозу личной безопасности. Во многих странах кража данных также является преступлением, которое может влечь за собой юридические последствия для злоумышленников.

Облачные хранилища (или облачные хранилища данных) – это сервисы, предоставляемые компаниями, которые позволяют пользователям хранить данные в удаленных центрах обработки данных через интернет. Вместо того чтобы хранить данные локально на собственных устройствах или серверах, пользователи могут загружать данные в облачные хранилища, где они сохраняются на серверах провайдера облаков.

Облачное хранилище, по сути, является одним из самых простых доступных приложений облачных технологий. Google Диск, Microsoft OneDrive, Dropbox; все эти услуги являются услугами облачного хранения. Они делают одно и только одно: позволяют хранить данные в облаке.

Между тем, такая компания, как Google, Microsoft, Amazon, Dropbox или одна из многих других поставщиков облачных услуг, имеет в своем распоряжении гораздо больше денег и ресурсов. Они могут предоставить петабайты хранилища за почти тривиальные суммы денег с резервированием и резервным копированием в случае сбоя оборудования. Все, что вам нужно сделать, это заплатить, чтобы получить к нему доступ.

Обезопасить облачное хранилище от кражи данных включает в себя ряд мер и практик, которые помогают защитить информацию от несанкционированного доступа и утечек.

Ниже приведены некоторые из них:

1. Сильные пароли и многофакторная аутентификация: Используйте сложные и уникальные пароли для доступа к облачному хранилищу, а также включите многофакторную аутентификацию для дополнительного уровня защиты.

2. Шифруйте данные до их передачи в облачное хранилище и во время их хранения на серверах облачного провайдера. Это поможет защитить информацию даже в случае несанкционированного доступа к серверам.
3. Создавайте регулярные резервные копии данных, чтобы иметь возможность восстановить информацию в случае ее утери или повреждения.
4. Ограничьте доступ к данным только авторизованным пользователям и управляйте их правами доступа, предоставляя минимально необходимый уровень доступа к информации.
5. Внедрите системы мониторинга и аудита, которые позволяют отслеживать активность пользователей в облачном хранилище, обнаруживать подозрительные действия и реагировать на них.
6. Обучите сотрудников о безопасных практиках использования облачных хранилищ, а также об опасностях и признаках мошенничества и фишинга.
7. Регулярно обновляйте программное обеспечение облачного хранилища и другие компоненты информационной системы, чтобы исправлять уязвимости и обеспечивать безопасность.
8. Убедитесь, что ваш провайдер облачных услуг соответствует требованиям по защите данных и соблюдению применимого законодательства о защите конфиденциальности. Соблюдение этих мер и практик поможет укрепить безопасность вашего облачного хранилища и защитить данные от кражи и несанкционированного доступа.

Тенденции развития безопасности облачных хранилищ продолжают эволюционировать в ответ на изменяющиеся угрозы и требования пользователей. Некоторые из ключевых тенденций в этой области включают:

1. Усиление шифрования данных.
2. Применение искусственного интеллекта и машинного обучения.
3. Развитие систем обнаружения и предотвращения угроз.
4. Развитие культуры безопасности.
5. Борьба с распространением ложной информации.

В целом, тенденции развития безопасности облачных хранилищ направлены на улучшение защиты данных, увеличение прозрачности и контроля, а также на повышение готовности к реагированию на угрозы в быстро меняющейся цифровой среде.

В заключение, безопасность хранения данных в облаке играет критическую роль в обеспечении конфиденциальности, целостности и доступности информации. Облачные хранилища предоставляют удобные и гибкие возможности для хранения данных, однако они также представляют потенциальные угрозы безопасности, такие как несанкционированный доступ, утечки данных и мошенническая деятельность.

Для обеспечения безопасности данных в облаке необходимо применять комплексный подход, включающий в себя использование сильных методов аутентификации, шифрования данных, управление доступом, регулярное мониторинг и обучение сотрудников. Важно также выбирать надежных провайдеров облачных услуг, которые предоставляют высокие стандарты безопасности и соответствуют требованиям законодательства о защите данных.

Соблюдение этих мер и практик поможет минимизировать риски кражи данных и обеспечить защиту информации в облачных хранилищах. При правильном подходе и строгом соблюдении мер безопасности облачные хранилища могут быть безопасным и эффективным решением для хранения данных в современном информационном мире.

Список используемой литературы

1. Shweta Sukhram Prasad, Aarti Kanahiyalal Yadava. Research on Cloud Data Storage Security. [Электронный ресурс]. – 2024. – Режим доступа: https://www.ijraset.com/research-paper/research-on-cloud-data-storage-security – Дата доступа: 30.03.2024.

Савоськин Р.В.,
студент 2 курса специальности «General MBA»
Научный руководитель: ***Джумасейтова А.К.,*** *д.э.н.,профессор,*
Учреждение «KBTU», г. Алматы

ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЗАКУПКАХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПОСТАВЩИКА

Аннотация. *Данная работа посвящена исследованию влияния динамического ценообразования на финансовую устойчивость компаний, участвующих в государственных закупках. Используя модель Альтмана, анализируется, как дополнительный доход от динамического ценообразования может повлиять на вероятность банкротства компании в краткосрочной, 1-2 года, перспективе. Результаты показывают, что оптимальное использование динамического ценообразования с эффектом 14-16% может значительно улучшить финансовое положение компании, снижая риск банкротства.*

Цель исследования: основная цель данной работы заключается в оценке влияния дополнительного дохода, полученного за счет использования динамического ценообразования в процессе участия в закупках, на финансовую устойчивость компаний в перспективе 1-2 года. Обзор литературы: В качестве одного из основных инструментов, используемых в работе, была выбрана модель Z-оценки Альтмана (Altman, 1968)[1], которая представляет собой инструмент для оценки вероятности банкротства и финансовой устойчивости компании. Данная модель базируется на анализе пяти финансовых коэффициентов, а ее точность оценивается в диапазоне от 75% до 94%. Особенно актуальна она оказывается в условиях кризиса (mckinsey.com)[2]. Динамическое ценообразование, в свою очередь, позволяет максимизировать прибыль, адаптируя ценовое предложение поставщика к внешним условиям, что может привести к увеличению выручки в диапазоне от 8% до 25% (Arvind Sahay, 2007)[3].

Данные: вся информация о договорах, заявлениях на участия в закупках, закупках, лотах, и поставщиках берется с портала государственных закупок (goszakup.gov.kz)[4]. Финансовая отчетность компаний взята с официальных сайтов компаний и бирж KASE, AIX на 2022 отчетный год

Постановка задачи: определить минимальный прирост выручки от динамического ценообразования, необходимый для улучшения финансовой стабильности компании согласно модели Альтмана.

Задача также включает в себя определение оптимального распределения дополнительных средств между текущими активами и погашением обязательств для максимизации положительного эффекта.

Математически это выражается как нахождение dplb, достаточной для перехода Z-score в серую

$$\min\{\, dp \in [dplb, dpub] : \forall\, k,n,m \in [0, 100] \cap Z,\ (k+n+m=100) \wedge\ f(k,n,m,dp) \geq zmin \,\}$$

или безопасную зону, с учетом распределения средств согласно долям k, n, m на приобретение текущих активов и погашение текущих обязательств.

Методология: исследование проводится с использованием модели Альтмана, ее модификаций и компьютерного моделирования на Python, с перерасчетом Z-score на каждой итерации. Результаты сохраняются в базу данных PostgreSQL для дальнейшего анализа. Анализ зависимостей между переменными проводится с учетом стандартной ставки налога на прибыль в 20%.

Основные выводы: работа показала, что наибольший эффект от динамического ценообразования достигается при сохранении дополнительных средств в виде текущих активов (деньги). При этом распределение средств в производственные активы оказалось одним из наименее эффективных решений. Оптимальным решением для компаний с небольшим количеством текущих обязательств относительно активов является непогашение краткосрочных обязательств.

Пороговый уровень прироста выручки для перехода компаний из зоны риска в серую зону и из серой зоны в безопасную оказался в диапазоне 14-16%. Ограничения исследования: дополнительный денежный объем не был использован для улучшения продукции, услуг или выплаты дивидендов. Исследование сфокусировано на компаниях, активно участвующих в закупках, которые составляют значительную часть их дохода или могут составлять значительную часть.

Малые компании и компании младше 5 лет исключены из-за отсутствия публичной отчетности и ограничений модели Альтмана соответственно. Оценка активности проводилась за один финансовый год, не учитывая прошлую финансовую активность. Исследование подтверждает, что динамического ценообразование может эффективно использоваться определенными компаниями для улучшения финансовой устойчивости. В свою очередь подготовленная модель может быть интегрирована в работу менеджера для оценки принимаемых решений.

Список использованной литературы

1. Altman, E.I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy.
2. The Journal of Finance, [online] 23(4), pp.589–609. Available at: https://doi.org/10.2307/2978933
3. www.mckinsey.com. (n.d.). The emerging resilients: Achieving 'escape velocity' | McKinsey. [online] Available at: https://www.mckinsey.com/capabilities/risk-and- resilience/our-insights/the-emerging-resilients- achieving-escape-velocity
4. Arvind Sahay (2007). How to Reap Higher Profits With Dynamic Pricing. [online] MIT Sloan Management Review. Available at: https://sloanreview.mit.edu/article/how-to-reap- higher-profits-with-dynamic-pricing/
5. goszakup.gov.kz. (n.d.). Портал государственных закупок Республики Казахстан. [online] Available at: https://goszakup.gov.kz/ru/developer/ows_v3 [Accessed 24 Mar. 2024]
6. Тинькофф Банк. (2023). Читайте пост HSE_Mirec в Тинькофф Пульс. [online] Available at: https://www.tinkoff.ru/invest/social/profile/HSE_Mir ec/31ec8864-f2b3-4b73-8920-01c3287ed978/ [Accessed 24 Mar. 2024]

Агыбаева Л.Т.,
обучающийся 4 курса образовательной программы «Экономика»
Научный руководитель: ***Корабаева Н.Б.,*** *магистр экономических наук*
Жетысуский университет им. Ильяса Жансугурова, г.Талдыкорган

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОГО МИРА: РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОРЕВНОВАТЕЛЬНОМ ЛАНДШАФТЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Аннотация. *В современном быстро меняющемся мире информационные технологии (ИТ) стали незаменимым инструментом как для бизнеса, так и для правительства. Интеграция информационных технологий в бизнес-процессы открыла новые возможности для инноваций, повышения эффективности и продуктивности. В этой статье мы рассмотрим, как ИТ действует в качестве катализатора повышения конкурентоспособности. Мы рассмотрим конкретные примеры успешных инициатив по цифровой трансформации, осуществляемых дальновидными компаниями и правительствами по всему миру. Понимая эти стратегии и передовой опыт, предприятия и политики могут использовать возможности информационных технологий для повышения своей эффективности на современном быстро меняющемся мировом рынке.*

Рассмотрим ИТ-трансформацию: навигацию между вызовами и возможностями. Цифровая революция, включая быстрое развертывание искусственного интеллекта (ИИ), нарушает экономическую жизнь и коренным образом изменит пути развития сегодняшних развивающихся стран с низким уровнем дохода. Рассмотрим успешную модель развития Восточной Азии. С 1960-х годов сельские и аграрные страны Восточной Азии, включая Китай и Южную Корею, начали быстро индустриализироваться за счет трудоемких экспортных секторов, таких как операции по сборке одежды и электроники. Рабочие получили навыки и доходы, что позволило обществу накапливать капитал, включая человеческий капитал, в течение большого количества лет образования. Экспортные поступления от трудоемкого производства финансировали импорт физического капитала, включая инфраструктуру и оборудование. По мере совершенствования навыков и инфраструктуры обрабатывающая промышленность переходила от трудоемких к трудоемким секторам, а общая занятость также все больше смещалась от обрабатывающей промышленности к услугам. Долгосрочный переход от сельского хозяйства к промышленности и услугам сопровождался долгосрочным переходом населения из сельских районов в городские.

В ключевых секторах экономики общие эффекты цифровых технологий, вероятно, будут следующими:

- сельское хозяйство: быстрый рост механизации, рост выпуска продукции точного сельского хозяйства и снижение спроса на низкоквалифицированную сельскохозяйственную рабочую силу;
- горнодобывающая промышленность: быстрый рост механизации, рост производства и резкое снижение спроса на низкоквалифицированную горную рабочую силу;
- производство: быстрое увеличение систем механизации и искусственного интеллекта, рост производства, снижение спроса на низкоквалифицированную рабочую силу для производства и рост спроса на высококвалифицированную рабочую силу для производства;

- бизнес-услуги, включая транспортировку, складирование и финансы: резкое снижение спроса на низкоквалифицированную рабочую силу, такую как водители и складской персонал, и рост капиталоемкого производства и производительности на основе робототехники и автономных транспортных средств;
- торговля: сдвиг в сторону электронной коммерции и отказ от оптовой и розничной торговли, снижение спроса на работников в розничном секторе;
- здравоохранение: значительное расширение доступа к недорогому, высококачественному медицинскому обслуживанию, включая телемедицину, дистанционный мониторинг пациентов, удаленную диагностику и экспертные автоматизированные системы здравоохранения, заменяющие дефицитных врачей (например, благодаря улучшенной способности машин читать рентгеновские снимки и другие изображения);
- образование: значительное расширение доступа к недорогому и высококачественному онлайн-образованию, включая онлайн-учебные планы, онлайн-мониторинг успеваемости учащихся, онлайн-обучение, «подключенные классы» с помощью видеоконференций и дистанционное обучение;
- финансы: недорогие системы электронных платежей и услуги электронного банкинга для денежных переводов, заимствований и кредитования;
- туризм: улучшение логистики, сопоставление туристов с жильем и реклама;
- транспорт: онлайн-поездки, услуги совместного использования автомобилей и автоматизированный общественный транспорт (например, автоматизированные автобусные маршруты);
- управление: основные достижения в области электронного управления, включая уникальную биометрическую идентификацию, онлайновые налоговые и трансфертные платежи, электронный контроль и дистанционный мониторинг общественных мест, электронное голосование, онлайн-лицензирование и другие государственные услуги.

Несколько развивающихся стран прилагают значительные усилия для разработки стратегий развития на основе цифровых технологий. Китай, конечно, уже является мировым лидером в области ИИ, робототехники и использования больших данных для электронной коммерции, электронного управления и промышленных приложений. Индия также является пионером в использовании цифровых платформ для ключевых секторов экономики.

Цифровая связь взлетела: электронные платежи быстро принимаются, и индийская онлайн-система биометрических идентификаторов Aadhaar является основой для бесчисленных приложений как в государственных услугах, так и в частном бизнесе. Эстония выступает за электронное управление в самых различных областях, включая электронное голосование; электронные услуги (такие как лицензирование, регистрация и записи о рождении и смерти); электронное здравоохранение (электронные медицинские карты и приложения больших данных для оказания медицинской помощи); электронное финансирование; и электронные платежи. Есть еще много примеров, когда внедрение цифрового оборудования и программного обеспечения продолжается быстрыми темпами [1].

В продолжающуюся эпоху цифровой трансформации ее влияние на бизнес-модели и конкурентное преимущество является аспектом, который нельзя игнорировать. Эта цифровая трансформация коренным образом изменила то, как организации работают, взаимодействуют с клиентами и конкурируют на все более конкурентном рынке. Это привело к значительному изменению парадигмы бизнеса. Сегодня все больше организаций интегрируют цифровые технологии как неотъемлемую часть своих бизнес-моделей. Это уже не просто вариант, а необходимость сохранения актуальности и конкурентоспособности на рынке. Одним из наиболее заметных эффектов цифровой трансформации является повышение операционной эффективности. Организации, которые успешно внедряют цифровые технологии, могут повысить свою операционную эффективность, снизить производственные затраты и, следовательно, получить конкурентное преимущество, особенно с точки зрения затрат.

Инновации становятся ключом к сохранению и расширению конкурентных преимуществ в цифровую эпоху. Организации, которые могут интегрировать новейшие технологии и создавать инновационные решения, с большей вероятностью преуспеют на рынке и создадут новые возможности. Кроме того, произошли значительные изменения в поведении потребителей. Современные потребители, как правило, ищут информацию о продуктах в Интернете, сравнивают цены и читают отзывы, прежде чем принимать решения о покупке. Это вынуждает компании устанавливать сильное цифровое присутствие и эффективные стратегии цифрового маркетинга, чтобы оставаться актуальными. Однако на пути цифровой трансформации есть проблемы, которые необходимо разумно решать [2].

Безопасность данных и конфиденциальность клиентов – это сложные вопросы, требующие серьезного внимания. Кроме того, острая конкуренция в деловом мире требует, чтобы организации постоянно адаптировались и внедряли инновации для достижения и поддержания конкурентного преимущества. Подразумевается, что организации должны активно внедрять цифровые технологии, постоянно внедрять инновации и расставлять приоритеты в более тесном взаимодействии с клиентами. Они также должны разработать сильную стратегию управления безопасностью данных и соблюдать соответствующие правила. Чтобы успешно противостоять цифровой трансформации, организациям необходимо инвестировать в обучение и обучение своих сотрудников пониманию и освоению цифровых

технологий. Сосредоточение внимания на повышении качества обслуживания клиентов с помощью эффективных стратегий цифрового маркетинга и персонализированных услуг может помочь повысить лояльность клиентов. Культура постоянных инноваций и готовность быстро реагировать на изменения рынка также являются ключевыми факторами. Понимая влияние, последствия и следуя соответствующим советам, организации могут лучше подготовиться к решению проблем и возможностей, связанных с цифровой трансформацией, и сохранить свое конкурентное преимущество в постоянно меняющейся бизнес-среде.

Таким образом, цифровая трансформация – это непрерывный путь, и успешные организации будут продолжать внедрять инновации и адаптироваться к текущим изменениям в бизнесе и технологическом ландшафте.

Список использованной литературы

1. Sachs JD. Some Brief Reflections on Digital Technologies and Economic Development. //Ethics & International Affairs. 2019, 33(2):159-167. //doi:10.1017/S0892679419000133
2. Agustian, Kresnawidiansyah & Mubarok, Endang & Zen, Agustian & Wiwin, Wiwin & Malik, Aulia. (2023). The Impact of Digital Transformation on Business Models and Competitive Advantage. //Technology and Society Perspectives (TACIT). // 79-93. 10.61100/tacit.v1i2.55.

Ненартович Е.Н.,
магистрантка 1 курса специальности «Прикладная математика и информатика»
*Научный руководитель**: Селюжицкая Т. В.,** заведующий кафедрой математического и информационного обеспечения экономических систем, кандидат экономических наук.*
Учреждение «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», г. Гродно

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Аннотация. *В статье рассматривается роль информационных технологий в образовании и их влияние на оптимизацию работы учреждений. Обсуждаются информационно-аналитические системы как инструмент сбора, хранения, обработки и анализа данных, способные помочь организациям принимать обоснованные решения. Рассматривается важность ИАС в современном мире, их способность обеспечивать интеллектуальные решения на основе фактической информации. Описываются преимущества использования ИАС, включая эффективный анализ данных и повышение конкурентоспособности организаций.*

Информационные технологии играют все более важную роль в современном образовательном процессе, обеспечивая оптимизацию работы заведений и повышая их эффективность. Однако для достижения максимальных результатов требуется постоянное совершенствование и развитие системы.

Информационно-аналитические системы, независимо от прикладной области, разрабатываются с учетом всех требований субъектно-ориентированного развития, при этом учитываются все основные социально значимые сферы. Такая информатизация управления призвана гарантировать достаточный и стабильный уровень доступности данных для пользователей, касающихся всех аспектов деятельности учреждения или организации. Она учитывает рамки всех значимых направлений и весь реализуемый комплекс мероприятий, осуществляемых предприятием. Таким образом, единая информационно-аналитическая система содержит всю информацию, касающуюся необходимой сферы в том или ином государстве, а также различные варианты принятия решений.

В современном мире объем информации постоянно растет, требуя обработки и анализа, поэтому информационно-аналитические системы становятся все более актуальными и востребованными.

Информационно-аналитические системы – это комплекс программных и аппаратных средств, которые позволяют собирать, хранить, обрабатывать и анализировать большие объемы данных. Они также помогают организациям и предприятиям принимать взвешенные решения, основанные на фактической информации.

Ценность информационно-аналитических систем (ИАС) заключается в их способности организовывать и структурировать информацию таким образом, чтобы обеспечить принятие интеллектуальных решений [1]. Качественные и грамотно разработанные компьютерные

информационные системы являются основой успешной деятельности многих ведущих компаний и организаций.

ИАС помогают собирать данные из различных источников, анализировать их, визуализировать результаты и предоставлять информацию в удобном виде для принятия решений. Благодаря возможности автоматизировать обработку информации и использовать алгоритмы машинного обучения, ИАС способны выявлять скрытые закономерности, предсказывать будущие события и оптимизировать бизнес-процессы. Это позволяет организациям оперативно реагировать на изменения во внешней среде, повышать качество принимаемых решений и конкурентоспособность на рынке.

При анализе собранной и постоянно обновляющейся информации может возникнуть проблема, связанная с качественной обработкой большого массива данных и их мониторингом. Информационно-аналитическая система, в свою очередь, представляет собой совокупность аппаратных средств, источников информации, программных решений и других практических приложений. При этом каждая ИАС создается и развивается с учетом индивидуальных обстоятельств.

Основным аспектом функционирования ИАС является переориентация с продвинутых версий различных систем управления базами данных на более развитый и качественный уровень, позволяющий выполнять аналитические экспертные действия. Работа информационно-аналитических систем основана на применении знаний о той или иной области такими методами, чтобы пользователи ИАС могли предложить объективные решения возникающих проблем, а впоследствии успешно применить их на практике. В этот набор могут входить такие компоненты, как диагностика состояния, интерпретация данных, прогнозирование, различные виды мониторинга и так далее.

Новейшие информационные технологии и компьютерная техника сегодня задействованы практически во всех сферах человеческой деятельности. Информационные системы становятся неотъемлемой частью деятельности современного человека и успешного функционирования организаций и учреждений [2].

Информационно-аналитические системы (ИАС) обладают множеством преимуществ, которые делают их неотъемлемой частью современного бизнеса и науки. Вот некоторые из основных преимуществ использования ИАС:

- Эффективный анализ данных
- Обоснованное принятие решений
- Повышение производительности
- Оптимизация ресурсов
- Повышение конкурентоспособности

Эти преимущества позволяют компаниям принимать своевременные и обоснованные решения, что способствует их успеху и делают использование информационно-аналитических систем ключевым фактором для успешного развития организаций и обеспечения конкурентоспособности в современном бизнесе и науке.

При разработке информационно-аналитической системы (ИАС) выбор оптимального варианта часто делается интуитивно, что снижает эффективность системы. Именно поэтому информационно-аналитические системы позволяют автоматизировать рутинные операции, улучшить качество принимаемых решений, повысить скорость реакции на изменяющиеся условия рынка и обеспечить более эффективное использование ресурсов.

Одним из основных преимуществ использования ИАС является увеличение производительности труда сотрудников и снижение человеческого фактора в процессах принятия решений. Автоматизация рутины позволяет сотрудникам сконцентрироваться на более важных задачах, таких как анализ данных, разработка стратегий развития или взаимодействие с клиентами. Это способствует улучшению качества работы и повышению конкурентоспособности бизнеса. Кроме того, ИАС позволяют собирать и анализировать большие объемы данных, что помогает предсказывать тенденции рынка, выявлять потребности клиентов, оптимизировать запасы и производственные процессы. Это позволяет компаниям быть более гибкими и адаптивными к изменяющимся условиям рынка, что в свою очередь способствует увеличению конкурентоспособности.

В контексте государственного управления ИАС также играют важную роль. Они позволяют оптимизировать бюрократические процессы, улучшить качество предоставляемых государственных услуг, повысить прозрачность и эффективность работы государственных органов. Это способствует улучшению делового климата в стране, привлечению инвестиций и развитию экономики в целом.

Именно информационно-аналитические системы позволяют интегрировать данные по многим, на первый взгляд, совершенно разным направлениям деятельности, таким как финансы, логистика, персонал, клиенты и др. Это становится возможным так как информационно-аналитическая система включает в себя ряд подсистем (планирования, оперативного управления, учета и контроля, анализа) и, как правило, затрагивает все уровни управления: от подготовки корпоративной отчетности, планирования финансово-экономических показателей до стратегического планирования. Типовая структура ИАС обычно включает хранилища данных и телекоммуникационные средства. Но именно с интеграцией всех данных предприятия менеджмент переходит на более высокий уровень конкурентоспособного управления.

Информационно-аналитическая система предприятия, грамотно выстроенная и оцененная с позиций проектного подхода, должна стать эффективным инструментом управления технологиями, как того и требует одно из направлений трансформации цифровой экономики [3]. ИАС – это управление, основанное на автоматизированном анализе больших данных и, как результат, высокая скорость принятия управленческих решений в реальном времени.

Таким образом, использование информационных автоматизированных систем является важным инструментом для повышения конкурентоспособности как бизнеса, так и государства. Они помогают оптимизировать процессы, улучшить качество работы сотрудников, анализировать данные и принимать обоснованные решения. В результате это способствует росту эффективности, увеличению прибыли и общему развитию организации или страны.

Список использованной литературы

1. Михайлов А. В. Анализ фундаментальных принципов информационно-аналитических систем [Электронный ресурс] / А. В. Михайлов, Анализ фундаментальных принципов информационно-аналитических систем. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-osnovopolagayuschih-printsipov-informatsionno-analiticheskih-sistem . – Дата доступа: 23.03.2024.
2. Гвоздева В. А. Информатика, автоматизированные информационные технологии и системы: Учебное пособие / В. А. Гвоздева. - М.: СИК ИНФРА-М, 2013. – 544 с.
3. Хариш И. Е., Хариш Н. П. Внедрение информационно-аналитических систем на предприятиях // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2015. – № 1. – С. 108–111.

Лянцевич В.С.,
студентка 3 курса специальности «Информационные системы и технологии (в экономике)»
Научный руководитель: ***Марковская Н.В.,*** *канд. физ.-мат. наук, доцент,*
УО «ГрГУ имени Янки Купалы», г. Гродно, Беларусь

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗРАБОТКИ АЛГОРИТМА APRIORI

Аннотация. *В данной статье рассмотрена история создания и разработки одного из ключевых алгоритмов в области поиска ассоциативных правил – алгоритма Apriori. По ходу изложения материала освещается история вышеупомянутого алгоритма, начиная с его первоначальной концепции и идеи и заканчивая современными модификациями и применениями.*

Алгоритм Apriori является самым популярным алгоритмом для поиска ассоциативных правил. Его идея заключается в том, чтобы найти все самые частые комбинации элементов в базе данных и таким образом выявить скрытые закономерности и ассоциации между ними. Это происходит, когда правила ассоциации, создаваемые алгоритмом Apriori, оцениваются следующими ключевыми факторами:

- Поддержка – вероятность того, что некоторые элементы A и B встретятся.
- Уверенность – условная вероятность того, что элемент B связан с элементом A. Выражаясь немного иначе, как часто встречается элемент B, когда элемент A появляется первым.
- Подъём – результат отношения между поддержкой и уверенностью. В зависимости от полученного значения определяется вероятность покупки двух элементов вместе. Например, значение 2 означает увеличение на это число, то есть вероятность покупки A и B вместе в два раза выше, чем вероятность покупки только B.

История создания и развития данного алгоритма интересна и показательна для понимания развития методов анализа данных.

История алгоритма Apriori началась в конце 1980-х годов, когда он был предложен учёными Ракешем Агравалом, Томашем Имелинским и Аруном Свами. Уже на тот момент в Соединённых Штатах Америки существовало большое количество супермаркетов, а гипермаркеты только появлялись. Из-за более широкого ассортимента товаров перед руководителями больших магазинов встал вопрос об организации помещения. Была необходимость понять, как следует размещать разделы товаров и сами товары, чтобы покупатели предпочитали брать больше продуктов и больше тратились.

Исследование такого масштаба требовало много времени и усилий. Так только в 1993 году вышеупомянутые учёные ввели класс регулярностей – ассоциативные правила – и предложили алгоритм поиска таких правил. Изучение проводилось независимо в рамках проекта по обеспечению качества и эффективности научно-технической коммуникации QUEST (QUality and Effectiveness in Science and Technology communication) в Исследовательском центре компании IBM (International Business Machines) в Альмадене и в Хельсинкском университете. Публикация называлась «Mining Association Rules Between Sets of Items in Large Databases» в журнале ACM SIGMOD.

Правило ассоциации – это выражение $A \Rightarrow B$, где A и B – наборы элементов. Интуитивный смысл такого правила заключается в том, что транзакции базы данных, содержащие A, как правило, содержат B. Можно привести такой пример: 98% клиентов, покупающих шины и автомобильные аксессуары, также принимают услуги по автомобильному обслуживанию.

Прототип приложения был предназначен для анализа данных о продажах. Технология штрих-кодов позволяла организациям розничной торговли собирать и хранить огромные объёмы данных о продажах, называемые данными корзины. Запись в таких данных обычно состоит из даты транзакции и товаров, купленных в рамках одной транзакции.

С появлением ассоциативных правил в том виде, в котором они всем известны, изначально их узкая направленность преобразовалась в более широкую область применения, которая варьируется от поддержки принятия решений до диагностики и прогнозирования телекоммуникационных сигналов тревоги.

Проблему обнаружения всех ассоциативных правил можно разложить на две подзадачи:

1. Необходимо найти все комбинации элементов, поддержка транзакций которых превышает минимальную поддержку. Такие комбинации получают название большие наборы элементов, а все остальные комбинации – маленькие наборы элементов.
2. Необходимо использовать большие наборы элементов для создания нужных правил.

Именно для первой подзадачи был описан новый алгоритм Apriori:

L_1 = {large 1-itemsets};
for ($k = 2$; $L_{k-1} \neq \emptyset$; k++) do begin
    C_k = apriori-gen(L_{k-1});
    for all transactions $t \in D$ do begin
        C_t = subset(C_k, t);
        for all candidates $c \in C_t$ do
        c.count++;
    end
    $L_k = \{C \in C_k \mid c.count \geq minsup\}$
end
Answer = $U_k L_k$

На представленном выше алгоритме первый проход подсчитывает количество вхождений каждого элемента для определения больших наборов. Последующий проход, например, проход k, состоит из двух этапов: большие наборы элементов L_{k-1}, найденные в k-1 проходе, используются для генерации наборов-кандидатов C_k с использованием функции apriori-gen; затем сканируется база данных и подсчитывается поддержка кандидатов в C_k. Кандидаты в C_k, содержащиеся в транзакции t, могут быть эффективно определены с помощью хеш-дерева.

Таким образом была рассмотрена история создания и разработки алгоритма Apriori, который позволяет найти частые комбинации элементов и выявить скрытые закономерности и ассоциации между ними. Он разрабатывался как метод выявления неоднократно покупаемых вместе товаров для оптимизации работы магазинов, однако со временем его использование распространилось и в других различных сферах.

Алгоритма Apriori не было бы без правил ассоциации, которые были выявлены Ракешем Агравалом, Томашем Имелинским и Аруном Свами и расписаны в их статье в 1993 году. Следует отметить, что с тех пор данный алгоритм неоднократно совершенствовался и совершенствуется под выполнение определённых задач.

Список использованной литературы

2. Алгоритм Априори с использованием Python. [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: https://datafinder.ru/products/algoritm-apriori-s-ispolzovaniem-python – Дата доступа: 30.03.2023.
3. Fast discovery of association rules. In Advances in Knowledge Discovery and Data Mining [Текст]: книга / Agrawal R. [и др.]; под ред. U. Fayyad, G. Piatetsky-Shapiro, P. Smyth, and R. Uthurusamy – M.: MIT, Cambridge, 1996 – с. 307–328.

Рукосуев Д.В.
студент 4 курса специальности «Бизнес-информатика»
Научный руководитель: к.т.н, доцент кафедры АДиМО ***Свирина А.Г.,***
Учреждение «Финансовый университет при правительстве РФ», г.Москва, РФ

УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ ИНТЕГРАЦИЮ CRM-СИСТЕМ: АНАЛИЗ И СТРАТЕГИИ

Аннотация. *В исследовании анализируется CRM-системы, как инструмент в решении проблем высокой конкуренции среди компаний в малом и среднем бизнесе России. Рассматривается влияние CRM для улучшения взаимоотношений с клиентами, а также для сбора, анализа и удобного представления управленческой информации. Рассматриваются показатели эффективности после внедрения CRM системы в бизнес-процессы компании.*

CRM-система (Customer Relationship Management) - это информационная система, разработанная для улучшения взаимоотношений с клиентами, а так же для сбора, анализа и удобного представления управленческой информации. Она помогает компаниям вести учет клиентских данных, истории общения, предпочтений и покупок. Главные функции CRM включают управление контактами, автоматизацию продаж, управление взаимодействием с клиентами, аналитику данных и управление маркетинговыми кампаниями. [1]

Малый бизнес – это предприятия, в экономической деятельности которого участвует не более ста человек и с годовым доходом не более 800 млн. рублей. Жизнеспособность данного бизнеса целиком зависит от количества и постоянства клиентов. Для малого бизнеса CRM-системы особенно важны, так как помогают принять важные решения в управлении и ведение клиентской базы, тем самым повышая качество обслуживания и удовлетворенность клиентов. Такие системы предоставляют инструменты для персонализации предложений и коммуникации, что способствует укреплению работы с клиентами и повышению лояльности.[2]

В статье «Проблемы малого бизнеса в России» Волкова Н. В., Смирнов Н. С. [3] поднимаются важные вопросы, связанные с развитием малого предпринимательства в России. Авторы обсуждают ряд ключевых проблем, с которыми сталкиваются малые предприятия. Основные проблемы малого бизнеса в России, выделенные в статье, включают:

- Высокий уровень конкуренции, особенно в сферах торговли и общественного питания, где малый бизнес стремится получить наибольшую прибыль.
- Сложности доступа к финансированию из-за жестких требований банков и предпочтения крупных предприятий в качестве клиентов.
- Недостаточная государственная поддержка, включая слабую информационную поддержку о доступных программах и субсидиях для малого бизнеса.
- Недостатки в управлении и слабая компетентность руководителей малых предприятий, что ведет к повышенной чувствительности к изменениям в экономической обстановке и трудностям в привлечении дополнительных финансов.

Так мы понимаем, что CRM система способна решить и облегчить проблемы, связанные с высоким уровнем конкуренции.

Интеграция CRM систем обеспечивает возможность для реализации стратегии персонализации обслуживания клиентов, основанной на сборе, анализе и хранении данных о каждом взаимодействии с клиентом. Это позволяет предприятиям формировать предложения, максимально соответствующие индивидуальным потребностям и предпочтениям клиентов, что способствует укреплению их лояльности и выделению предприятия на фоне конкурентов. Также, CRM системы улучшают взаимодействие с клиентами через множество каналов связи, включая электронную почту, социальные сети и мобильные приложения, что ведет к повышению уровня удовлетворенности клиентов и их удержанию. Аналитические возможности CRM систем, предоставляют предприятиям инструменты для глубокого анализа рыночных тенденций и поведения клиентов, обеспечивая тем самым основу для принятия обоснованных стратегических решений и оперативной адаптации к изменениям рыночной среды, что способствует повышению конкурентоспособности.

В контексте проблем, связанных с недостатками в управлении и слабой компетентностью, CRM системы демонстрируют значительный потенциал для их решения. Централизация данных о клиентах и взаимодействиях с ними в рамках единой системы способствует улучшению координации между отделами и повышает эффективность управленческих процессов, снижая вероятность ошибок. Автоматизация рутинных операций, таких как ведение клиентской базы и рассылка уведомлений, освобождает ресурсы сотрудников для занятия более стратегически значимыми задачами, что влияет на повышение общей производительности предприятия. Системы предоставляют руководителям ценные аналитические данные, поддерживающие процесс принятия решений, что способствует определению стратегических направлений развития и совершенствованию управленческих компетенций.

CRM-системы представляют собой один из ключевых инструментов для малого бизнеса, направленный на усиление конкурентных преимуществ и совершенствование управленческих процессов. Они способствуют персонализации обслуживания, оптимизации маркетинга и продаж, а также повышению компетентности сотрудников, что в совокупности ведет к улучшению взаимоотношений с клиентами и укреплению позиций на рынке.

Список использованной литературы

1. Захарова Т.И., Иванов А.А., Кокоулина О.П., Халиль И.А., Цимбалюк А.А. Сущность концепции управления взаимоотношениями с клиентами (crm-системы) и ее роль в повышении эффективности деятельности в современных организациях // Инновации и инвестиции. 2021. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-kontseptsii-upravleniya-vzaimootnosheniyami-s-klientami-crm-sistemy-i-ee-rol-v-povyshenii-effektivnosti-deyatelnosti-v (дата обращения: 27.03.2024).
2. Шевченко Е.В., Ионова Т.Д. CRM - система для малого бизнеса: особенности и преимущества // Глобус: экономика и юриспруденция. 2020. №4 (40). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/crm-sistema-dlya-malogo-biznesa-osobennosti-i-preimuschestva (дата обращения: 28.03.2024).
3. Волкова Н. В., Смирнов Н. С. Проблемы малого бизнеса в России// Московский экономический журнал. 2022. №6. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-malogo-biznesa-v-rossii-4 (дата обращения: 29.03.2024).

Касенова Л.Г.
магистрант 2 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель:
Оразбаев Б.Б. *– д.т.н., профессор*
Учреждение «Esil University», г. Астана

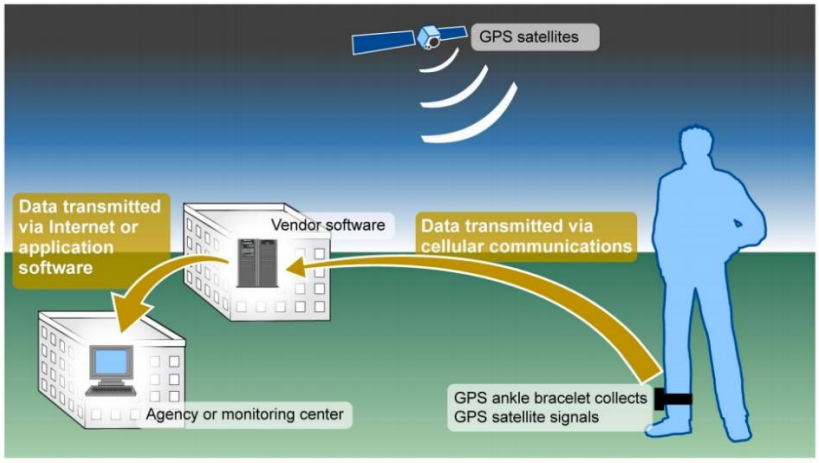
ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО МОНИТОРИНГА ПОДКОНТРОЛЬНЫХ ЛИЦ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

Аннотация. *В статье представлен электронный мониторинг как программа интенсивного наблюдения в режиме 24/7, которая эффективно снижает рецидивизм, позволяя сотрудникам службы пробации выявлять и отслеживать местонахождение правонарушителей в порядке электронного мониторинга с использованием электронного устройства GPS.*

С промышленным использованием новых технологий, таких, как радиочастотная идентификация, передача данных по сотовым каналам связи, другим новым технологиям, появляется возможность осуществления мониторинга за подконтрольными лицами более эффективными методами. Изменения в законодательстве РК, разрешающие применение сотрудниками органов государственной власти применение специальных технических средств для наблюдения за подконтрольными лицами, дают новые возможности для повышения эффективности труда, а также приводят к качественным изменениям в организации труда.

Электронный мониторинг - форма цифрового заключения, часто в виде браслета на запястье или “кандалов” на лодыжке, которые могут отслеживать местоположение субъекта, а иногда также уровень алкоголя в его крови или дыхании.

Мониторы обычно используются в качестве условия досудебного освобождения или надзора после вынесения обвинительного приговора, подобно испытательному сроку или условно-досрочному освобождению. Иногда они используются как механизм сокращения числа заключенных. Электронный мониторинг также использовался для отслеживания несовершеннолетних, иммигрантов, ожидающих судебного разбирательства, взрослых, проходящих программы реабилитации от наркотиков, и лиц, обвиняемых или осужденных за вождение в нетрезвом виде или насилие в семье.



Как работает Электронный мониторинг

Электронные устройства мониторинга обычно используют активное или пассивное GPS-отслеживание, радиочастотный мониторинг, безопасный непрерывный удаленный мониторинг алкоголя или мониторинг с помощью алкотестера.

Активное GPS-отслеживание использует спутники для триангуляции и передачи информации о местоположении с заданными интервалами.

Пассивное GPS-отслеживание отслеживает и сохраняет информацию о местоположении для последующей загрузки.

Как правило, люди на мониторах должны ежедневно заряжать свои устройства и не могут покидать свои дома без разрешения и / или иметь районы города, называемые зонами отчуждения, куда им запрещено заходить без срабатывания сигнализации. В случае отключения устройства контролируемое лицо может быть заключено под стражу.

Радиочастота используется для мониторинга комендантского часа. Домашний блок мониторинга обнаруживает монитор в определенном диапазоне и отправляет подтверждение обратно в центр мониторинга.

Безопасный непрерывный удаленный мониторинг алкоголя, или SCRAM, анализирует потоотделение для отправки отчета о содержании алкоголя в крови каждый час.

Монитор алкотестера обычно оснащен камерой. Он случайным образом проверяет дыхание испытуемого, чтобы оценить содержание алкоголя в крови.

Электронная система мониторинга

Существует потребность в методе, который обеспечивает мониторинг, наблюдение и надзирание за подозреваемыми, подсудимыми или осужденными в сообществе с помощью электронных методов и инструментов и используется при исполнении решений, поддерживающих защиту жертвы и общества.

Электронный мониторинг дает осужденным возможность избежать психологии тюремного заключения, жить в семье/обществе, работать и обеспечивать свою жизнь во время отбывания наказания. Пока осужденные находятся под контролем и наблюдением властей, у них есть возможность жить свободно в обычных бытовых условиях.

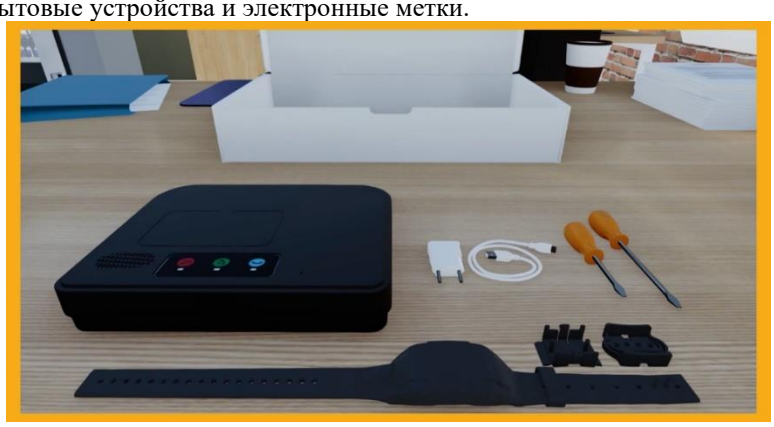
Поскольку люди, находящиеся под электронным наблюдением, знают, что они находятся под контролем, тенденция к повторным правонарушениям значительно снижается.

Электронный мониторинг также способствует снижению затрат, связанных с содержанием людей в тюрьме. Кроме того, электронный мониторинг используется для наблюдения за людьми, находящимися в процессе реабилитации, и людьми с психическими заболеваниями, что положительно влияет на общественное здоровье.

Мониторинг в домашних условиях

Это сценарий, при котором местонахождение лица (лиц), приговоренного (ых) к домашнему аресту, контролируется во время исполнения приговора. Этот сценарий также используется для мониторинга

людей, находящихся в процессе реабилитации или умственно отсталых. Используемые устройства представляют собой бытовые устройства и электронные метки.



Электронная бирка, которая крепится на запястье или лодыжке контролируемого лица, взаимодействует с домашним устройством, установленным в месте, где будет проводиться мониторинг, с помощью технологии BLE. Домашний блок обрабатывает данные, поступающие с электронной метки, и проверяет, находится ли человек в месте, которое он обязан не покидать. В случае любого оставления или нарушения, властям в центре мониторинга немедленно отправляется сигнал тревоги.

Непрерывное отслеживание

Это сценарий, при котором мониторинг осуществляется для предотвращения посещения людьми определенных мест или выхода из определенных зон, как определено постановлением суда. Используемые устройства представляют собой электронные метки и мобильные устройства.

Электронная бирка, которая крепится на запястье или лодыжке человека, взаимодействует с мобильным устройством с помощью технологии BLE. Мобильное устройство обрабатывает данные с электронной метки и передает информацию о присутствии или отсутствии человека в определенной зоне на центральный сервер по сети GSM. В случае любого нарушения властям в центре мониторинга немедленно отправляется сигнал тревоги.

Защита жертв

Это сценарий, при котором выполняются приказы о том, что один из сотрудников не может приближаться к другому более чем на определенное расстояние. Используемые устройства - мобильное устройство (нападавший), электронная метка (Нападавший) и мобильное устройство (Жертва). За человеком, идентифицированным как нападавший, ведется постоянное наблюдение с помощью электронной метки. У человека, идентифицированного как жертва, есть мобильное устройство (GPS-устройство), и за ним / ней также можно вести непрерывное наблюдение с помощью этого мобильного устройства. Динамическая буферная зона создается вокруг жертвы путем определения предупредительного расстояния, которое орган, принимающий решения, хочет установить на программной платформе.

В случаях, когда злоумышленник приближается к этой зоне и входит в нее, немедленно срабатывает сигнал тревоги и отправляется властям в центре мониторинга. На мобильном устройстве, выданном пострадавшему, есть кнопка тревожной сигнализации, которая отправляет вызов о помощи в правоохранительные органы, когда жертва чувствует опасность.

Мониторинг потребления алкоголя

Это сценарий, при котором люди, которым было приказано не употреблять алкоголь, подвергаются измерениям уровня алкоголя и проверке личности через определенные промежутки времени. Используемое устройство представляет собой блок мониторинга алкоголя.

С помощью программного обеспечения определяется правило для временных интервалов, определенных органом, принимающим решения. В течение этих временных интервалов запрос на измерение уровня алкоголя автоматически отправляется на устройство в произвольное время программной платформой. После подачи предупреждения на устройство человек дует, чтобы измерить уровень алкоголя, во время чего делается тестовый снимок и записывается встроенной камерой. Тестовый снимок сравнивается с эталонным снимком, определенным в системе. Если измеряется уровень алкоголя выше указанного порогового значения, в центр мониторинга отправляется сигнал тревоги.

Выводы

Электронная система мониторинга - комплексная платформа "все в одном". Архитектура решения обеспечивает непрерывную и эффективную работу всей системы и всех ее компонентов, даже при применении обновлений и модификаций или в случае какого-либо сбоя. Система имеет функцию прогнозирования и предотвращения сбоев, с функциями удаленной диагностики проблем и решения, встроенными в устройства. Применяемая технология и фирменное программное обеспечение значительно повышают безопасность всей Электронной системы мониторинга и сокращают затраты, связанные с сервисным обслуживанием и заменой оборудования.

Список использованных источников

1 Бабкин, А. А. Инженерно-технические средства охраны и надзора: назначение и классификация: учебное пособие / А. А. Бабкин. - Москва: Инфра-Инженерия, 2020. - 184 с.

2 Голубцова, К.И. Особенности системы электронного мониторинга подконтрольных лиц в зарубежных странах / К.И. Голубцова // Вестник Кузбасского института. – 2018. – №2(35). – С. 25–31.

3 Дворянсков, И. В. Об учете зарубежного опыта применения технических средств контроля за осужденными (на примере США) / И. В. Дворянсков // Уголовно-исполнительное право. - 2018. - № 1. - С. 59–61.

4 Тимофеева Е.А. История развития и опыт применения электронного мониторинга в зарубежных странах/ Е.А. Тимофеева // Вестник Воронежского института ФСИН России. – 2018. – №3. – С. 206–215.

5 Романова С. В. Практика применения электронных браслетов: история и современность // Научно-методический электронный журнал «Концепт». –URL: http://e-koncept.ru/2015/15046.htm. (дата обращения 13.09.2023)

Манжио Д.А.,
студент 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Азиева Г.Т****., магистр, ст.препод.,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Аннотация: *В данной статье исследуется, как использование онлайн магазинов способствует улучшению конкурентноспособности бизнеса. Обсуждаются преимущества онлайн продаж, такие как расширение целевой аудитории, снижение издержек на аренду и обслуживание торговых точек, увеличение уровня удобства для потребителей.*

Информационные технологии оказывают существенное влияние на бизнес и экономику страны. В наши дни, использование IT необходимо для достижения и поддержания конкурентных преимуществ как на уровне бизнеса, так и на уровне государства.

Развитие онлайн-магазинов оказывает влияние на экономику государства. Онлайн-торговля способствует расширению рынков сбыта для отечественных товаров и росту объемов экспорта, что способствует увеличению экономического роста и конкурентоспособности страны в мировом рынке.

У онлайн-магазинов есть большое колличество преимущест над обычными магазинами. Первое, что следует отметить, это увеличение доступности товаров и услуг. Онлайн-магазины позволяют потребителям покупать продукцию в любое удобное для них время, не выходя из дома. Это увеличивает спрос на товары и услуги, что в свою очередь способствует росту бизнеса.

Кроме того, онлайн-магазины снижают издержки на рекламу и аренду торговых площадей, что позволяет предпринимателям снизить стоимость своей продукции и конкурировать на рынке с более низкими ценами.

Также онлайн-магазины предоставляют возможность сравнивать цены и качество товаров на различных платформах, что заставляет компании постоянно совершенствовать свои продукты и предлагать более выгодные условия для покупателей.

В добавок ко всему Информационные технологии позволяют бизнесу оптимизировать процессы, улучшить операционную эффективность и повысить качество продукции или услуг. Также IT позволяет улучшить коммуникацию, как внутри предприятия, так и с партнерами и клиентами, что повышает уровень обслуживания и удовлетворенность клиентов.

Рисунок 1 – Преимущества интренет-магазинов

С развитием интернет-технологий и изменением потребительского поведения, большинство компаний переходят на онлайн-платформы для продажи своей продукции, тем самым расширяя свою клиентскую базу и повышая доходы.Я же, в свою очередь, для своей предстоящей дипломной работы выбрал тему: Разработка сайта для онлайн-продажи мебели. Онлайн-магазины предоставляют возможность предпринимателям расширять свою аудиторию до глобального уровня, обеспечивая им прямой доступ к миллионам потенциальных клиентов.

Для разработки этого сайта я использовал Язык программирования C#. Этот язык является одним из самых популярных языков программирования, используемых для создания веб-приложений и сайтов. Он обладает высокой производительностью и хорошо подходит для создания больших и сложных приложений. Так же в этой работе я использовал Платформу .NET – эта платформа предоставляет набор инструментов и технологий для создания веб-приложений и сайтов. Она включает в себя среды выполнения, библиотеки классов и инструменты разработки, которые упрощают разработку и

обеспечивают высокую производительность приложений. К дополнению ко всему я применял Веб фреймворк Blazor и UI фреймворк MudBlazor.

Основным функционалом сайта является каталог, в котором представлены все имеющиеся товары. Каталог позволяет удобно просматривать товары, сортировать их по различным параметрам, таким как цена, тип мебели, материал изготовления и т.д. Это значительно упрощает поиск нужного товара и сокращает время на принятие решения о покупке.

Кроме того, сайт обладает функционалом категорий, которые позволяют пользователю быстро найти нужный тип мебели. Например, пользователь может выбрать категорию "Кровати" и увидеть все доступные варианты кроватей для покупки. Это дает возможность более точного поиска и сэкономит время пользователей.

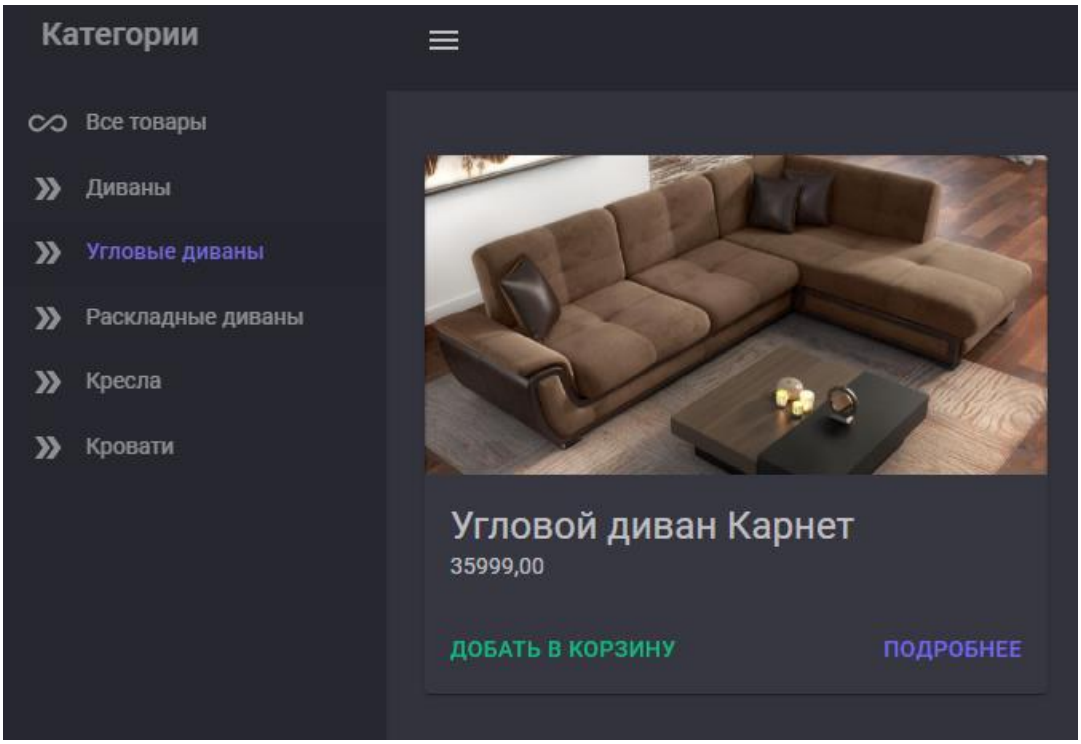


Рисунок 2 – Функционал категорий на сайте

Так же для каждого товара предоставляется описание в каталоге. Здесь можно увидеть подробные характеристики товара, фотографии с разных ракурсов, цену и доступные варианты доставки. Все это помогает покупателю сделать информированный выбор и увеличивает вероятность совершения покупки.

Рисунок 3 – Описание товара

И наконец, на сайте присутствует корзина, в которой пользователь может собирать выбранные товары перед оформлением покупки. Эта функция позволяет управлять покупками, изменять количество товаров, удалять или добавлять новые товары. Это делает процесс покупки более комфортным и гибким для пользователей.

Так же на сайте присутствует функционал администрирования, он обладает спектром функциональных возможностей, предназначенных для управления сайтом, контентом, и другими аспектами работы веб-ресурса, а так же присутствует выбор светлой либо тёмной темы на сайте, это позволяет пользователям выбирать оптимальный режим просмотра контента, что является важным аспектом оптимизации пользовательского опыта.

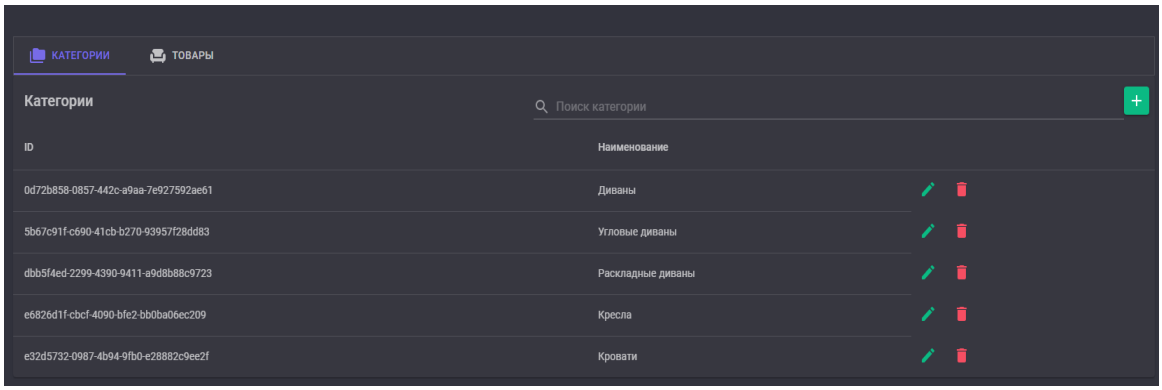


Рисунок 4 – Возможность администрирования на сайте

Таким образом, сайт для продажи мебели предлагает удобный и информативный функционал, который облегчает процесс покупки и делает его более привлекательным для потенциальных покупателей.

Из этого можно сделать вывод что онлайн-магазины играют важную роль в увеличении конкурентноспособности бизнеса и государства в целом. Они способствуют увеличению доходов компаний, созданию новых рабочих мест и расширению глобальных экономических связей.

Список использованных источников:

1) М. А. Асылбеков, "Развитие информационных технологий в Казахстане: современное состояние и перспективы".
2) А. Н. Тулегенов, "ИТ-инфраструктура как фактор повышения конкурентоспособности бизнеса в Казахстане".
3) И. К. Омаров, "Информационные технологии и цифровая экономика: перспективы развития в Казахстане".
4) Л. М. Имангалиева, "Информационные технологии как фактор повышения конкурентоспособности государства Казахстан".
5) А. Р. Ахметжанов, "ИТ-инновации и развитие экономики Казахстана: проблемы и перспективы".

Асқар М.Б.
2-курс магистранты, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
*Ғылыми жетекші: **Абдикеримова Г.Б** PhD доктор*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

MACHINE LEARNING ПАЙДАЛАНЫП ҚҰЖАТТЫ ҚОЗҒАЛУ БИЗНЕС ПРОЦЕСІН СИПАТТАУ

Аңдатпа.*Мақалада қазіргі заманғы электрондық құжат айналымы жүйелерінің (ЭҚҚЖ) эволюциясы және олардың машиналық оқыту технологияларын, бизнес-процестерді роботтандыру және жасанды интеллект элементтерін енгізу арқылы жаңа перспективалары қарастырылады. Автор бұл технологияларды енгізу, мәтінді тану, жіктеу және ақпаратты алу сияқты әдеттегі құжат операцияларын автоматтандыру үшін пайдалану мүмкіндіктерін талдайды. Машиналық оқытуды пайдалану құжаттарды өңдеу процестерін оңтайландыруға және бизнес тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді. Сондай-ақ мақалада машиналық оқытуды қолданыстағы EDMS-мен біріктіру әдістемесі талқыланады және жаңа технологияларды қолдана отырып, құжаттарды өңдеу процестерінің мысалдары келтірілген. Максималды тиімділікке қол жеткізу үшін деректерді дайындау және шешімдерді ішкі кәсіпорын жүйелерімен біріктіру қажеттілігіне ерекше назар аударылады..*

Көптеген заманауи EDMS функционалдығы соңғы тұтынушылардың нақты қажеттіліктеріне сәйкес жылтырату және жетілдіру тәжірибесінің көп жылдық тәжірибесімен расталды. Барлық дерлік жүйелердің өзіндік бекітілген құрылымы, шаблондар жиынтығы мен функционалдығы, сонымен қатар өздерінің

артықшылықтары мен кемшіліктері бар. EDMS қазір өз мүмкіндіктерінің жоғарғы шегіне жеткен және пайдаланушылар үшін ыңғайлылық пен қарапайымдылықты жақсартуға ғана арналған сияқты.

Дегенмен, ақпараттық әлемде роботтық процестерді автоматтандыру (RPA), машиналық оқыту (ML), жасанды интеллект элементтерінің бағдарламалауындағы қосымшалар (Artificial Intelligence, AI) және OCR технологияларын жетілдіру (оптикалық таңбаларды тану) сияқты жаңа технологиялардың пайда болуымен. Тіпті ескі электронды құжат айналымының да «екінші желге» және дамудың түбегейлі жаңа кезеңіне жетуге толық мүмкіндігі бар. Заманауи технологиялар бағдарламалық жұмысты EDMS-ке біріктіруге мүмкіндік береді, осылайша соңғысы бұрын адам орындаған құжатпен әдеттегі механикалық әрекеттердің кейбірін қабылдайды.

«Ақылды» технологиялар, ең алдымен, адамға ешқандай шешім қабылдауды қажет етпейтін күнделікті операциялардан арылуға көмектесу үшін жасалған. Машиналық оқыту алгоритмдерін қолданудың арқасында құжат процеске адамның минималды араласуымен тіркеуден бастап ұрпаққа дейін өте алады. Алдымен машина әлі де деректер массивінен (Үлкен деректер) әртүрлі көріністерді алуды үйренуі керек болса да, бұл жағдайда бұл нақты құжаттарды адамның өңдеуінің нәтижелері.

Кез келген электрондық құжат атрибуттар жиынтығымен (автор, бөлім, құжат түрі, орындаушы және т.б.) қоса беріледі, оны одан әрі өңдеу, сондай-ақ құжаттарды кейіннен іздеу және есептерді қалыптастыру үшін толтырылуы қажет. Шын мәнінде, құжатты өңдеу процесі оның атрибуттарының жиынтығына толығымен байланысты: мысалы, белгілі бір адресаттан және белгілі бір тақырып бойынша алынған құжаттар (жоғарыда аталған санаттар) нақты бөліммен өңделуі керек және сәйкес өте нақты ережелерге. Енді әрбір құжатты өңдеудің бұл процедурасы 100% қолмен орындалады. Бірақ бұл ақпараттың құрылымдық сипатын ескере отырып, ML алгоритміне бірдей ережелерді үйрету оңай. Құжаттар ұйым ережелеріне сәйкес құрылымдалған жақсы дерекқорды «жұтқаннан» кейін машиналық оқыту алгоритмдері жаңа атрибуттарды және жаңа құжаттарды өңдеу бағыттарын дербес болжауға, сондай-ақ аяқтауға қажетті күндер санын болжауға дайын болады. тапсырма және орындаушыны анықтау.

EDMS көмегімен машиналық оқытуды енгізу келесі процедураларды орындау үшін қажетті уақытты жеңілдетеді және қысқартады:

– жүйеге құжат енгізу;

– мәтінді тану және шығару;

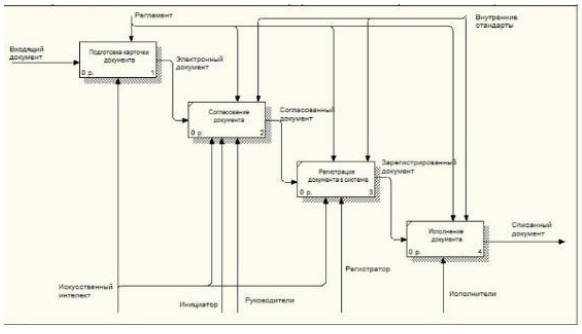
– құжаттардың жіктелуі;

- фактілерді шығару;

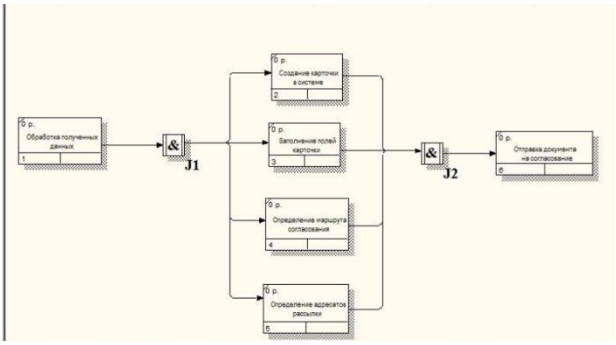
– құжаттармен жұмыс істеудің кейінгі кезеңдері.

Машиналық оқытуды енгізу және пайдалану EDMS-мен жұмыс істеу үшін бизнес-процестердің өзгеруіне әкелмейді. Бизнес үдерісіндегі тапсырмаларды орындау үшін тек жаңа құралдар пайда болады. Машиналық оқытуды қолданатын кәсіпорындағы құжат қозғалысының бизнес-процесі 1, 2, 3-суреттерде көрсетілген.

1-сурет – «Құжаттардың қозғалысы», TO-BE үлгісі, нөлдік деңгей



2-сурет – «Құжаттардың қозғалысы», TO-BE үлгісі, нөлдік деңгей



3-сурет – «Құжаттардың қозғалысы», TO-BE үлгісі, нөлдік деңгей

Құжат мәліметтерін тану үшін ЭСҚЖ-да белгілі бір ережелер саны конфигурацияланады. Мысалы, хаттар үшін корреспондент, адресат, хат тақырыбы және қол жеткізу классификациясы бойынша деректерді шығарған жөн. Мұндай ережелерді құжаттың кез келген түріне, соның ішінде нақты, стандартты еместерге теңшеуге болады. Сонымен қатар, құжат нысаны маңызды емес, технологияларды құрылымдалмаған құжаттар үшін де қолдануға болады.

Танылған фактілер ЭСҚЖ-да құжат картасына автоматты түрде енгізіледі. ЭҚБЖ-дағы құжаттарды жасанды интеллект алгоритмдері арқылы әртүрлі бөлімдер бойынша жіктеуге болады: түрі (хат, келісім-шарт, шот-фактура және т.б.), санат, дереккөз, журнал және тіркеу орны бойынша және т.б. AI өзі жүйеде бар деректерден үйренеді және оның дәлірек жұмыс істеуі үшін ол арқылы мүмкіндігінше көп құжаттарды «іске қосу» керек.

Құжаттарды дайындау процесіне машиналық оқытуды енгізгеннен кейін құжатпен жұмыс келесі әдістеме бойынша жүзеге асырылады:

1. Құжатты қабылдау және мәтінді талдау: құжатты қабылдағаннан кейін алынған мәтінге толық талдау жасалады және оны цифрлық ақпаратқа түрлендіреді.

2. Жүйеде құжаттың болуын тексеру: ақпараттың қайталануын болдырмау үшін жүйеде осы құжаттың болуын тексеру қажет.

3. Құжат түрін анықтау: жүйеде кеңес картасын құруға арналған құжат түрі атрибуттармен анықталады.

4. Бастамашыны анықтау: бастамашыны құжатты жүйеге жіберген қызметкер анықтайды.

5. Бөлім анықтамасы: Бөлім құжаттағы кеңес беру атрибутымен анықталады. Егер құжатта бөлім көрсетілмесе, оны бастамашы немесе қол қоюшы анықтайды.

6. Қол қоюшының идентификациясы: Қол қоюшы құжаттағы кеңес беру атрибуты арқылы анықталады.

7. Рег. тіркеу нөмірлері мен күні: құжаттағы кеңес беру атрибутымен анықталады.

8. Мазмұнды аяқтау: құжаттағы кеңес беру атрибутымен анықталады.

Машиналық оқытуды енгізу кезінде ескеру қажет бірқатар ұсыныстар бар:

1. Іске асыру үшін операциялардың реттілігін және ақпаратты беру әдісін анықтау қажет.

2. Табысты іске асыру үшін біз қандай бизнес-процестерді жетілдіретінімізді және нәтижені тексеру үшін қандай әдістеме қолданылатынын анықтау қажет.

3. Ресейлік кәсіпорындар дәстүрлі түрде ақпарат тасымалдаушысы болып табылатын көптеген әртүрлі есеп нысандарын жүргізеді. Машиналық оқыту осы құжаттардағы ақпаратты пайдалана алады, сонымен қатар деректерді сақтауды ғана емес, оны басқаруды да қамтиды.

4. Деректерді жинаумен қатар, оны тазарту және соңғы нәтижеге әсер ететін ерекшеліктерді анықтау қажет.

5. Мәліметтерді жинап, жаңартқаннан кейін алгоритм оқытылады.

6. Алгоритмді үйреткеннен кейін ең қиын кезең – кәсіпорын жүйесіне біріктіру және бар мәліметтер бойынша оқыту кезеңі басталады. Әдетте, бұл кезең көп уақытты алады, сондықтан тапсырыс берушінің де, мердігердің де процесіне толық ену қажет.

7. Жүйеге машиналық оқытуды енгізгеннен кейін шешімді пайдалану кезеңі басталады, онда модельдің жұмысы туралы кері байланыс жиналады және қажет болған жағдайда жүйе жаңа талаптарға сай болу үшін қайта оқытылады. Әдетте, бұл кезеңде қайта даярлауға аз уақыт кетеді.

Машиналық оқыту технологиялары бизнестің тиімділігін арттырады, бірақ біз толық шешім қабылдау үшін тек алгоритмді үйрету жеткіліксіз екенін есте ұстауымыз керек, бірақ деректерді дайындау және шешімді ішкі жүйелермен біріктіру қажет. Нәтиже оқу үлгісінің сапасына байланысты болатынына дайын болуымыз қажет.

Әдебиеттер тізімі:

1. Информационная безопасность систем организационного управления: теорет. основы : в 2 т. Т. 1 / Рос. акад. наук, Ин-т проблем передачи информации; под ред. Н.А. Кузнецова, В.В. Кульбы. – М.: Наука, 2016. – 495 с.
2. Семкин С.Н., Беляков Э.В., Гребенев С.В., Козачок В.И. «Основы организационного обеспечения информационной безопасности объектов информатизации». – М.: Гелиос АРВ, 2010.
3. Комплексная система защиты информации на предприятии [Текст] :. / В. Г. Грибунин, В. В. Чудовский.- М. : Академия , 2019.-411 с.
4. Некраха А.В. Организация конфиденциального делопроизводства и защита информации: / А.В. Некраха, Г.А. Шевцова; Институт информ. Наук и технологий безопасности, Российский государственный гуманитарный университет. – М.: Академический проект, 2017. – 210 с.
5. Северин, В.А. Комплексная защита информации на предприятии: / В.А. Северин; под ред. Б.И. Пугинского. – М.: Городец, 2008. – 188 с.

Асқар М.Б.
2-курс магистранты, «Ақпараттық жүйелер» мамандығы
Ғылыми жетекші: ***Абдикеримова Г.Б*** *PhD доктор*
«Esil University»мекемесі, Астана қ.

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ҚҰЖАТ АЙНАЛЫМЫ ЖҮЙЕСІНДЕ МАШИНАЛЫҚ ОҚЫТУДЫҢ ҚОЛДАНЫЛУЫН ТАЛДАУ

Аңдатпа. *Мақала электрондық құжат айналымы жүйесінде машиналық оқытуды қолдануды қарастырады мақалада қосымшаларды әзірлеу, сигналдарды өңдеу әдістерін жетілдіру және құжат айналымы жүйесін автоматты түрде конфигурациялау үшін машиналық оқытуды қолдану сипатталған. Бақыланатын және бақыланбайтын оқыту үшін жіктеу, регрессия және кластерлеу алгоритмдерін қолдануға ерекше назар аударылады. Сондай-ақ суреттердегі үлгілер мен нысандарды анықтау және құжат айналымы жүйесіндегі құжаттарды іздеу үшін терең оқытуды пайдаланудың маңыздылығы қарастырылады.*

Машиналық оқыту – бұл компьютерлерді нақты бағдарламалаусыз үйренуге және әрекет етуге үйретуге бағытталған информатика саласы. Атап айтқанда, Машиналық оқыту – бұл бағдарламаларға тәжірибеден "үйренуге" мүмкіндік беретін модельдерді құруды және бейімдеуді қамтитын деректерді талдау тәсілі. Машиналық оқыту модельдерге енгізілген ұқсас процедуралар бойынша болжамдар немесе одан әрі әрекеттер жасау қабілетін жақсарту үшін модельдерді бейімдейтін Алгоритмдер құруды қамтиды.

Машиналық оқытуды алғашқы қолдану 1950 жылдардан басталды және оны қолдану соңғы 70 жылда айтарлықтай өсті. Машиналық оқытудың әдеттегі қосымшаларына кескінді тану, табиғи тілді өңдеу, жасанды интеллектті дамыту, автокөлікті өздігінен басқару технологиясы, Google веб-іздеу алгоритмі және т.б. *табиғи тілді өңдеу (NLP)* – бұл компьютерлік ғылымдар саласы, ол ең алдымен компьютерлер мен адамның табиғи сөйлеуі арасындағы өзара әрекеттесуге қатысты. Өңдеудің негізгі екпіндеріне сөйлеуді тану, табиғи тілді түсіну және табиғи тілді қалыптастыру жатады. Машиналық оқыту әдістерін осы салалардың әрқайсысында қолдануға болады.

Электрондық айналым жүйесінде Машиналық оқыту әдетте әзірлеу үшін қолданылады:

1) Электрондық құжат айналымы модельдерін оқыту және салыстыру үшін "көрсетіңіз және басыңыз" (*укажи и нажми*) қосымшалары;

2) Сигналдарды өңдеудің және электрондық құжат айналымы жүйесінің әртүрлі түрлерінің белгілерін бөлудің жетілдірілген әдістері;

3) Электрондық құжат айналымы жүйесі моделінің өнімділігін оңтайландыру үшін гиперпараметрді автоматты түрде баптау және функцияларды таңдау үшін;

4) Үлкен деректер мен кластерлерді өңдеуді масштабтау үшін бірдей кодты қолдану;

5) Кірістірілген және өнімділігі жоғары қолданбалар үшін C / C ++ кодын жасау.

Электрондық құжат айналымы жүйесінде машиналық оқытуды ұйымдастыру үшін бақыланатын және бақыланбайтын оқыту үшін танымал *жіктеу, регрессия* және *кластерлеу* алгоритмдері

қолданылады. Модельді оқыту кезінде статистикалық және машиналық есептеу жылдамдығы ашық бастапқы бағдарламаларға қарағанда артады. Электрондық құжат айналымы жүйелерінің кескіндеріндегі, бейнелеріндегі және басқа медиа файлдарындағы үлгілерді анықтау және нысандарды анықтау үшін компьютерлерді пайдалану машиналық оқыту әдістерінсіз әлдеқайда тиімсіз. Егер әзірлеуші анықтағысы келетін әрбір объект үшін арнайы код жазу қажет болса, суреттегі нысандарды сәйкестендіру бағдарламаларын жазу тиімсіз болады. Оның орнына кескіндерді олардың мазмұнына қарай жіктеу үшін кескін классификаторлары деп аталатын кескінді тану алгоритмдерін үйретуге болады. Бұл алгоритмдер қазірдің өзінде жіктелген көптеген кескін үлгілерін өңдеу арқылы оқытылады. Олар өңдеген кескіндердің ұқсастықтары мен айырмашылықтарын пайдалана отырып, бұл бағдарламалар жаңа кескінді өңдеген сайын үлгілерін жаңарту арқылы жақсарады. Кескінді өңдеуде қолданылатын машиналық оқытудың бұл түрі әдетте жасанды нейрондық желіні қолдану арқылы жүзеге асырылады және терең оқыту деп аталады. Электрондық құжат айналымы жүйесіндегі құжаттарды іздеу нәтижелерін жақсартуға және пайдаланушылардың сұраныстарын жақсы түсінуге мүмкіндік беретін терең оқытуды қолданудың пайдасын көреді. Мысалы, пайдаланушылардың сұраныс пен қызмет көрсетілетін нәтижелерге қатысты мінез-құлқын талдау арқылы Google сияқты компаниялар іздеу нәтижелерін жақсарта алады және берілген сұрау үшін ең жақсы нәтижелер жиынтығы қандай екенін түсінеді. Іздеу ұсыныстары мен емле түзетулері барлық пайдаланушылардың жиынтық сұраныстары бойынша машиналық оқыту тактикасын қолдану арқылы жасалады.

Машиналық оқытудың барлық алгоритмдері көптеген мәліметтер жиынтығын өңдеу кезінде дәлдікті үйренуге және жақсартуға бағытталған. Машиналық оқыту алгоритмдерін шешетін есептерді жіктеудің бір жолы-олардың жүйеге қаншалықты кері байланыс беретіндігі. Кейбір жағдайларда компьютерге бақыланатын «оқыту» деп аталатын таңбаланған оқу деректерінің айтарлықтай көлемі беріледі.

Бақыланатын оқыту машиналық оқытудың ең практикалық және кең таралған түрі болып табылады, оны электрондық құжат айналымы жүйелері үшін де қолдануға болады. Оқыту кіріс айнымалыларын таңдаулы шығыс айнымалыларымен байланыстыратын математикалық функцияны құруды қамтиды. Компьютер өңдейтін деректердің мысалдарын беретін көптеген таңбаланған оқу деректер жиындары ұсынылады.

Бақыланатын оқыту тапсырмаларын одан әрі "жіктеу" немесе "регрессия"мәселелері ретінде жіктеуге болады. Жіктеу есептерінде жіктеуді шығару үшін статистикалық жіктеу әдістері қолданылады. Регрессия есептері сандық нәтижелерді алу үшін статистикалық регрессиялық талдауды қолданады [1].

Мұғалімсіз оқыту. Бақыланбайтын оқу тапсырмаларында барлық кіріс деректері таңбаланбайды және алгоритм кіріс деректерінен құрылымды өзі құруы керек. Кластерлік мәселелер немесе кластерлік талдау мәселелері кіріс деректер жиынындағы топтарды анықтауға бағытталған бақыланбайтын оқу тапсырмалары болып табылады. Бұған мысал ретінде тауарлық-материалдық құндылықтар туралы мәліметтер немесе тұтынушылық тенденциялар болуы мүмкін. Нейрондық желілер әдетте бақыланбайтын оқу мәселелерін шешу үшін қолданылады.

Машиналық оқыту алгоритмдері және проблемаларды шешу тәсілдері. Алгоритм - бұл мәселені шешудің тәсілі, ал машиналық оқыту әр түрлі мәселелерді шешудің көптеген тәсілдерін ұсынады.

Жасанды нейрондық желі - бұл адамның миы сияқты биологиялық нейрондық желілерге негізделген есептеу моделі. Ол кіріс сигналын немесе файлды өңдеу және оны күтілетін нәтижеге бірнеше кезеңге түрлендіру үшін бірқатар функцияларды қолданады. Бұл әдіс көбінесе кескінді тануда, тілдік аудармада және басқа да кең таралған қосымшаларда қолданылады [2].

Кластерлік талдау. Кластерлік талдау объектілерді басқа кластерлердегі элементтерге қарағанда бір-біріне ұқсас элементтердің "кластерлеріне" топтастыруға тырысады. Осылайша, элементтер ұқсас компьютерлік бағдарламада берілген кірістерге байланысты. Кластерлік талдау көбінесе бақыланбайтын оқу проблемалары үшін қолданылатындықтан, бұл жағдайда оқыту жүргізілмейді.

Бағдарлама әрбір кіріс нысанын сипаттау және мәндерді ол талдаған нысан деректерімен салыстыру үшін берілген кез келген деректер нүктелерін пайдаланады. Деректер нүктелері мен нысандардағы топтарды анықтау үшін жеткілікті нысандар талданғаннан кейін бағдарлама объектілерді топтастыруды және кластерлерді анықтауды бастауы мүмкін. Шын мәнінде, кластерлеу белгілі бір алгоритм емес, кластерлік талдауды жүзеге асырудың көптеген жолдары бар. Бұл статистикалық талдау мен деректерді өндірудегі жалпы міндет.

Байес желілері. Байес желісі - айнымалылардың графикалық моделі және олардың бір-біріне тәуелділігі. Машиналық оқыту алгоритмдері өздерінің сенім жүйесін құру және сипаттау үшін Байес желісін қолдана алады. Байес желілерін пайдаланудың бір мысалы - деректердің ықтималдығын есептеуге арналған бағдарламалар. Құжат элементтері кіріс ретінде қабылдануы мүмкін және олардағы қателіктердің пайда болу ықтималдығы желіні оқыту нәтижесінде есептеледі [3].

Шешім ағашын зерттеу - бұл шығысқа немесе жауапқа әкелетін бірқатар жіктеулерді қолдана отырып, кірістерді өңдейтін Машиналық оқыту тәсілі. Әдетте мұндай шешім ағаштары немесе жіктеу ағаштары дискретті жауап береді; дегенмен, регрессия ағаштарын пайдалана отырып, Шығыс үздіксіз мәндерді (әдетте Нақты сандар) қабылдай алады.

Ережеге негізделген машиналық оқыту модельдерді талдау үшін "ережелерді" жасайтын, модельдерді талдау кезінде осы ережелерді қолданатын және өнімділікті арттыру (оқыту) ережелерін бейімдейтін машиналық оқыту әдістерінің класына жатады. Бұл әдіс жасанды жүйелерде және ережелерді оқытудың байланысты алгоритмдерін жасау үшін қолданылады [4].

Ассоциация ережелерін оқыту - бұл мәліметтер базасындағы айнымалылар арасындағы байланысты анықтауға бағытталған Машиналық оқыту әдісі. Ассоциацияны қолдану ережелерін үйретудің бір мысалы-маркетологтар әртүрлі өнімдерді сатып алу арасындағы корреляцияны анықтау үшін супермаркет транзакциялары туралы үлкен деректер жиынтығын пайдаланған жағдай. Мысалы,"маринадталған қияр мен салат сатып алатын тұтынушылар туралған ірімшікті де сатып ала алады". Ұқсас корреляцияларды немесе "Ассоциация ережелерін" Ассоциация ережелерін зерттеу арқылы анықтауға болады [5].

Мақаланың қорытындысында электрондық құжат айналымы жүйесінде машиналық оқытуды қолданудың маңыздылығы көрсетілген. Бұл қосымшаларды әзірлеудің, деректерді өңдеу әдістерін жетілдірудің және құжаттарды басқаруға қатысты процестерді автоматтандырудың тиімді құралы. Машиналық оқыту бақыланатын және бақыланбайтын оқытуда, сондай-ақ дәлірек және интеллектуалды құжат айналымы жүйелерін қамтамасыз ететін терең оқыту саласында өзінің тиімділігін көрсетеді. Қорытындылай келе, мақала машиналық оқытуды қолдану құжаттарды басқарудың тиімді және инновациялық жүйелерін дамытудың жаңа перспективаларын ашатынын атап көрсетеді, бұл өз кезегінде өнімділікті арттыруға және әртүрлі қызмет салаларында жұмыс сапасын жақсартуға ықпал етеді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Этем Алпайдин. Машинное обучение. Новый искусственный интеллект. – М.: Альпина Паблишер,Издательская группа "Точка", 2017. – 208 с.

2. Deelman, Ewa & Mandal, Anirban & Jiang, Ming & Sakellariou, Rizos. (2019). The role of machine learning in scientific workflows. The International Journal of High Performance Computing Applications. 33. 109434201985212. 10.1177/1094342019852127.

3. Ismael Arciniegas Rueda. Explaining Currency Crises: A Statistical Machine Learning Approach: Understanding why some currency crises are followed by strong recesions but others are not. – М.: , 2010. – 472 с.

4. Laszlo Gyorfi. Machine Learning for Financial Engineering (Advances in Computer Science and Engineering: Texts). – М.: , 2012. – 250 с. 98

5. Souza, Renan & Azevedo, Leonardo & Lourenço, Vítor & F. de S. Soares, Elton & Thiago, Raphael & Brandão, Rafael & Salles Civitarese, Daniel & Vital Brazil, Emilio & Ferreira Moreno, Marcio & Valduriez, Patrick & Mattoso, Marta & Cerqueira, Renato & Netto, Marco. (2019).

Маратұлы Д., *магистрант 2 г.о.*
ОП 7М06101 – «Информационные системы»
Научный руководитель:
Махажанова У.Т.*, Ph.D, и.о. ассоц. профессора,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Аннотация. *Статья посвящена применению нечеткой логики при разработке информационных систем – одного из современных подходов вычислительного интеллекта и мягких вычислений, применяемого для решения задач принятия решений в условиях неопределенности, изучены предпосылки использования нечеткой логики, рассмотрены примеры и анализ эффективности ее использования.*

В последнее время нечеткая технология завоевывает все больше сторонников среди разработчиков информационных систем. Взяв старт в 1965 году из работ профессора Лотфи Заде [1], за прошедшее время нечеткая логика прошла путь от почти антинаучной теории, практически отвергнутой в Европе и США, до банальной ситуации конца девяностых годов, когда в Японии в широком ассортименте появились

«нечеткие» бритвы, пылесосы, фотокамеры [2, 3]. Сам термин «fuzzy» так прочно вошел в жизнь, что на многих языках он даже не переводится. В СНГв качестве примера можно вспомнить рекламу стиральных машин и микроволновых печей фирмы Samsung, обладающих искусственным интеллектом на основе нечеткой логики.

Тем не менее, столь масштабный скачок в развитии нечетких информационных систем не случаен. Простота и дешевизна их разработки заставляет проектировщиков все чаще прибегать к этой технологии.

После поистине взрывного старта прикладных нечетких систем в Японии [4] многие разработчики США и Европы наконец-то обратили внимание на эту технологию. Но время было упущено, и мировым лидером в области нечетких систем стала Страна восходящего солнца [4], где к концу 1980-х годов был налажен выпуск специализированных нечетких контроллеров, выполненных по технологии СБИС [5]. В такой ситуации Intel нашла поистине гениальное решение. Имея большое количество разнообразных контроллеров от MCS-51 до MCS-96, которые на протяжении многих лет успешно использовались во многих приложениях, корпорация решила создать средство разработки приложений на базе этих контроллеров, но с использованием технологии нечеткости. Это позволило избежать значительных затрат на конструирование собственных нечетких контроллеров, а система от Intel, получившая название fuzzy TECH, завоевала огромную популярность не только в США и Европе, но и прорвалась на японский рынок.

Нечеткая логика основана на использовании таких оборотов естественного языка, как «далеко», «близко», «холодно», «горячо». Диапазон ее применения очень широк - от бытовых приборов до управления сложными промышленными процессами. Многие современные задачи управления просто не могут быть решены классическими методами из-за очень большой сложности математических моделей, их описывающих. Вместе с тем, чтобы использовать теорию нечеткости на цифровых компьютерах, необходимы математические преобразования, позволяющие перейти от лингвистических переменных к их числовым аналогам в ЭВМ.

Классическая логика развивается с древнейших времен. Ее основоположником считается Аристотель. Логика известна нам как строгая и сугубо теоретическая наука, и большинство ученых (кроме разработчиков последнего поколения компьютеров) продолжают придерживаться этого мнения. Вместе с тем классическая или булева логика имеет один существенный недостаток - с ее помощью невозможно описать ассоциативное мышление человека.

Классическая логика оперирует только двумя понятиями: ИСТИНА и ЛОЖЬ, и исключая любые промежуточные значения. Аналогично этому булева логика не признает ничего кроме единиц и нулей. Все это хорошо для вычислительных машин, но попробуйте представить весь окружающий вас мир только в черном и белом цвете, вдобавок исключив из языка любые ответы на вопросы, кроме ДА и НЕТ. В такой ситуации нам можно только посочувствовать. Решить эту проблему и призвана нечеткая логика. С термином «лингвистическая переменная» можно связать любую физическую величину, для которой нужно иметь больше значений, чем только ДА и НЕТ. В этом случае можно определить необходимое число термов и каждому из них ставить в соответствие некоторое значение описываемой физической величины. Для этого значения степень принадлежности физической величины к терму будет равна единице, а для всех остальных значений - в зависимости от выбранной функции принадлежности. Например, можно ввести переменную ВОЗРАСТ и определить для нее термы ЮНОШЕСКИЙ, СРЕДНИЙ и ПРЕКЛОННЫЙ. Обсудив с экспертами значения конкретного возраста для каждого терма, с полной уверенностью можно избавиться от жестких ограничений логики Аристотеля.

Получившие наибольшее развитие из всех разработок искусственного интеллекта, экспертные системы завоевали устойчивое признание в качестве систем поддержки принятия решений. Подобные системы способны аккумулировать знания, полученные человеком в различных областях деятельности. Посредством экспертных систем удается решить многие современные задачи, в том числе и задачи управления. Однако большинство систем все еще сильно зависит от классической логики.

Одним из основных методов представления знаний в экспертных системах являются продукционные правила, позволяющие приблизиться к стилю мышления человека. Любое правило продукций состоит из посылок и заключения. Возможно наличие нескольких посылок в правиле, в этом случае они объединяются посредством логических связок И, ИЛИ. Обычно продукционное правило записывается в виде: «ЕСЛИ (посылка) (связка) (посылка)… (посылка) ТО (заключение)».

Главным же недостатком продукционных систем остается то, что для их функционирования требуется наличие полной информации о системе.

Нечеткие системы тоже основаны на правилах продукционного типа, однако в качестве посылки и заключения в правиле используются лингвистические переменные, что позволяет избежать ограничений, присущих классическим продукционным правилам.

Приведем некий алгоритм по формализации задачи в терминах нечеткой логики.

Шаг 1. Для каждого терма взятой лингвистической переменной найти числовое значение или диапазон значений, наилучшим образом характеризующих данный терм. Так как это значение или значения являются «прототипом» нашего терма, то для них выбирается единичное значение функции принадлежности.

Шаг 2. После определения значений с единичной принадлежностью необходимо определить значение параметра с принадлежностью «0» к данному терму. Это значение может быть выбрано как значение с принадлежностью «1» к другому терму из числа определенных ранее.

Шаг 3. После определения экстремальных значений нужно определить промежуточные значения. Для них выбираются П- или Л-функции из числа стандартных функций принадлежности.

Шаг 4. Для значений, соответствующих экстремальным значениям параметра, выбираются S- или Z-функции принадлежности.

Если удалось подобным образом описать стоящую перед нами задачу, то можно быть уверенным, что мы уже целиком погрузились в мир нечеткости. Теперь необходимо что-то, что поможет найти верный путь в этом лабиринте. Таким путеводителем вполне может стать база нечетких правил.

На этом этапе определяются продукционные правила, связывающие лингвистические переменные. Совокупность таких правил описывает стратегию управления, применяемую в данной задаче.

Большинство нечетких систем используют продукционные правила для описания зависимостей между лингвистическими переменными. Типичное продукционное правило состоит из антецедента (часть ЕСЛИ …) и консеквента (часть ТО …). Антецедент может содержать более одной посылки. В этом случае они объединяются посредством логических связок И или ИЛИ.

Например, ЕСЛИ ДИСТАНЦИЯ=средняя И УГОЛ=малый, ТО МОЩНОСТЬ=средняя.

Следующим шагом является собственно вывод или заключение. Подобным же образом посредством операторов MIN/MAX вычисляется значение консеквента. Исходными данными служат вычисленные на предыдущем шаге значения степеней принадлежности антецедентов правил.

После выполнения всех шагов нечеткого вывода мы находим нечеткое значение управляющей переменной. Чтобы исполнительное устройство смогло отработать полученную команду, необходим этап управления, на котором мы избавляемся от нечеткости и который называется дефаззификацией.

На этом этапе осуществляется переход от нечетких значений величин к определенным физическим параметрам, которые могут служить командами исполнительному устройству.

Результат нечеткого вывода, конечно же, будет нечетким. Например, команда, представленная термом СРЕДНЯЯ (мощность), для исполнительного устройства это ровно ничего не значит.

Для устранения нечеткости окончательного результата существует несколько методов. Аббревиатура, стоящая после названия метода, происходит от сокращения его английского эквивалента:

1) Метод центра максимума (CoM);

2) Метод наибольшего значения (MoM);

3) Метод центроида (CoA).

Список использованных источников:

1. Заде Л.А. Тени нечетких множеств // Проблемы передачи информации. – 1966, том II, вып. 1, с. 37 - 44.

2. Заде Л.А. Роль мягких вычислений и нечеткой логики в понимании, конструировании и развитии информационных/интеллектуальных систем. - Новости Искусственного Интеллекта, № 2-3, 2001, с. 7 - 11.

3. Zade L. A. The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning. Part 1, 2, 3 // Information Sciences. – 2004, n. 8 pp.199-249, pp. 301-357; n. 9 pp. 43-80.

4. Прикладные нечеткие системы: Перевод с япон./ К. Асаи, Д. Ватада, С. Иваи и др.; под ред. Т. Тэрано, К. Асаи, М. Сугено. - М.: Мир, 1993.

5. Watanabe H., and Dettloff. Reconfigurable fuzzy logic processor: A full custom digital VLCI, in Int. Workshop on Fuzzy Systems Applications, Iiruka, Japan, Aug. 1988, pp. 49-50.

Маратұлы Д., *магистрант 2 г.о.*
ОП 7М06101 – «Информационные системы»
Научный руководитель:
Махажанова У.Т.*, Ph.D, и.о. ассоц. профессора,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Аннотация. *Статья посвящена анализу финансового состояния предприятия на основе принципов нечеткой логики на примере предприятия. Результаты анализа могут быть использованы для определения финансового состояния предприятия методом теории нечеткой логики.*

Нечёткая логика (англ. fuzzy logic) — раздел математики, являющийся обобщением классической логики и теории множеств, базирующийся на понятии нечёткого множества, впервые введённого Лотфи Заде [1] в 1965 году как объекта с функцией принадлежности элемента ко множеству, принимающей любые значения на отрезке [0,1], а не только 0 или 1.

На основе этого понятия вводятся различные логические операции над нечёткими множествами и формулируется понятие лингвистической переменной, в качестве значений которой выступают нечёткие множества.

Предметом нечёткой логики считается исследование рассуждений в условиях нечёткости, размытости, сходных с рассуждениями в обычном смысле, и их применение в вычислительных системах с целью построения математических моделей [1].

Лингвистические переменные – переменные, которые нельзя описать с помощью математики, т.е. им сложно или практически невозможно придать точную количественную оценку. Например, понятия «малый» и «средний» (говоря о бизнесе), «высокая» или «низкая» (о процентной ставке) не имеют точной границы, и не могут быть представлены точным математическим числом. Под нечетким множеством *A* подразумевается комплекс упорядоченных пар, составленных из элементов *x* универсального множества *X* и соответствующих степеней принадлежности *μA (x)*:

$$A = \{(x, \mu(x)) \mid x \in X\}, \qquad (1)$$

где *μA (x) – функция принадлежности (характеристическая функция),* указывающая в какой степени элемент *x* принадлежит нечеткому множеству *A*. Функция *μA (x)* принимает значения в некотором линейно упорядоченном множестве *M* (рис. 1).

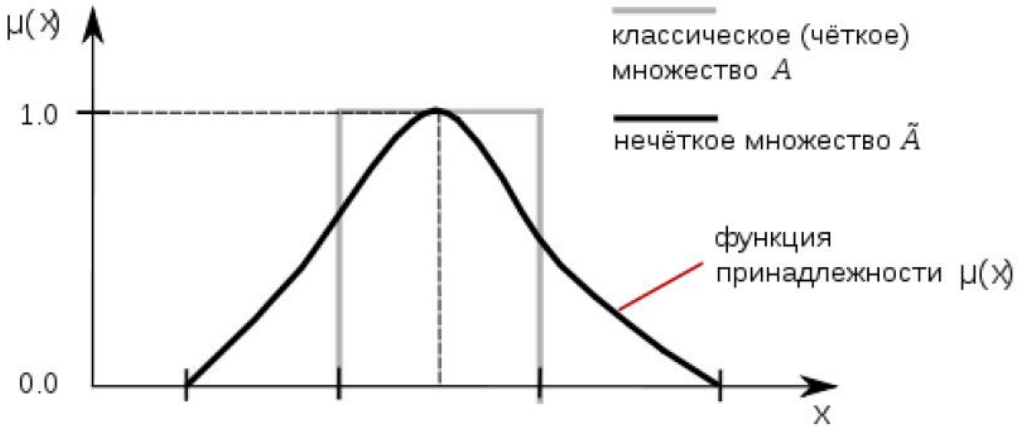


Рисунок 1 – Функция принадлежности [2].

Выделяют такие основные виды функций принадлежности:
– треугольные;
– трапециевидные;
– кусочно-линейные;
– распределения Гаусса;
– сигмовидные.

Представленный подход, как один из способов оценки финансовой устойчивости предприятия будет состоять из нескольких этапов. На первоначальном этапе выбираются финансовые показатели для оценки.

Например, для анализа используем пять ниже приведенных финансовых показателей:

1. Коэффициент текущей ликвидности;
2. Коэффициент финансовой устойчивости;
3. Коэффициент финансовой независимости;
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами;
5. Коэффициент маневренности.

Входные параметры, выбранные для анализа показателей представлены в таблице 1.

Для выбранных показателей базовое терм-множество *T* определим пятью нечеткими переменными: «очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий» [3].

Далее определим степени принадлежности выбранных показателей, для которых строятся функции принадлежности *μA (x)* для каждого лингвистического терма их базового терм-множества *T*.

Таблица 1 – Финансовые показатели предприятия

№	Наименование	1 год	2 год	3 год
1	Коэффициент текущей ликвидности	0,972	1,244	1,328
2	Коэффициент финансовой устойчивости	0,804	0,881	0,89
3	Коэффициент финансовой независимости	-7,515	- 10,618	- 9,756
4	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	- 1,352	- 2,534	- 2,662
5	Коэффициент маневренности	- 0,456	- 0,74	- 0,791
Примечание – данные заимствованы из [3].				

Параметры основных функций принадлежности (треугольных, трапециевидных, гауссовых) описаны, например, в работах А.О. Недосекина [4].

Например, трапецеидальную функцию принадлежности можно описать числами (a, b, c, d), тогда:

$$\begin{cases} 1-\dfrac{b-x}{b-a}, a \le x \le b \\ 1-\dfrac{x-b}{c-b}, b \le x \le c \\ 0, \text{ в остальных случаях.} \end{cases}, \qquad (2)$$

Для рассматриваемого примера интервалы значений нечетких переменных («очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий») выбранных показателей (X1, X2, X3, X4, X5) определялись посредством проведения опроса экспертов.

В основе вычислений уровня принадлежности – матрица, в которой пять качественных уровней («очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий»), которые являются столбцами матрицы, рассматриваемые показатели – ее строки, а их пересечение – уровни принадлежности λij количественных уровней факторов тем или иным качественным классам.

Для выбранных показателей результаты вычисления построенной матрицы представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты вычислений уровней принадлежности λij

Показатель	1 год					2 год					3 год				
	λ1	λ2	λ3	λ4	λ5	λ1	λ2	λ3	λ4	λ5	λ1	λ2	λ3	λ4	λ5
X1	0	0,7	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
X2	0	0	0	0,54	0,9	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0,85
X3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
X4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
X5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Основываясь на работах А.О. Недосекина [4], агрегированный показатель g (FS) можно рассчитать по формуле (таблица 3):

$$g(FS) = \sum_{j=1}^{5} g_j \sum_{i=1}^{N} r_i \lambda_{ij}, \quad (3)$$

где g_i – узловые точки стандартного пятиуровнего классификатора на 01 носителе;

g_i – 0,9 – 0,2(j-1);

r_i – уровень значимости показателя;

λij – значение уровня принадлежности j-ого качественного уровня относительно текущего значения i-ого показателя;

g (FS) – степень финансовой устойчивости компании.

Таблица 3 – Результаты вычислений агрегированного показателя

j	g	1 год	2 год	3 год	Агрегированный показатель финансовой устойчивости			
1	0,9	0	0	0	g (FS)	1 год	2 год	3 год
2	0,7	0,7	0	0		1,07	1,0	0.925
3	0,5	0	1	1				
4	0,3	0,54	0	0				
5	0,1	0,9	1	0.85				

Заключительный этап – лингвистическое распознавание степени финансовой устойчивости компании можно осуществить, воспользовавшись предложенной таблицей 4.

Воспользовавшись таблицей 4 можно сделать выводы о том, что финансовая устойчивость предприятия за анализируемый период времени ухудшилось – финансовое состояние компании из допустимо неустойчивого стало недопустимо неустойчивым.

Таблица 4 – Классификатор уровней агрегированного показателя g (FS)

Численное значение переменной	Лингвистическое значение переменной
[0,6; 0,8]	Кризисное финансовое состояние
[0,8; 1]	Недопустимое неустойчивое финансовое состояние
[1; 1,2]	Допустимое неустойчивое финансовое состояние
[1,2; 1,4]	Нормальная финансовая устойчивость
[1,4; 1,6]	Абсолютная финансовая устойчивость

Методы нечеткой логики дают возможность оценить финансовое состояние предприятий в условиях неопределенности, к примеру, если отсутствует полноценная статистика или в число информативных факторов необходимо включать качественные показатели [5].

Анализ финансового состояния предприятия на основе принципов нечеткой логики позволил избавиться от большинства из них. Экспертный метод выявил границы показателей, и дал этим границам качественную оценку («очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий»).

После составления трапециевидных функций принадлежности, определена принадлежность конкретного коэффициента к данной функции. Результату вычисления агрегированного показателя было дано лингвистическое распознавание степени финансового состояния предприятия, путем классификатора уровней агрегированного показателя. Данный метод показал, что за рассмотренный период финансовая устойчивость предприятия изменилось в худшую сторону.

Список использованных источников:

1. Заде Л.А. Тени нечетких множеств. - Проблемы передачи информации. – 1966, том II, вып. 1, с. 37 - 44.

2. Заде Л.А. Роль мягких вычислений и нечеткой логики в понимании, конструировании и развитии информационных/интеллектуальных систем. - Новости Искусственного Интеллекта, № 2-3, 2001, с. 7 - 11.

3. Махначев В.В., Чернов С.С. Анализ финансового состояния предприятия на основе принципов нечеткой логики на примере АО «РЭС» // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2021. – № 2. – С. 155-162.

4. Недосекин А.О. Оптимизация модельных фондовых портфелей в условиях существенной неопределенности. // Аудит и финансовый анализ. – 2002. - № 1.

5. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzy TECH. — СПб.: БХВ Петербург, 2005. — 736 с.

Айткужин А.А.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,***
доктор философии (PhD), старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

БУДУЩЕЕ МЕТЕОРОЛОГИИ: КАК НЕЙРОСЕТИ РЕВОЛЮЦИОНИЗИРУЮТ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОГОДЫ

Аннотация. *Данная аннотация представляет обзор исследований, посвященных влиянию нейронных сетей на будущее метеорологии. Исследование подчеркивает революционный вклад нейросетей в улучшение точности прогнозов погоды, особенно в прогнозировании экстремальных событий. Рассматриваются способности нейросетей в адаптации к различным климатическим условиям, интеграции больших объемов данных и оперативного реагирования на изменения в атмосфере. Обсуждаются перспективы использования нейросетей в создании более точных и адаптированных к условиям прогнозов, что формирует будущее инновационного метеорологического прогнозирования.*

В современной научной парадигме, где динамика погодных явлений представляет собой сложную и многомерную задачу, требующую точности и достоверности в прогнозах, внимание исследователей все чаще обращается к инновационным методам прогнозирования. В контексте этого актуального вызова, на стыке науки и технологии, вырисовывается перспективное направление – использование нейросетей для улучшения прогностических моделей поодных условий.

Цель настоящего исследования заключается в анализе воздействия нейронных сетей на будущее метеорологии. Мы сосредоточим внимание на текущих тенденциях в развитии и применении нейросетевых технологий в метеорологических исследованиях, сравним их эффективность с традиционными методами и выявим перспективы использования этих инноваций для повышения точности прогнозов погоды.

Данное исследование представляет собой попытку пролить свет на будущее метеорологии, где нейронные сети могут сыграть решающую роль в обеспечении точных и оперативных прогнозов, способствуя повышению устойчивости общества к быстро меняющимся атмосферным условиям.

Исследование основано на анализе современных тенденций в использовании нейросетей для прогнозирования погоды. Для достижения целей исследования применялись методы сравнительного анализа, включая сопоставление эффективности нейросетевых моделей с традиционными методами метеорологии. Аналитический подход позволил выявить преимущества и ограничения нейросетевого прогнозирования в контексте различных атмосферных условий.

Методология также включала в себя обзор и синтез актуальной литературы по использованию нейросетей в метеорологических исследованиях. Этот этап позволил установить текущие тенденции, идентифицировать лучшие практики и определить пробелы в существующих знаниях, предоставляя основу для критического анализа.

Ключевой фокус был сосредоточен на изучении применимости нейросетевых методов в прогнозировании различных метеорологических явлений, особенно в условиях экстремальных погодных событий. Исследование охватывало широкий спектр данных и алгоритмов обучения для полного охвата возможностей и ограничений нейросетевого подхода в метеорологии.

В ходе исследования были проанализированы современные тенденции в использовании нейросетей для прогнозирования погоды, а также проведено сравнение их эффективности с традиционными методами метеорологии[10].

Во-первых, результаты демонстрируют, что применение нейронных сетей в метеорологии позволяет более эффективно моделировать сложные и динамичные атмосферные процессы. Нейросети

способны автоматически выявлять нелинейные зависимости между различными атмосферными параметрами, что делает их более адаптивными к изменяющимся условиям и повышает точность прогнозов[5].

Во-вторых, проведенное сравнение с традиционными методами подчеркивает преимущества нейросетевого подхода. Особенно это заметно при прогнозировании экстремальных погодных событий, где нейросети показывают более высокую чувствительность и точность. Эти результаты предполагают, что нейросети могут стать эффективным инструментом в повышении качества прогнозов, особенно в условиях переменчивого климата[3].

```
import tensorflow as tf
import numpy as np

# Определяем данные для обучения
data = np.loadtxt("weather_data.csv", delimiter=",")
# Разделяем данные на признаки и целевую переменную
X = data[:, :-1]
y = data[:, -1]
# Создаем модель нейросети
model = tf.keras.Sequential([
    tf.keras.layers.Dense(128, activation="relu"),
    tf.keras.layers.Dense(64, activation="relu"),
    tf.keras.layers.Dense(1, activation="linear")])

# Компилируем модель
model.compile(optimizer="adam", loss="mse")

# Обучаем модель
model.fit(X, y, epochs=100)

# Делаем предсказание
  prediction = model.predict(X)

  # Выводим результат
  print(prediction)
```

Этот код загружает данные о погоде из файла "weather_data.csv". Данные разделены на признаки и целевую переменную. Признаки представляют собой текущие условия погоды, такие как температура, влажность и давление. Целевая переменная представляет собой прогнозируемое значение погоды на следующий день.

Затем код создает модель нейросети с тремя слоями. Первый слой имеет 128 нейронов с активационной функцией ReLU. Второй слой имеет 64 нейрона с активационной функцией ReLU. Третий слой имеет один нейрон с активационной функцией линейной регрессии.

Кроме того, выявлены перспективы для дальнейшего совершенствования нейросетевых моделей в метеорологии. Интеграция больших объемов данных, улучшение алгоритмов обучения и расширение спектра учитываемых параметров атмосферы представляются ключевыми направлениями для дальнейшего развития этой технологии.

Таким образом, анализ результатов подтверждает перспективность использования нейросетей в метеорологии, предоставляя надежные инструменты для более точных и оперативных прогнозов погоды в будущем.

В заключении исследования подчеркивается перспективность применения нейросетей в метеорологии. Результаты показывают высокую эффективность нейросетевых моделей в сравнении с традиционными методами, особенно при прогнозировании экстремальных погодных явлений. Однако, для полной реализации потенциала нейросетей, необходимы дальнейшие улучшения в области обработки данных и оптимизации алгоритмов. В целом, использование нейросетей в прогнозировании погоды обещает улучшить точность и оперативность предсказаний, что является важным шагом в обеспечении устойчивости общества к изменчивости атмосферы.

Список используемой литературы:

1. Смит Дж. и Браун А. Достижения в метеорологическом прогнозировании: всесторонний обзор нейронных сетей // Журнал атмосферных наук и технологий, - 2016. - 24(2), 145-162.
2. Джонс М. и Джонсон Р. Нейронные сети в метеорологии: сравнительный анализ прогностической эффективности // Инновации в образовании. – 2018. – 25(3), 315-325.

3. Ванг Х. и Лю З. Применение искусственных нейронных сетей в метеорологии: обзор // Прогресс в атмосферных науках. – 2017. – 34(7), 851-862.
4. Сонг У, и Чжан Л. Последние достижения в моделях прогнозирования погоды на основе нейронных сетей // Транзакции Института электротехники и электроники. – 2021. – 59(3), 2358-2370.
5. Чэн Л. и Ванг К. Применение глубокого обучения в прогнозировании погоды: текущее состояние и перспективы // Международный журнал климатологии. – 2020. – 40(8), 3546-3561.

Аксимбаев Д.Д.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Оразбаев Б.Б.,*** *д.т.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ХРАНЕНИЯ И ПОИСКА В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ АРХИВНЫХ СИСТЕМАХ

Аннотация. *Работа посвящена улучшению эффективности хранения и поиска данных в автоматизированных архивных системах. В ней рассматриваются существующие проблемы в управлении архивами и предлагаются решения на основе современных методов и технологий автоматизации. Результаты исследования могут значительно оптимизировать процессы работы с архивными данными и повысить их доступность для пользователей.*

С развитием информационных технологий и увеличением объёма цифровых данных, вопросы эффективного хранения и оперативного поиска информации становятся актуальными для широкого круга организаций и индивидуальных пользователей. Особое значение приобретают данные, хранящиеся в архивах, где требуется не только сохранность информации на протяжении длительных периодов времени, но и быстрый и удобный доступ к ней.

В контексте автоматизированных архивных систем, оптимизация процессов хранения и поиска становится ключевым аспектом для обеспечения эффективного управления данными. Современные технологии предлагают широкий спектр инструментов и методов, направленных на улучшение процессов архивирования, хранения и поиска информации.

Цель настоящего исследования заключается в анализе существующих подходов к оптимизации процессов хранения и поиска в автоматизированных архивных системах, выявлении их преимуществ и недостатков, а также разработке рекомендаций по повышению эффективности этих процессов на основе передовых практик и инновационных технологий.

Для достижения поставленной цели будут рассмотрены основные принципы функционирования архивных систем, проведён анализ современных методов и технологий в области хранения и поиска данных, а также предложены практические рекомендации по оптимизации процессов управления информацией в автоматизированных архивах. В результате данного исследования ожидается выявление эффективных стратегий и инструментов для повышения производительности и улучшения качества работы архивных систем в современной информационной среде.

С ростом объема цифровых данных в современном информационном обществе возникает потребность в эффективном управлении информацией, включая её хранение и поиск. Особенно важно это становится в контексте автоматизированных архивных систем, где требуется не только надёжное хранение информации на длительные периоды времени, но и быстрый и удобный доступ к ней для пользователей. Оптимизация процессов хранения и поиска в таких системах становится неотъемлемой частью их функционирования и развития.

Первоначально важно понять основные принципы работы автоматизированных архивных систем. Эти системы обычно включают в себя несколько ключевых компонентов, включая процессы архивирования, индексации, хранения и поиска данных. Архивирование позволяет сохранить данные на долгосрочное хранение, индексация помогает упорядочить информацию для более быстрого доступа, а хранение обеспечивает сохранность данных в течение всего периода их хранения. Однако, эффективность этих процессов зависит от правильной организации и оптимизации.

Одним из ключевых аспектов оптимизации является использование эффективных методов сжатия данных. Это позволяет сократить объем хранимой информации, уменьшить нагрузку на сервера и сеть, а

также ускорить процессы передачи данных. Сжатие данных должно осуществляться с учётом потерь и без потерь, в зависимости от требований к сохранности информации.

Другим важным аспектом является разработка эффективных методов индексации данных. Индексация позволяет создавать быстрые и точные запросы для поиска информации в архиве. Правильно спроектированные индексы существенно сокращают время доступа к данным, что повышает производительность всей системы.

Безопасность также играет важную роль в оптимизации процессов хранения и поиска. Защита данных от несанкционированного доступа, обеспечение целостности и конфиденциальности информации являются критическими задачами при разработке и использовании архивных систем. Использование современных методов шифрования и аутентификации помогает защитить данные от угроз.

Также стоит учитывать применение инновационных технологий, таких как искусственный интеллект и машинное обучение, в оптимизации процессов хранения и поиска. Алгоритмы машинного обучения могут помочь улучшить точность поиска и рекомендаций для пользователей на основе анализа их поведения и предпочтений.

В целом, оптимизация процессов хранения и поиска в автоматизированных архивных системах требует комплексного подхода, учитывающего технические, организационные и человеческие аспекты. В результате, достижение высокой производительности и удовлетворения потребностей пользователей возможно только при грамотном сочетании различных методов и технологий, а также учёте специфики конкретной организации и её потребностей.

В заключение, научно-исследовательская работа по оптимизации процессов хранения и поиска в автоматизированных архивных системах позволила рассмотреть широкий спектр аспектов, влияющих на эффективность работы таких систем. Результаты исследования показывают, что успешная оптимизация этих процессов требует комплексного подхода, учитывающего как технические, так и организационные аспекты.

Одним из ключевых выводов является необходимость использования современных технологий, таких как алгоритмы сжатия данных и методы машинного обучения, для повышения эффективности хранения и поиска информации. Также важно разрабатывать удобные интерфейсы пользовательского взаимодействия и обеспечивать безопасность данных для повышения удовлетворенности пользователей и защиты конфиденциальности информации.

Другим важным аспектом является учет потребностей пользователей и обеспечение гибкости системы для адаптации к изменяющимся требованиям и сценариям использования. Масштабируемость и гибкость архитектуры системы позволяют эффективно управлять ростом объема данных и расширять функциональность системы в соответствии с потребностями организации.

Наконец, рекомендуется дальнейшее исследование в области оптимизации процессов хранения и поиска в автоматизированных архивных системах с целью выявления новых методов и технологий, способных улучшить производительность и эффективность таких систем. Это позволит развивать инновационные подходы к управлению информацией и обеспечивать высокий уровень обслуживания пользователей в современной информационной среде.

Список используемой литературы:

1. Ахметова, А. В. Информационные технологии в документационном обеспечении управления и архивном деле: учеб. пособие / А. В. Ахметова. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2014. –143 с.
2. Электронный документооборот и архив электронных документов: теоретические, правовые и материально-технические аспекты / А. Адильгужин // Делопроизводство в Казахстане. – 2016. – №12. – С. 37-50. – URL: https://e.delopro.mcfr.kz/?mid=28340 (дата обращения: 19.03.2023)
3. Кабашов, С. Ю. Электронное правительство. Электронный документооборот. Термины и определения: учебное пособие / С. Ю. Кабашов. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 320 с.
4. Тихонов, В. И. Информационные технологии и электронные документы в контексте архивного хранения / В. И. Тихонов. – М.: Изд-во Главного архивного управления г. Москвы, 2009. – 384 с.

Ахметқали С.Е.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Оразбаев Б.Б.*** *д.т.н., профессор*
Астана қаласы, «Esil University» мекемесі

БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДА БЕТТІ ТАНУ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫН ҚОЛДАНУДА СТУДЕНТТЕРДІҢ ҚАБЫЛДАУЫН ЗЕРТТЕУ

Аңдатпа. *Бұл мақала студенттердің білім беру ортасында бетті тану технологияларын қолдануды қабылдауы туралы зерттеу нәтижелерін ұсынады. Зерттеу дене шынықтыру және бұқаралық спорт Академиясының студенттері арасында осындай инновациялық технологияларға деген көзқарасын бағалау үшін жүргізілді.*

Соңғы онжылдықтарда бетті тану технологиялары айтарлықтай дамыды және адам қызметінің әртүрлі салаларында кеңінен қолданылды. Бұл технологиялар белсенді түрде енгізілетін салалардың бірі - білім беру саласы. Оқу орындарында бет-әлпетті тану жүйелерін қолдану қауіпсіздікті арттырумен, тиімділікті жақсартумен және неғұрлым ыңғайлы білім беру ортасын құрумен байланысты.

Ықтимал артықшылықтарға қарамастан, білім беру процесіне бет-әлпетті тану технологияларын енгізу көптеген сұрақтар мен пікірталастарды тудырады. Маңызды аспектілердің бірі-студенттердің осындай технологияларды қабылдауы. Пайдаланудың қарапайымдылығы, құпиялылықты қорғау, тиімділік және этикалық ойлар сияқты әртүрлі аспектілер студенттердің осы инновацияларға деген көзқарасын қалыптастыруда маңызды рөл атқарады.

Мақаланың жазудағы мақсатым - студенттердің оқу процесінде бетті тану технологияларын қолдануға қатысты қабылдауын талдау. Осы қабылдауға әсер ететін әртүрлі аспектілер қарастырылды, мысалы, ұқсас технологияларды пайдаланудың бұрынғы тәжірибесі, деректердің құпиялылығы туралы хабардар болу және этикалық ойлар. Зерттеу нәтижелерін талдау студенттердің оқу ортасында бетті тану технологияларын қолдануға деген көзқарасын анықтайтын негізгі факторларды анықтайды, сондай-ақ осы инновацияларды білім беру процесіне енгізуді одан әрі жақсарту үшін ұсыныстар береді.

Қазіргі әлемде зерттеушілер білім беру процесінде технологияларды қолдануды қоса алғанда, әртүрлі мәселелер бойынша студенттердің қабылдауы мен пікірлерін зерттеуге арналған көптеген құралдар мен әдістерге ие. Төменде студенттердің бетті тану технологияларын қолдану туралы түсініктерін зерттеу үшін қолданылатын ең кең таралған құралдар мен әдістерді қарастырылды:

Сауалнама: Сауалнама ұсынылған сұрақтарға жазбаша жауаптар негізінде респонденттер тобында орын алатын көзқарастар мен тенденцияларды анықтауға мүмкіндік беретін зерттеу әдісінің бір түрі болып табылады[1].

Топтық талқылаулар: топтық талқылаулар немесе фокус-топтар студенттердің бетті тану технологиялары туралы түсініктерін зерттеу үшін пайдаланылуы мүмкін тағы бір танымал зерттеу әдісі болып табылады. Фокус-топтардың бөлігі ретінде қатысушылар модератордың көмегімен белгілі бір тақырыпты талқылау үшін жиналады. Бұл әдіс қатысушылардың пікірлері мен көзқарастарын тереңірек түсінуге, сондай-ақ көзқарастар мен көзқарастардағы айырмашылықтарды анықтауға мүмкіндік береді.

Сұхбат: сұхбат зерттеушіге респонденттің ішкі әлемін, оның шындыққа қатынасын, тұлғаның психологиялық ерекшеліктерін егжей-тегжейлі зерттеуге мүмкіндік береді. Диалог барысында резидент жауаптарды кейіннен өңдеу мақсатында сұрақтар қойып қана қоймай, респонденттің мүдделерін хабардар болу, ойлау деңгейіне шығарады[2].

Бақылау: бақылау – зерттеуші зерттеуге қатысушылардың мінез-құлқы мен әрекеттерін нақты немесе құрылған жағдайларда бақылайтын әдіс. Студенттердің бет-әлпетті тану технологияларын қолдану туралы қабылдауын зерттеу контекстінде бұл әдісті олардың нақты технологияларға нақты уақыттағы реакцияларын бағалау үшін қолдануға болады.

Студенттердің оқу процесінде бетті тану технологияларын қолдануды қабылдауы туралы зерттеу барысында деректерді жинаудың әртүрлі әдістері бағаланды. Мақсатқа жетудің ең қолайлы құрал болып сауалнама әдісі таңдалды. Сауалнама әдісі барлық қызмет салаларында зерттеудің негізгі әдістерінің бірі болып табылады.

Бұл әдісті таңдаудағы себептер төменде көрсетілді:

1. Деректерді жинау тиімділігі: сауалнама қысқа уақыт ішінде көптеген респонденттерден ақпарат жинауға мүмкіндік береді. Бұл, әсіресе, дене шынықтыру және бұқаралық спорт Академиясының студенттері сияқты кең аудиторияға жету қажет болатын зерттеулер жағдайында өте маңызды.
2. Анонимділік және құпиялылық: сауалнама қатысушыларға анонимді болуға мүмкіндік береді, бұл бетті тану технологияларын қабылдау туралы сезімтал сұрақтарға ашық жауап беруге ықпал етуі мүмкін.
3. Қатысушыларға ыңғайлылық: сауалнамаға қатысу көп уақытты қажет етпейді және респонденттерге ыңғайлы уақыт пен жерде жасалуы мүмкін. Бұл көбірек қатысушыларды тарту ықтималдығын арттырады және үлгінің өкілдігін қамтамасыз етеді.

4. Деректерді талдаудың қарапайымдылығы: сауалнама арқылы жиналған деректерді статистикалық талдау оңай, бұл респонденттерді қабылдаудағы тенденциялар мен заңдылықтарды анықтауға мүмкіндік береді.

Дене шынықтыру және бұқаралық спорт академиясының көптеген студенттерінен деректерді салыстырмалы түрде қысқа мерзімде алу үшін, олардың анонимділігін сақтау үшін және құпиялылықтың жоғары деңгейін қамтамасыз ету үшін сауалнама әдісі қолданылды. Бұл әдіс бізге оқу процесінде бетті тану технологияларын қолданудың әртүрлі аспектілері бойынша студенттердің пікірлерін анықтауға бағытталған сұрақтары бар құрылымдық сауалнама жасауға мүмкіндік берді.

Сауалнаманы әзірлеу кезінде түсініксіздікті болдырмау және жауаптардың анықтығын қамтамасыз ету үшін нақты және түсінікті сұрақтарды тұжырымдауға ерекше назар аударылды. Сауалнама зерттеудің әртүрлі аспектілерін, соның ішінде бетті тану технологияларының пайда болу жиілігін, оларды қолдану туралы пікірді, құпиялылық пен этикалық аспектілерді қабылдауды және қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін технологияны пайдалануды қолдауды қамтыды.

Сауалнама әдісі мен әзірленген сауалнама арқылы деректерді жинағаннан кейін оқу процесінде бетті тану технологияларын қолдануға қатысты студенттердің қабылдауындағы негізгі тенденциялар мен заңдылықтарды анықтау мақсатында сауалнама құрастырылып, төмендегі нәтижелер алынды:

Сауалнаманың бірінші сұрағы оқу орнында бетті тану технологияларының пайда болу жиілігіне қатысты болды. 51 респонденттің 32-сі мұндай технологияларды үнемі қолданумен бетпе-бет келгендерін, 15-і кейде кездесетіндігін, ал 4 студент мұндай технологияларды ешқашан кездестірмегендерін айтты.

Екінші сұрақ студенттердің бетті тану технологияларын қолдану туралы пікіріне қатысты болды. Жауаптар көрсеткендей, 36 студент өте оң пікір білдірді, тағы 13 студент оң пікірге сүйенді, ал 2 респондент бейтарап қалды. Сауалнамаға қатысқандардың ешқайсысы теріс пікір білдірген жоқ.

Әрі қарай, білім беру процесінде бетті тану технологияларын қолданудың артықшылықтары туралы мәселе қарастырылды. Студенттер үш негізгі артықшылықты атап өтті: қауіпсіздікті жақсарту (32 жауап), тиімділікті арттыру (9 жауап) және ыңғайлылық (7 Жауап).

Төртінші сұрақ осындай технологияларды қолдану кезінде құпиялылықты қорғау деңгейін бағалауға қатысты болды. Студенттердің көпшілігі (33 адам) қорғаныс деңгейін өте жоғары деп санайды, 14 студент оны жоғары деп бағалады, 3 қатысушы деңгей орташа деп жауап берді және тек 1 студент құпиялылықты қорғаудың төмен деңгейі туралы пікір білдірді.

Бесінші сұрақ бетті тану технологиясын қолданудың этикалық аспектілеріне қатысты болды. Студенттердің көпшілігі (35 адам) жеке өмірді сақтауды ең маңызды аспект деп санайды, 10 студент жеке бас бостандығы тұрғысынан қолайлылықты атап өтті, ал 5 респондент әділеттілік пен теңдік туралы айтты.

Алтыншы сұрақ студенттердің оқу орнында қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін бетті тану технологияларын қолдануды қолдауға дайындығына қатысты болды. Бұл шешімге 46 респондент қолдау білдірді, 5 студент бейтарап қалды және мұндай шешімге ешкім қарсы болған жоқ.

Қорытынды сұрақта қатысушыларға өздерінің білім деңгейлерін көрсету ұсынылды. 46 студент бакалавриат, ал 5 студент магистрант.

Осы нәтижелерді талдау білім беру процесінде бетті тану технологияларын қолдануға қатысты студенттердің пікірлері мен қабылдауының жалпы тенденцияларын түсінуге мүмкіндік береді.
Дене шынықтыру және бұқаралық спорт Академиясының студенттері арасында сауалнама жүргізгеннен кейін біз осы аудиторияның оқу орындарында бетті тану технологияларын қолдану туралы қабылдауы туралы құнды мәліметтер алынды. Зерттеу нәтижелерін талқылау барысында маңызды практикалық және теориялық тұжырымдарды білдіретін бірнеше негізгі аспектілерді қарастырылды.

Біріншіден, студенттер арасында бет-әлпетті тану технологияларын қолданудың жоғары жиілігі байқалады, олардың көпшілігі оны үнемі немесе кейде кездестіреді. Бұл білім беру ортасында осындай технологиялардың кең таралуын және оларға деген қызығушылықтың артуын көрсетеді.

Екіншіден, нәтижелер студенттердің көпшілігінің оқу орындарында бетті тану технологияларын қолдану туралы оң пікірі бар екенін көрсетеді. Бұл олардың білім беру процесінің қауіпсіздігі мен тиімділігін арттыру үшін осындай инновациялардың тиімділігі мен маңыздылығына деген сенімін көрсетуі мүмкін.

Үшінші маңызды аспект-студенттер білім беру процесінде бет-әлпетті тану технологияларын қолданудың ең маңызды артықшылығы ретінде қауіпсіздікті жақсартуды атап көрсетеді. Бұл студенттер үшін қауіпсіздіктің маңыздылығын ғана емес, сонымен қатар мұндай технологиялардың қауіпсіз білім беру ортасын құруға ықтимал әсерін көрсетеді.

Құпиялылықты қорғау деңгейін бағалау да маңызды аспект болып табылады және сауалнама нәтижелері студенттердің көпшілігі өздерінің жеке деректерін қорғау деңгейін жоғары немесе өте жоғары деп санайтынын көрсетеді. Бұл ұқсас технологияларды енгізу және пайдалану кезінде құпиялылықтың жоғары деңгейін қамтамасыз ету қажеттілігін көрсетеді.

Соңында, студенттер оқу орындарында қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін бетті тану технологияларын қолдануға қолдау көрсетеді. Бұл оң көзқарас білім беру саласында осындай жүйелерді одан әрі дамытуға және енгізуге түрткі бола алады.

Деректерді жалпы талдау студенттердің білім беру процесінде, әсіресе қауіпсіздікті қамтамасыз ету контекстінде бетті тану технологияларын қолданудың әлеуетін көретінін түсінуге мүмкіндік береді. Алайда, этикалық аспектілерді ескеру және осындай жүйелерді енгізу кезінде құпиялылықты қорғаудың жоғары деңгейін қамтамасыз ету қажет.

Қорытындылай келе, зерттеу жұмыстары студенттердің білім беру ортасында бетті тану технологияларын қолдануға айтарлықтай қызығушылығын анықтады. Респонденттердің көпшілігі мұндай технологияларға оң көзқарастарын білдіріп, олардың оқу процесінің қауіпсіздігі мен тиімділігін арттырудағы маңыздылығын атап өтті.

Сонымен қатар, студенттер бет-әлпетті тану технологияларын қолдану кезінде өздерінің жеке өмірі мен деректердің құпиялылығын қорғауға қатысты үлкен алаңдаушылық білдірді. Бұл студенттердің жеке ақпаратының сақталуына кепілдік беретін деректерді қорғаудың қатаң ережелері мен тетіктерін әзірлеу қажеттілігін көрсетеді.

Осы сын-тегеуріндерге қарамастан, студенттерді оқу орындарында қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін осындай технологияларды енгізуге қолдау көрсету білім беру саласындағы осындай инновациялардың әлеуеті мен маңыздылығын айғақтайды.

Тұтастай алғанда, зерттеу нәтижелері білім беру ортасындағы бетті тану технологияларын одан әрі зерттеу мен дамытудың маңыздылығын ғана емес, сонымен қатар оларды енгізу кезінде этикалық, құқықтық және құпия аспектілерді ескеру қажеттілігін көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Педагогический словарь: учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / под ред. В.И. Загвязинского, А.Ф. Закировой. М.: Академия, 2008. 352 с.
2. Долгина Е. С., Веснина М. А. Интервью: понятие, цель, задачи, функции // Молодой ученый. — 2015. — №7. — С. 1109-1111

Даулетбай А.Б.
Магистрант 2 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,*** *доктор PhD.*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИЙ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ АУДИТОРИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация. *Статья «Влияние эмоций на привлечение и удержание аудитории в социальных сетях» исследуют реакции аудитории на контент, эффект аутентичности, формирование эмоциональной связи, стимуляцию действий, психологические эффекты и эффективность стратегий маркетинга. Это помогает определить, какие эмоциональные подходы наиболее эффективны для привлечения и удержания аудитории в социальных сетях.*

Социальные сети стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни, предоставляя нам возможность общаться, делиться мнениями и получать информацию. Однако, с ростом конкуренции в онлайн пространстве, важно понимать, какие факторы влияют на привлечение и удержание аудитории в социальных сетях. Одним из таких ключевых факторов являются эмоции.

1. Эмоциональное воздействие контента

Эмоции играют важную роль в привлечении внимания пользователей в социальных сетях. Контент, способный вызвать эмоциональный отклик, чаще всего получает большее количество лайков, комментариев и репостов. Исследования показывают, что публикации, содержащие положительные эмоции, такие как радость или вдохновение, имеют больший успех среди пользователей, чем те, которые вызывают негативные эмоции.

2. Эмоциональная аутентичность

Пользователи социальных сетей ценят аутентичность и искренность в контенте. Публикации, отражающие реальные эмоции и чувства автора, часто вызывают большее доверие и вовлеченность аудитории. Это может быть как радость от достижений, так и открытость в выражении негативных эмоций.

Однако важно находить баланс, чтобы не переходить грань между аутентичностью и излишней эмоциональностью.

3. Эмоциональная связь

Эмоции способствуют формированию эмоциональной связи между автором контента и его аудиторией. Когда пользователи чувствуют, что контент касается их собственных эмоциональных состояний и опыта, они более склонны к взаимодействию с ним. Создание такой эмоциональной связи может быть осуществлено через использование персональных историй, поддержку, понимание и эмпатию.

4. Эмоциональная стимуляция

Эмоции также могут стимулировать действия аудитории в социальных сетях. Например, вызывая чувство срочности или необходимости, контент может мотивировать пользователей к определенным действиям, таким как регистрация, покупка товара или участие в мероприятии.

5. Эмоциональный ресурс

Контент, который поднимает настроение или вдохновляет, может стать для пользователей своеобразным эмоциональным ресурсом. Время, проведенное взаимодействуя с таким контентом, может быть воспринято как приятное и укрепляющее эмоциональное благополучие.

6. Основные проблемы по теме «Влияние эмоций на привлечение и удержание аудитории в социальных сетях»

Отношение аудитории к эмоциональным контенту. Одной из основных проблем является изменчивость отношения аудитории к эмоциональному контенту в социальных сетях. Люди могут переживать разные эмоции, и то, что вызывает положительные эмоции у одного пользователя, может вызывать отрицательные эмоции у другого. В связи с этим, создание эмоционального контента, который будет привлекать и удерживать разнообразную аудиторию, может быть сложной задачей.

Реакция на негативные эмоции. В социальных сетях люди не только выражают положительные эмоции, но и негативные. Одной из проблем является эффективная реакция на негативные эмоции пользователей. Негативный отзыв или комментарий может быстро распространиться и нанести ущерб репутации компании или персональному бренду в социальных сетях. Поэтому важно научиться эффективно обрабатывать и управлять негативными эмоциями аудитории в социальных сетях.

Перегрузка эмоциональным контентом. С ростом популярности социальных сетей все больше контента становится эмоциональным. Однако, это может привести к перегрузке аудитории эмоциональным контентом. Избыток эмоций может привести к истощению аудитории и уменьшению ее вовлеченности. Необходимо находить баланс между эмоциональным и неэмоциональным контентом, чтобы удерживать аудиторию и делать ее интересующимся и вовлеченным в социальных сетях.

В заключении, эмоции играют значительную роль в привлечении и удержании аудитории в социальных сетях. Положительные эмоции могут помочь создать позитивное и веселое сообщество, тогда как отрицательные эмоции могут вызвать интерес и желание узнать больше. Используйте эмоционально заряженный контент, который соответствует предпочтениям вашей аудитории, и вы будете успешно привлекать и удерживать пользователей в социальных сетях.

Список используемой литературы:

1. Almukhamedova, A. (2020). Social media and national identity in Kazakhstan: A case study of Instagram. Central Asian Survey, 39(3), 323-342.
2. Koken, E. (2019). Social media use, social media literacy, and social media attitudes of young people in Kazakhstan. International Journal of Adolescence and Youth, 24(2), 177-188.
3. Omarova, A., & Moldabekova, Z. (2018). Emotional Intelligence of Kazakhstani Adolescents: Role of Social Media. Eurasian Journal of Educational Research (EJER), 18, 147-162.
4. Satybaldin, A., & Rakhimova, A. (2020). Social media as a source of political information in Kazakhstan. Central Asian Survey, 39(2), 187-204.
5. Zharkinbayeva, A., Ryskeldinova, S., & Yesbergenova, A. (2019). The Influence of Social Media on the Formation of the National Identity of Young People in Kazakhstan. International Journal of Emerging Technologies in Learning (iJET), 14(06), 76-87.
6. Turganbayeva, A., & Valiyeva, K. (2021). Digital natives in Kazakhstan: A study of social media habits and preferences. Media Watch, 12(3), 722-736.

Даулетбай А.Б.
Магистрант 2 курса специальности
«Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,*** *доктор PhD.*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. *Статья «Эмоциональность в цифровом пространстве» исследует влияние эмоций на поведение в онлайн-средах, способы выражения эмоций через цифровые средства, эффекты эмоционально окрашенного контента на аудиторию и психологические аспекты цифровой эмоциональности.*

Глобальные сети стали частью жизни миллионов людей, получивших свободный, относительно несложный, самостоятельный доступ к информации, а также возможность общения с другими людьми без ограничений, связанных с географическим расстоянием. Цифровое общество, являясь, по сути, одним из этапов общества постиндустриального, имеет тем не менее ряд особенностей, среди которых можно выделить: усиление роли информации и знания в жизни общества; массовое внедрение информационных технологий, позволившее создание глобального информационного пространства; стремительное развитие информационных коммуникаций. В то же время в выводах исследователей прослеживаются неоднозначные оценки и нарастающая настороженность по поводу набирающей обороты цифровизации общества и расширения киберпространства. Так, И.Р. Пригожин в рамках синергетической концепции, исследуя связь информации с функционированием самоорганизующихся систем, приходит к заключению о неизбежности в новых условиях фундаментальных качественных изменений, следствием которых станет возникновение нового качества бытия – ноосферы информационного общества.

Теоретические основания, методы и результаты исследования. Эмоции отражают отношение человека к объектам внешней и внутренней реальности в непосредственной форме переживаний. Это может быть отношение к ситуации, в которой оказывается человек, к другим людям, к самому себе. В широком смысле под эмоциями понимается целостная эмоциональная реакция личности, которая включает не только психический компонент – переживание, но и специфические физиологические изменения в организме, сопутствующие этому переживанию. Эмоции появились у человека в процессе эволюции, при этом каждая из них стала выполнять те или иные адаптивные функции. С физиологической точки зрения эмоция возникает как результат нейрофизиологических процессов, которые в свою очередь могут быть вызваны как внутренними, так и внешними факторами. У индивида, переживающего эмоцию, фиксируются изменения в электрической активности мозга, в функционировании кровеносной и дыхательной систем, активизируется вегетативная нервная система, которая в свою очередь воздействует на эндокринную и нервногуморальную системы организма. Такие резкие изменения соматических показателей при переживании человеком сильной эмоции указывают на то, что в этом процессе задействованы практически все нейрофизиологические системы организма. Эти изменения неизбежно сказываются на восприятии, мышлении и поведении индивида. Эмоции оказывают непосредственное влияние на перцептивные процессы, фильтруют информацию, которую человек получает при помощи органов чувств, активно вмешиваются в процессы ее последующей обработки. В формировании эмоциональности индивида (в установлении высоты порогов переживания эмоций) важную роль играют генетические предпосылки и индивидуальный опыт. Эмоции современного человека все чаще возникают в ответ на мысленный образ, символ, представление и влияют практически на все аспекты его существования. Функции эмоций теперь выходят далеко за рамки простой адаптации к окружающей среде. Среди них в качестве основных можно выделить следующие.

1. Функция оценки. Эмоциональная оценка мгновенна и не требует никаких усилий. Объектами оценки являются различные факторы внешней и внутренней среды. Эта функция изначально напрямую связана с механизмами адаптации, когда в первую очередь оцениваются факторы, считающиеся опасными с точки зрения жизненного опыта.

2. Функция побуждения. Эмоция участвует в организации поведения, давая импульс последующей реакции.

3. Функция активации предполагает мобилизацию организма, повышение готовности к усиленным нагрузкам.

4. Функция компенсации как аварийного реагирования через аффекты на события чрезвычайного характера.

5. Функция подкрепления. Эмоции способствуют запоминанию тех или иных событий.

6. Функция синтеза. Эмоциональный фон ощущений, восприятий, мышления скрепляет образы, что создает не фрагментарное восприятие окружающей действительности, а единое, связное.

7. Экспрессивная функция заключается в том, что эмоциональная выразительность жестов, тона и движений может способствовать взаимопониманию. Эмоциям присуще свойство заразительности:

настроения и переживания человека могут передаваться другим людям, общающимся с ним. Из соображения удобства обычно эмоции разделяют на положительные и отрицательные. Они оказывают генерализированное влияние на индивида, однако каждая эмоция может быть и позитивной, и негативной – в зависимости от того, помогает она или мешает адаптации индивида в конкретной ситуации.

С целью изучения возможностей, способов и целесообразности выражения эмоций в социальных сетях было проведено исследование методом анкетного опроса (N=360) среди студенческой молодежи г. Астаны. Гипотеза исследования: несмотря на основные характеристики цифровых коммуникаций (скорость, краткость, оперативность информирования, доступность), свойственные для обычного человеческого общения эмоции также находят в них выражение и каналы передачи, а передача эмоций при очевидно необходимом изменении формы и инструментария не теряет своей значимости при коммуникациях в социальных сетях. Согласно результатам нашего исследования 52,1 % опрошенных уделяют социальным сетям большую часть дня, 33,3 % опрошенных – 2–4 часа в день, а 10,4 % проводят в цифровом пространстве все свободное время. При этом 86,4 % опрошенных используют социальные сети для общения и проведения досуга, 8,3 % – в качестве «помогающего инструмента» по работе и учебе. Приведенные цифры свидетельствуют о том, насколько прочно социальные сети вошли в нашу жизнь, а цифровое пространство действительно стало брать на себя функции по осуществлению коммуникаций. Однако только 2,5 % респондентов однозначно ответили, что выбирают исключительно общение в социальных сетях. 48 % опрошенных ответили, что предпочитают общение при личной встрече, и столько же респондентов отметили, что оба варианта общения для них одинаково значимы и комфортны. То есть, несмотря на практически всеобщую доступность, очевидное удобство и оперативность, а также связанную с этими характеристиками распространенность, личное общение продолжает оставаться значимой ценностью для представителей исследуемой группы. А «жизнь» в цифровом пространстве остается только частью реальности каждого человека. Видимо, можно сказать, что здесь работает не только принцип «замены», но скорее, принцип «дополнения», когда цифровые коммуникации в большем или меньшем объеме дополняют общение личное.

В заключение респондентам был задан вопрос: «Какой из способов передачи эмоций в социальных сетях, на ваш взгляд, является наиболее эффективным?» В качестве ответа предлагалось осуществить ранжирование предложенных вариантов. На первом месте оказались голосовые сообщения (50,0 %), на втором – эмодзи (25,3 %), на третьем – стикеры (20,5 %). Интересно, что вариант «голосовые сообщения» пользуется наибольшей популярностью, когда речь идет об эффективности передачи эмоционального содержания сообщения. В вопросе о предпочтениях этот вариант также был лидирующим, а меньшее число респондентов (29,5 %, а не 50,0 %, как в ответах на вопрос об эффективности), вероятно, объясняется периодическим отсутствием возможности или неудобством прослушивания сообщения, что и было показано в ответах на предыдущий вопрос о недостатках каналов передачи эмоций в социальных сетях. Лидерство голосовых сообщений в нашем опросе свидетельствует, по сути, о признании большей эффективности «естественных» способов передачи эмоций по сравнению с символическими. Очевидно, что голосовые сообщения передают эмоции наиболее полно, так как собеседник может услышать интонацию голоса: радость или негодование, сарказм или искренность.

Эмоции, выполняя множество функций, играют важную роль в жизни человека, оказывают влияние на его настроение, здоровье, являются одним из основных аспектов коммуникаций. Расширение цифрового пространства предоставило совершенно новое поле для коммуникаций, имеющее тем не менее большие преимущества. Многие исследователи, как было показано в начале статьи, ожидали и ожидают от этого поля новых опасных правил, поглощения естественного и революционной замены традиционного. Однако на примере нашего исследования можно видеть несколько иной процесс: люди привносят в цифровую среду привычные и необходимые им атрибуты. Эта потребность была оперативно зафиксирована создателями и разработчиками социальных сетей, которые согласно законам рыночной экономики немедленно откликнулись, предложив для реализации возникшей потребности целый ряд символических выражений эмоций. В результате присущие и нужные при очной коммуникации эмоциональные составляющие перенеслись в цифровую среду. Поэтому скорее можно говорить не столько о поглощении «естественного» «искусственным», сколько о неизбежном проникновении «естественного» в новые «искусственные» поля.

Список используемой литературы:

1. Кафтан В.В. Философия современного информационного общества // Вестник Московского гос. обл. ун-та. Сер. Философские науки. 2017. № 2. С. 39–47. 2. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / пер. с англ.; общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. М.: Прогресс, 1986. 432 с.

3. Кастельс М. Власть коммуникации / пер. с англ. Н.М. Тылевич; под науч. ред. А.И. Черных; Нац. исслед. унт «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. 564 с.

4. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства, или конец социального. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2000. 95 с.

5. Кутырёв В.А. Бытие или ничто. СПб.: Алетейя, 2009. 496 с

Каримов М.У.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,***
доктор философии (PhD), старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

СОЗДАНИЕ ЦИФРОВЫХ МАКЕТОВ С ПОМОЩЬЮ IT - ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. *В статье рассматриваются преимущества создания и возможности цифровых макетов. Цифровые макеты представляют собой трехмерные модели объектов, созданные с помощью компьютерных технологий. Они обладают рядом преимуществ по сравнению с обычными макетами, такими как более высокая точность, интерактивность и возможность совместной работы. В будущем цифровые макеты станут еще более доступными и простыми в использовании. Это будет способствовать их широкому распространению в различных областях.*

Разработка цифровых макетов с использованием IT-технологий очень актуальна в современном мире. По мере развития технологий предприятия и частные лица все больше полагаются на цифровые средства массовой информации для общения, выхода на рынок и продвижения своих продуктов и услуг. [803]

Цифровые макеты позволяют создавать визуально привлекательный и интерактивный контент, которым можно легко делиться и получать к нему доступ онлайн. Это могут быть веб-сайты, мобильные приложения, платформы социальных сетей, электронные книги и многое другое. С использованием ИТ-технологий, таких как программное обеспечение для графического дизайна, языки программирования и системы управления контентом, цифровые макеты могут быть созданы быстро и эффективно.

Они экономичны, просты в обновлении и обеспечивают более высокий уровень интерактивности и взаимодействия с пользователем [803].

Создание цифровых макетов с использованием IT-технологий является использования различных цифровых технологий при создании макетов для различных целей. Эти технологии могут включать программное обеспечение для автоматизированного проектирования (САПР), инструменты виртуальной реальности (VR) и другие программные средства, которые позволяют дизайнерам создавать цифровые представления физических пространств или продуктов. Например, для создания цифрового макета, на предприятии мы работали с CAD – системами [802].

Основные этапы создания на предприятии:

1) Сбор данных. На этом этапе необходимо собрать всю необходимую информацию для создания модели, такую как чертежи, фотографии, спецификации и т.д.

2) Создание модели. На этом этапе используется CAD-система для создания трехмерной модели объекта. Они позволяют разрабатывать сложные обьекты с высокой точностью и детализацией. Используя специализированные программные средства для графического дизайна или веб-дизайна, дизайнер создает цифровой макет. Это может включать в себя выбор цветовой палитры, компоновку элементов, определение типографики и создание общего визуального стиля.[803]

3) Редактирование модели. В процессе разработки макета могут быть внесены изменения, основанные на обратной связи заказчика или требованиях проекта. Это может включать в себя редактирование компоновки, изменение цветовой гаммы, адаптацию под различные экраны и устройства.

4) Анализ модели. На этом этапе модель проверяется на соответствие требованиям и выявляются возможные проблемы. Проводится анализ цифрового макета с точки зрения удобства использования (usability), визуальной привлекательности и соответствия целям проекта. Также может включать тестирование на различных устройствах и платформах.

5) Экспорт модели. На этом этапе модель сохраняется в нужном формате для использования или обработки. После завершения создания и анализа макета, он экспортируется в соответствующий формат, который может быть использован в дальнейшем разработке, программировании или предоставлении заказчику. Это может быть файл изображения, прототип в формате, подходящем для разработки интерфейса и т.д.

6) Улучшение визуализации: В зависимости от требований проекта и целей, макет может быть улучшен для более реалистичной визуализации. Это может включать в себя добавление анимаций, использование 3D-эффектов, создание интерактивных элементов и другие инновационные приемы для улучшения визуального восприятия. Обеспечение более реалистичной визуализации проектов, позволяет дизайнерам лучше донести свои идеи и концепции до клиентов и заинтересованных сторон.[802]

В целом, создание цифровых макетов с помощью IT - технологий произвело революцию в индустрии дизайна, сделав создание и передачу своих идей дизайнерам проще, быстрее и эффективнее.

Хотя создание цифровых макетов, с помощью IT-технологий, имеет много преимуществ, существуют также некоторые потенциальные недостатки, в том числе:

1) Сложность освоения. Создание цифровых макетов требует определенных навыков и знаний в области информационных технологий. Это может быть препятствием для некоторых пользователей.

2) Затраты. Создание цифровых макетов может быть дорогостоящим, особенно если используются сложные CAD-системы или 3D-принтеры.

3) Недостаток тактильного восприятия: В отличие от традиционных методов проектирования, которые используют физические материалы, в цифровых макетах отсутствует тактильный опыт работы с физическими материалами, что может ограничить творческий подход и исследование дизайна.

4) Ограничения в использовании. Цифровые макеты могут быть не так удобны в использовании, как обычные макеты. Например, их может быть сложно транспортировать или использовать в условиях ограниченного пространства.

5) Проблемы безопасности: Использование цифровых макетов может представлять угрозу безопасности, такую как утечка данных или несанкционированный доступ к конфиденциальной информации.

В целом, создание цифровых макетов предлагают множество преимуществ, дизайнеры и программисты должны знать об этих потенциальных недостатках и предпринимать шаги по их устранению, чтобы обеспечить наилучшие возможные результаты [802].

Примеры использования цифровых макетов

Прототипирование:

Цифровые модели широко используются для создания прототипов новых продуктов и конструкций. Это позволяет предприятию ускорить процесс разработки и снизить затраты.

Например, в автомобильной промышленности цифровые модели используются для создания прототипов новых автомобилей. Это позволяет производителям автомобилей тестировать различные конструкции и конфигурации перед запуском производства.

В строительстве цифровые модели используются для создания прототипов новых зданий и сооружений. Это позволяет архитекторам и инженерам проверять конструкции на прочность и устойчивость перед началом строительства [802].

Визуализация:

Цифровые макеты можно использовать для создания интерактивных визуализаций, которые позволяют пользователям получить более полное представление о продуктах и дизайне.

Например, в сфере недвижимости цифровые модели используются для создания виртуальных туров по объектам недвижимости. Это позволяет потенциальным покупателям ознакомиться с объектами недвижимости без необходимости их личного посещения.

В сфере маркетинга цифровые макеты используются для создания рекламных материалов, привлекающих внимание пользователей.[802]

Обучение:

Цифровые макеты могут использоваться для обучения сотрудников новым продуктам и конструкциям. Это позволяет сократить время обучения и повысить эффективность работы.

Например, в сфере производства цифровые макеты используются для обучения сотрудников новым производственным процессам.

В сфере здравоохранения цифровые макеты используются для обучения врачей и медсестер новым хирургическим операциям.

Представленная работа включает в себя информацию о создании цифровых макетов для современного мира. Цифровые макеты, созданные с помощью IT-технологий, играют все более важную роль в различных отраслях, включая архитектуру, графический дизайн и веб-разработку. Благодаря использованию IT-технологий цифровые макеты стали важным инструментом для профессионалов, позволяющим эффективно визуализировать и передавать свои идеи. В статье также обсуждаются преимущества использования цифровых макетов, такие как повышенная эффективность, точность и гибкость. Кроме того, в статье освещаются потенциальные последствия использования цифровых макетов для будущего дизайна и креативных индустрий.[803]

Список используемой литературы:

1. Джонсон, Скотт К. «Цифровое прототипирование для дизайнеров: Руководство по САПР, быстрому прототипированию и производству».
2. Канапаро, Лука и Дэвид Симеоне. «Цифровая 3D-печать в архитектуре, машиностроении и строительстве».
3. Стефани Шмидт-Видер, Йорг А. Бетц и Томас Э. Вайс. «Цифровой дизайн и производство: принципы и приложения».
4. Питер Чайлд. «Цифровое прототипирование: практическое руководство».
5. Терри Волерс. «3D-печать: полное руководство».

6. Нил Гершенфельд. «Будущее производства: как 3D-печать, робототехника и искусственный интеллект меняют способ производства вещей».
7. А.С. Солимана и С.М. Эльбельтаги. «Цифровое прототипирование: обзор литературы».
8. Р.А.А. Эль-Рефаи и М.А.А. Эль-Гохари. «Влияние цифровых прототипов на разработку продуктов: обзор литературы».
9. Скотт Р. Хаген. «3D CAD для процесса механического проектирования»

Киматов Б.Х.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,***
доктор философии (PhD), старший преподаватель,
Учреждение «Esil University», г. Астана

МЕТОДЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕКСТОВЫХ ДАННЫХ

Аннотация. *Методы параллельного анализа текстовых данных предполагают использование распределенных вычислительных систем. Они используются для проведения вычислительного анализа больших массивов данных текстов. Этот подход становится все более популярным в связи с бурным ростом объема цифровых данных. И также потребностью в эффективных методах извлечения из них значимых выводов. В этой статье я представляю обзор методов параллельного анализа и их применения в области анализа текстовых данных, уделяя особое внимание Apache Spark как популярной системе параллельных вычислений.*

Взрыв цифровых данных привел к появлению беспрецедентного объема текстовых данных, что усложняет задачу исследователей и практиков по извлечению полезных знаний. Традиционные методы анализа текстовых данных часто ограничены вычислительными ресурсами, необходимыми для обработки больших массивов данных. Методы параллельного анализа стали эффективным способом анализа огромных объемов данных с помощью распределенных вычислительных систем. В этой статье мы рассмотрим концепцию параллельного анализа и его потенциальное применение в области анализа текстовых данных с акцентом на фреймворк Apache Spark.

Методы параллельного анализа могут применяться для решения широкого круга задач анализа текстовых данных, включая тематическое моделирование, анализ настроений и распознавание именованных сущностей. Тематическое моделирование - популярная техника, используемая для выявления скрытых тем в больших коллекциях документов [1]. Анализ настроений - еще одно важное применение параллельного анализа, который включает классификацию текстов как позитивных, негативных или нейтральных на основе лежащего в их основе настроения [2]. Распознавание именованных сущностей - это задача, которая включает в себя идентификацию именованных сущностей, таких как люди, места и организации в текстовых данных [3]. Apache Spark стал популярной платформой для параллельного анализа благодаря простоте использования и масштабируемости.

Решение

Apache Spark - это система распределенных вычислений с открытым исходным кодом, которая позволяет параллельно обрабатывать большие массивы текстовых данных. Spark разработан как быстрый, простой в использовании и масштабируемый инструмент, что делает его привлекательным вариантом для обработки больших данных. Spark предоставляет единую основу для распределенных вычислений с поддержкой множества языков программирования, включая Java, Scala и Python. Spark также предлагает широкий спектр библиотек для машинного обучения, обработки графов и потоковой обработки, что делает его универсальным инструментом для анализа данных.

Одной из ключевых особенностей Spark является абстракция Resilient Distributed Dataset (RDD), которая позволяет распределять данные по кластеру машин и обрабатывать их параллельно. RDD обеспечивают отказоустойчивость и предназначены для эффективной работы в распределенной среде. Spark также поддерживает распределенные алгоритмы машинного обучения с помощью библиотеки MLlib, которая включает реализацию таких популярных алгоритмов, как логистическая регрессия, деревья решений и кластеризация k-средних.

Методы параллельного анализа произвели революцию в области анализа текстовых данных, обеспечив эффективный и масштабируемый способ анализа огромных объемов данных. Apache Spark - это популярная платформа для параллельного анализа, предлагающая широкий спектр инструментов и библиотек для обработки данных, машинного обучения и обработки графов. С дальнейшим ростом

цифровых данных методы параллельного анализа будут становиться все более важными для извлечения значимых идей из этих наборов данных.

Список используемой литературы:

1. Blei, D. M. (2012). Probabilistic topic models. Communications of the ACM, 55(4), 77-84.
2. Pang, B., & Lee, L. (2008). Opinion mining and sentiment analysis. Foundations and trends in information retrieval, 2(1-2), 1-135.
3. Borthwick, A., Sterling, J., & Agichtein, E. (1998). UMass: Description of the system used for MUC-7. Proceedings of the 7th Message Understanding Conference (MUC-7) (pp. 47-54).

Ли А.Г.,
Магистрант 2 курса по специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Оразбаев Б.Б.,*** *д.т.н.,профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМ: ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация. *В современной конкурентной бизнес-среде эффективное управление отношениями с клиентами является важным фактором для устойчивого успеха. В данной статье рассматривается значение CRM-систем в повышении эффективности и улучшении качества обслуживания. В ней исследуются вызовы, с которыми сталкиваются организации в управлении отношениями с клиентами, роль CRM-систем в решении этих вызовов и потенциальные выгоды от их внедрения. Статья предоставляет понимание стратегий успешного внедрения CRM и ключевых факторов, влияющих на его эффективность.*

В сегодняшней динамичной и конкурентной бизнес-среде организации различных отраслей все больше признают важность эффективного управления отношениями с клиентами. Сильное внимание к удовлетворенности и лояльности клиентов может значительно влиять на финансовые показатели организации, способствуя повторным сделкам и позитивным рекомендациям. Более того, удовлетворенные клиенты более склонны стать сторонниками бренда, тем самым привлекая новых клиентов и способствуя органическому росту.

Системы управления отношениями с клиентами (CRM от англ. Customer Relationship Management) играют центральную роль в облегчении управления отношениями с клиентами, предоставляя комплексную платформу для хранения, анализа и использования данных о клиентах. Путем объединения информации о клиентах из различных точек контакта, включая продажи, маркетинг и обслуживание клиентов, системы CRM позволяют организациям получать ценные знания о предпочтениях клиентов, их поведенческих моделях и обратной связи. Это, в свою очередь, позволяет компаниям настраивать свои продукты и услуги для более полного удовлетворения потребностей и ожиданий своих клиентов.

CRM-системы позволяют автоматизировать процессы взаимодействия с клиентами, собирать данные о них и их поведении, а также управлять продажами и маркетингом. Однако, несмотря на широкое использование CRM-систем, многие компании все еще не полностью понимают, как эти системы могут помочь им улучшить качество обслуживания клиентов и повысить эффективность бизнеса в целом. Внедрение CRM позволит повысить эффективность деятельности компании за счет фокусировки ресурсов на более важные бизнес-процессы.[1]

В данной научной статье рассматривается вопрос о том, как внедрение CRM-систем может повысить эффективность работы с клиентами и улучшить качество обслуживания. Анализируются основные принципы и преимущества использования CRM-систем, их влияние на улучшение взаимодействия с клиентами и оптимизацию бизнес-процессов.

В рамках исследования проводится анализ основных функций и возможностей CRM-систем, таких как сегментация клиентской базы, автоматизация процессов продаж и маркетинга, управление контактами и взаимодействием с клиентами. Также рассматривается важность сбора и анализа данных о клиентах для эффективного принятия управленческих решений и разработки персонализированных стратегий взаимодействия с клиентами.

Как вы знаете, бизнес постоянно сталкивается с вызовами и конкуренцией, и компаниям всегда нужно найти способы улучшить свой бизнес и оставаться конкурентоспособными. Одним из способов достижения этой цели является использование CRM-систем.[2] Эффективное управление отношениями с

клиентами крайне важно для бизнеса, стремящегося к устойчивому росту и прибыли. Главное внимание к удовлетворенности клиентов и их лояльности может существенно влиять на финансовые показатели организации, способствуя повторным сделкам и положительным рекомендациям. Более того, удовлетворенные клиенты более склонны стать сторонниками бренда, тем самым привлекая новых клиентов и способствуя органическому росту [3]

CRM-системы могут помочь компаниям улучшить маркетинговые кампании. Они предоставляют компаниям возможность собирать данные о клиентах, которые можно использовать для улучшения маркетинговых кампаний. Это может помочь компаниям улучшить таргетирование и определить наиболее эффективные маркетинговые каналы.

Кроме того, CRM-системы могут помочь компаниям улучшить общую эффективность бизнеса, сократить издержки и улучшить процессы. Они также могут предоставить компаниям инсайты и аналитику, которые помогают принимать более обоснованные решения на основе данных.

Несмотря на потенциальные преимущества, многие организации сталкиваются с вызовами в эффективном управлении отношениями с клиентами. Одной из распространенных проблем является фрагментация данных о клиентах по различным системам и отделам, что затрудняет получение единого видения клиента. Это отсутствие интеграции может привести к несоответствиям в коммуникации и предоставлении услуг, в конечном итоге подрывая клиентский опыт.

Кроме того, компании могут столкнуться с ручными и неэффективными процессами управления взаимодействием с клиентами, такими как отслеживание потенциальных клиентов, прогнозирование продаж и разрешение жалоб. Без автоматизированных инструментов и рабочих процессов сотрудники могут тратить излишнее время на административные задачи, отвлекаясь от возможности сосредоточиться на построении значимых отношений с клиентами.

Более того, культурное сопротивление и организационная инерция могут стать значительными препятствиями для принятия CRM-систем. Сотрудники могут быть неохотны к принятию новых технологий или изменению установленных рабочих методов, что приводит к сопротивлению и нежеланию полностью использовать возможности CRM.

CRM-системы предлагают ряд функций и возможностей, направленных на решение вызовов, связанных с управлением отношениями с клиентами. Служа как централизованное хранилище данных о клиентах, CRM-системы позволяют организациям поддерживать единый источник правды по всем точкам контакта с клиентами. Это обеспечивает последовательность в коммуникации и позволяет сотрудникам получать актуальную информацию для более качественного обслуживания клиентов.

Более того, CRM-системы автоматизируют многие рутинные задачи и процессы, освобождая сотрудников для сосредоточения на деятельности, приносящей большую ценность и требующей человеческого суждения и креативности. Например, автоматизированная оценка и направление потенциальных клиентов может помочь продажным командам определить приоритеты и выявить наиболее перспективные возможности, а порталы самообслуживания и чат-боты могут дать клиентам возможность самостоятельно находить ответы на свои вопросы.

Кроме того, CRM-системы предоставляют мощные аналитические возможности, которые позволяют организациям извлекать ценные знания из данных о клиентах. Путем использования передовых аналитических методов, таких как прогнозное моделирование и анализ настроений, бизнесы могут предвидеть потребности клиентов, выявлять тренды и персонализировать взаимодействие для улучшения общего клиентского опыта [4].

Не секрет, что успешные мировые компании уже давно внедрили CRM-системы в свой бизнес, так как это позволило улучшить эффективность работы, а также процессы взаимодействия с клиентами. Вот несколько компаний которые используют CRM-системы:

1. Amazon – один из самых известных интернет-магазинов, который использует CRM-систему для обеспечения эффективной работы своей службы поддержки клиентов. Система позволяет автоматизировать процессы ответов на электронные письма и чаты, что позволяет быстро и качественно решать проблемы клиентов.
2. Coca-Cola – крупнейшая компания по производству безалкогольных напитков в мире, которая использует CRM-систему для управления отношениями со своими клиентами и партнерами. Система позволяет собирать и анализировать данные о клиентах и партнерах, что позволяет компании лучше понимать их потребности и предпочтения.
3. Airbnb – популярный сервис по аренде жилья, который использует CRM-систему для управления отношениями со своими клиентами. Система позволяет автоматизировать процессы бронирования и оплаты, что позволяет быстро и качественно обрабатывать заявки клиентов [5].

Внедрение CRM-системы — это сложный и многоступенчатый процесс, который может иметь большое влияние на бизнес. Чтобы получить максимальную выгоду от CRM-системы, важно правильно подготовиться к ее внедрению и выбрать подходящую CRM-систему.

Использование CRM-системы обеспечивает лучшее принятие решений, предоставляя реальное представление о ключевых показателях и производительности. Путем отслеживания и анализа воронок

продаж, запросов клиентов и заявок на обслуживание организации могут выявлять области для улучшения и принимать обоснованные решения для стимулирования роста бизнеса [6].

В заключение, оптимизация управления отношениями с клиентами через внедрение CRM-систем представляет собой значимый потенциал для бизнеса, стремящегося повысить эффективность и улучшить качество обслуживания. Путем централизации данных о клиентах, автоматизации рутинных задач и обеспечения аналитических возможностей CRM-системы позволяют организациям получать ценные знания о клиентах, персонализировать взаимодействие и стимулировать рост бизнеса.

Однако успешное внедрение CRM требует тщательного планирования, выполнения и поддержки. Организации должны преодолеть вызовы, такие как фрагментация данных, неэффективные процессы и культурное сопротивление, чтобы обеспечить успешное внедрение и оптимизацию практик CRM.

Для повышения эффективности работы с клиентами через CRM-системы компании должны обучать своих сотрудников использованию системы, формировать правильную стратегию взаимодействия с клиентами и адаптировать процессы работы под новые условия. Необходимо также регулярно анализировать данные и мониторить результаты, чтобы вносить коррективы и улучшать работу системы.

В конечном итоге, бизнесы, которые эффективно используют CRM-системы для управления отношениями с клиентами, получают преимущества в виде повышенной удовлетворенности клиентов, лояльности и прибыльности, что позволяет им установиться на рынке и обеспечить устойчивый успех в современной конкурентной среде.

Список используемой литературы:

1. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2009.
2. Певзнер М. М. Как управлять отношениями с клиентами. – М.: Альпина Паблишер, 2018.
3. Лаптев С. П. Управление отношениями с клиентами в информационных системах. – М.: Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2015.
4. Шестопалова Н. В. Контроль и анализ в CRM-системах. – М.: КНОРУС, 2017.
5. Володин Д. Н. Автоматизация управления взаимоотношениями с клиентами. – М.: Издательский дом Магистр, 2016.
6. Сапронова Л. Ю. Управление взаимоотношениями с клиентами: маркетинговый и информационный аспекты. – М.: Экономика, 2019.

Мустафа Е.Ғ.
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Касекеева А.Б.,*** *доктор PhD.*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ВНЕДРЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СФЕРУ ПЛАТФОРМ СТОКОВЫХ ФОТОГРАФИИ

Аннотация. *Статья «Внедрение искусственного интеллекта в сферу платформ стоковых фотографий» исследует влияние применения искусственного интеллекта на индустрию стоковых фотографий. Рассматриваются различные аспекты этой трансформации, включая обработку изображений, улучшение качества, генерацию контента, персонализацию и рекомендации, а также борьбу с недобросовестными практиками. Особое внимание уделяется потенциалу внедрения ИИ для казахстанской аудитории, подчеркивая перспективы развития казахстанского рынка стоковых фотографий и его преимущества для пользователей и поставщиков контента в стране.*

В последние десятилетия искусственный интеллект (ИИ) стал ключевым фактором в преобразовании многих отраслей. Среди них — сфера стоковых фотографий, где ИИ привносит революционные изменения, повышая как качество, так и доступность контента. В этой статье мы рассмотрим, какие именно инновации внедряются благодаря ИИ в платформы стоковых фотографий и как это влияет на индустрию и ее потребителей.

1. Обработка изображений и улучшение качества.

Одним из ключевых аспектов внедрения ИИ в платформы стоковых фотографий является его способность автоматически обрабатывать и улучшать качество изображений. Это включает в себя

устранение шумов, повышение четкости, коррекцию цвета и экспозиции. Алгоритмы машинного обучения позволяют ИИ анализировать огромное количество изображений, выявляя общие паттерны и на основе этого улучшать качество фотографий автоматически.

2. Поиск и категоризация контента.

Использование ИИ делает поиск по стоковым платформам более точным и эффективным. Алгоритмы машинного обучения позволяют классифицировать изображения по различным критериям, таким как тематика, цветовая гамма, композиция и т.д. Это облегчает задачу пользователям в поиске необходимого контента и ускоряет процесс поиска.

3. Генерация контента.

Еще одним важным направлением внедрения ИИ в сферу стоковых фотографий является генерация контента. С помощью глубокого обучения ИИ способен создавать новые изображения на основе заданных параметров. Это может быть полезно в случаях, когда требуется специфический контент, который не существует в реальности, либо для создания уникальных иллюстраций и графических элементов.

4. Персонализация и рекомендации.

ИИ также используется для персонализации контента и предоставления рекомендаций пользователям. Алгоритмы анализируют предпочтения и поведение пользователей, чтобы предложить им наиболее подходящий контент. Это повышает удовлетворенность пользователей и способствует увеличению продаж на платформах стоковых фотографий.

5. Борьба с недобросовестными практиками.

ИИ также играет важную роль в борьбе с недобросовестными практиками, такими как нарушения авторских прав и фальсификация изображений. Алгоритмы могут автоматически обнаруживать подобные нарушения и принимать меры для их предотвращения, что способствует поддержанию доверия к платформам стоковых фотографий.

6. Влияние внедрения ИИ в сферу платформ стоковых фотографий на Казахстан : Перспективы и преимущества

Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) в сферу платформ стоковых фотографий имеет значительное влияние на развитие этой отрасли в Казахстане. Рассмотрим, какие перспективы и преимущества это может принести для казахстанских пользователей и поставщиков контента.

Расширение доступности контента. Внедрение ИИ позволяет увеличить объем и разнообразие контента на платформах стоковых фотографий. Это важно для казахстанских пользователей, которым требуется доступ к широкому спектру изображений, отражающих различные аспекты культуры, природы, бизнеса и других сфер жизни в Казахстане.

Улучшение качества и релевантности контента. Использование ИИ для обработки изображений и анализа предпочтений пользователей позволяет повысить качество и релевантность предлагаемого контента. Это делает поиск более эффективным и удобным для казахстанских пользователей, позволяя им быстро находить необходимые изображения без лишних усилий.

Содействие казахстанским фотографам и дизайнерам. Внедрение ИИ может стимулировать развитие казахстанского сообщества фотографов и дизайнеров, предоставляя им новые возможности для продвижения своего творчества на мировом рынке. Автоматизация процесса обработки и категоризации изображений позволяет им сосредоточиться на создании контента, не тратя много времени на административные задачи.

Способствие развитию креативной индустрии. Использование ИИ для генерации контента может стимулировать развитие креативной индустрии в Казахстане. Создание уникальных иллюстраций и графических элементов с помощью алгоритмов машинного обучения открывает новые возможности для казахстанских дизайнеров и художников.

Повышение конкурентоспособности бизнеса. Для казахстанских компаний и предпринимателей использование качественных и релевантных изображений на своих веб-сайтах, рекламных материалах и продуктах играет важную роль в привлечении клиентов и формировании имиджа бренда. Внедрение ИИ в платформы стоковых фотографий обеспечивает доступ к высококачественному контенту, что способствует повышению конкурентоспособности бизнеса в Казахстане.

Внедрение искусственного интеллекта в сферу платформ стоковых фотографий привносит множество преимуществ как для поставщиков контента, так и для его потребителей. Это позволяет повысить качество и доступность контента, сделать поиск более эффективным, улучшить пользовательский опыт и обеспечить безопасность и легальность использования изображений. Развитие ИИ продолжит трансформировать индустрию стоковых фотографий, делая ее еще более инновационной и адаптированной к потребностям современного рынка. В прочем и для Казахстана тоже есть свои перспективы и преимущества. Это способствует расширению доступности контента, улучшению качества предлагаемых изображений, поддержке казахстанских фотографов и дизайнеров, развитию креативной индустрии и повышению конкурентоспособности бизнеса. Развитие этой тенденции будет способствовать дальнейшему росту и модернизации отрасли в стране.

Список используемой литературы:

1. Барбакадзе, А.О. ПДД с комментариями, фотографиями и иллюстрациями., с изм / А.О. Барбакадзе. - М.: Омега-Л, 2018. - 384 с.
2. Штомпка, П. Визуальная социология. Фотография как метод исследования. / П. Штомпка. - М.: Логос, 2010. - 168 с.
3. Wikipedia / https://ru.wikipedia.org/wiki/Стоковая_фотография.
4. Источники из интернета: https://www.kadr.cc/ai/tpost/18mckn56h1-oblasti-primeneniya-iskusstvennogo-intel
5. https://www.tadviser.ru/index.php/Искусственный_интеллект_в_фотографии

Мухаметкалиев А.А.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Махажанова У.Т.,*** *PhD докторы*
Астана қаласы, «Esil University» мекемесі

АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУ: ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАНЫСТЫҢ ТИІМДІ СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Аңдатпа. *Бұл мақала шабуылдардан қорғаныстың тиімді стратегияларды қолдануды қабылдауы туралы зерттеу нәтижелерін ұсынады. Зерттеу кез-келген азаматқа немесе мекемеге ақпараттық жүйелерді қорғауға деген көзқарасын бағалау үшін жүргізілді.*

Сандық технология күнделікті өмірде маңызды рөл атқаратын әлемде ақпараттық жүйелерді қорғау қажеттілікке айналады. Көптеген ұйымдар мен жеке тұлғалар хакерлер шабуылдары, зиянды бағдарламалар және басқа да киберқауіптер қаупіне тап болуда. Сондықтан ақпараттық жүйелерді қорғаудың тиімді стратегияларын әзірлеу және енгізу басымдыққа ие болады. Бұл мақалада біз ақпараттық жүйелерді қорғаудың негізгі аспектілерін қарастырамыз және оларды сенімдірек етуге көмектесетін стратегияларды ұсынамыз.

Қауіптерді түсіну. Ақпараттық жүйелерді қорғаудың бірінші қадамы оларға тап болуы мүмкін қауіптерді түсіну болып табылады. Бұл шабуылдардың әртүрлі түрлерінен хабардар болуды ғана емес, сонымен қатар шабуылдаушылар пайдалануы мүмкін жүйедегі ықтимал осалдықтарды талдауды қамтиды.

Қауіп түрлерін анықтау: Қауіптердің әртүрлі түрлерінің әсер ету әдістері мен мақсаттары әртүрлі болуы мүмкін. Мысалы, зиянды бағдарлама ақпараттан жалтаруға, жүйені құлыптауға немесе одан әрі кіру үшін артқы есікті орнатуға бағытталған болуы мүмкін. Желілік протоколдарға жасалған шабуылдар шабуылдаушыларға транзит кезінде деректерді ұстауға немесе өзгертуге мүмкіндік береді. Бұл айырмашылықтарды түсіну сәйкес қорғау әдістерін әзірлеуге мүмкіндік береді.

Осалдықты талдау: қай аспектілердің шабуылға бейім болуы мүмкін екенін анықтау үшін жүйенің осалдық талдауын жүргізу маңызды. Бұл операциялық жүйелердегі осалдықтарды, ескірген бағдарламалық жасақтама нұсқаларын, қауіпсіздік конфигурацияларының жеткіліксіздігін және басқа факторларды қамтуы мүмкін.Тұрақты қауіпсіздік аудиттері осы осалдықтарды анықтауға және оларды жою үшін шаралар қабылдауға көмектеседі.

Ықтимал қауіптерді бағалау: қандай қауіптердің белгілі бір жүйе үшін ең ықтимал немесе жойғыш екенін түсіну қауіпсіздіктің ең маңызды аспектілеріне назар аударуға мүмкіндік береді. Мысалы, тұтынушының құпия деректерін сақтайтын ұйым үшін ақпараттың ағып кетуіне байланысты қауіптер ең маңызды болуы мүмкін.

Бақылау және әрекет ету жүйесі: Тиімді бақылау жүйесі нақты уақытта қалыптан тыс әрекетті немесе басып кіру әрекеттерін анықтауға көмектеседі. Бұл қауіп-қатерге тез жауап беруге және зақымдануды болдырмауға мүмкіндік береді. Болашақ қайталанулардың алдын алу үшін шабуылды оқшаулау, жүйені қалпына келтіру және оқиғаны талдауды қоса алғанда, оқиғаға жауап беру стратегиясының болуы маңызды.

Тұрақты жаңарту және техникалық қызмет көрсету

Ақпараттық жүйелерді қорғаудың маңызды стратегияларының бірі инфрақұрылымның барлық құрамдас бөліктерін үнемі жаңарту және қолдау болып табылады. Бұл операциялық жүйелер мен қолданбалы бағдарламалық қамтамасыз етуді ғана емес, сонымен қатар ұйымның АТ-инфрақұрылымын құрайтын аппараттық құралдарды, желілік құрылғыларды және басқа элементтерді қамтиды.

Патчтар мен жаңартуларды орнату: бағдарламалық құралды, соның ішінде операциялық жүйелер мен қолданбаларды, анықталған осалдықтар мен қателерді жою үшін әзірлеушілер жүйелі түрде жаңартып отырады. Бұл патчтар мен жаңартуларды орнату шабуылдаушылардың осалдықтарды пайдалануына жол бермеу үшін өте маңызды. Ұйымдарда бағдарламалық құралды автоматты немесе тұрақты жаңарту процедуралары болуы керек.

Қауіпсіздік конфигурацияларын жаңарту: патчтарды орнатумен қатар, операциялық жүйелердің, желі құрылғыларының және басқа инфрақұрылым құрамдастарының қауіпсіздік конфигурацияларын жүйелі түрде жаңарту маңызды. Бұған желіаралық қалқандарды орнату, желі трафигін сүзу, кіруді шектеу және басқа қауіпсіздік шаралары кіруі мүмкін.

Жабдыққа техникалық қызмет көрсету: Серверлер, маршрутизаторлар, коммутаторлар және басқа желілік құрылғылар сияқты жабдыққа да тұрақты техникалық қызмет көрсету қажет. Бұл қатты дискілердің денсаулығын тексеруді, ақаулы құрамдастарды ауыстыруды, микробағдарламаны жаңартуды және өнімділікті тексеруді қамтуы мүмкін. Тұрақты техникалық қызмет көрсету жабдықтың ақауларын болдырмауға және сенімді жұмысты қамтамасыз етуге көмектеседі.

Бақылау және журналға тіркеу: Мәселелер мен қалыптан тыс әрекетті жылдам анықтау үшін жүйе күйін бақылау және оқиғаларды тіркеу маңызды. Бұл бақылау ресурстарын, қауіпсіздік оқиғаларын, аутентификация журналдарын және басқа параметрлерді қамтуы мүмкін. Мониторинг ақауларды жүйенің жұмысына елеулі әсер етпей тұрып анықтауға және түзету шараларын қабылдауға мүмкіндік береді.

Сақтық көшірме жасау және қалпына келтіру: Деректердің тұрақты сақтық көшірмесін жасау ақпараттық жүйелерді жаңарту мен қолдаудың ажырамас бөлігі болып табылады. Сақтық көшірмелер шабуыл немесе аппараттық құралдың ақаулығы салдарынан жоғалған немесе зақымдалған деректерді қалпына келтіруге көмектеседі. Сақтық көшірмелерді үнемі жасап қана қоймай, олардың функционалдығын қамтамасыз ету үшін олардың қалпына келуін тексеру маңызды.

Ақпараттық жүйелерді жүйелі түрде жаңарту және техникалық қызмет көрсету олардың қауіпсіздігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізі болып табылады.

Көп деңгейлі қорғаныс. Көп деңгейлі қорғау ақпараттық жүйелердің қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізгі принципі болып табылады. Ол әр түрлі киберқауіптердің алдын алуға, анықтауға және тоқтатуға арналған қорғаныстың бірнеше қабаттарын жасау үшін технологияларды, әдістерді және процестерді пайдалануды қамтиды.

Брандмауэрлер: желіаралық қалқандар бірінші қорғаныс деңгейі ретінде әрекет етеді және желіге кіруді басқаруды қамтамасыз етеді. Олар қалаусыз желі трафигін блоктай алады, деректер пакеттерін сүзеді және жүйеге рұқсатсыз кіруді болдырмау үшін қауіпсіздік ережелерін орната алады.

Вирусқа қарсы бағдарламалық құрал: Вирусқа қарсы бағдарламалық құрал вирустар, трояндық аттар, шпиондық бағдарламалар және басқа қауіптер сияқты зиянды бағдарламаларды анықтау және жою үшін қолданылады. Ол файлдар мен жүйені күдікті әрекетке сканерлейді және оны бейтараптандыру шараларын қабылдайды.

Интрузияны анықтау жүйелері (IDS): IDS желілік трафикті бақылауға және ықтимал енуді немесе шабуылды көрсетуі мүмкін қалыптыдан тыс әрекетті анықтауға арналған. Олар қауіптерді анықтау үшін қолтаңбаны анықтау, мінез-құлық талдауы және машиналық оқытуды қоса алғанда, әртүрлі әдістерді пайдалана алады.

DDoS шабуылдарынан қорғау жүйелері (Қызметтерді таратудан бас тартуды қорғау): DDoS шабуылдары желіні немесе сұраныстардың үлкен көлемі бар серверлерді шамадан тыс жүктеуге бағытталған, бұл заңды пайдаланушыларға қызмет көрсетуден бас тартуға әкеледі.DDoS қорғау жүйелері шабуылдардың әсерін азайту үшін зиянды трафикті және жүктеме балансын сүзе алады.

Шифрлау: деректерді шифрлауды пайдалану құпия ақпаратты желі арқылы тасымалданған немесе құрылғыларда сақталған кезде рұқсатсыз кіруден қорғауға көмектеседі. Деректерді шифрлау оны арнайы кілтсіз немесе құпия сөзсіз оқылмайтын етеді.

Көп факторлы аутентификация (МФҚ): CIM пайдаланушылардан жүйеге кіру үшін сәйкестендірудің бірнеше нысандарын қамтамасыз етуді талап етеді, бұл аутентификация процесін қауіпсіз етеді. Бұл құпия сөзді аутентификация коды, биометрика немесе аппараттық кілттермен бірге пайдалануды қамтуы мүмкін.

Кадрларды дайындау және тәрбиелеу

Ақпараттық жүйелердің қауіпсіздігін қамтамасыз етуде адам факторы басты рөл атқарады. Киберқауіпсіздік туралы хабардар болу бойынша оқыту тиімді қауіпсіздік стратегиясының маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Мұнда қызметкерлерді оқыту мен тәрбиелеудің негізгі аспектілері берілген:

Киберқауіпсіздік туралы хабардар болу: Қызметкерлер фишингтік электрондық пошталар, зиянды тіркемелер, әлеуметтік инженерия және т.б. сияқты әртүрлі киберқауіпсіздік қатерлерінен хабардар болуы керек. Оқыту күдікті әрекет белгілерін тануды және желіде және жұмыс орнында өзін қалай қауіпсіз ұстау керектігін қамтуы керек.

Құпия сөзді жақсы оқыту: Әлсіз немесе осал құпия сөздер хакерлер үшін оңай мақсат болуы мүмкін. Қызметкерлер күшті құпия сөздерді жасауға және қолдануға және көп факторлы аутентификация әдістерін қолдануға үйретілуі керек.

Фишингтік электрондық пошталарды және әлеуметтік инженерияны анықтау: Фишингтік шабуылдар көбінесе адамдарды электрондық пошта немесе әлеуметтік медиа арқылы манипуляциялау арқылы басталады. Персонал фишингтік электрондық хаттардың белгілерін және әлеуметтік инженерияның басқа түрлерін тануға және оларға қалай жауап беру керектігін білуге үйретілуі керек.

Оқиғаға ден қою процедуралары: Персонал кибер инциденттерге әрекет ету процедуралары бойынша оқытылуы керек. Бұған жауапты тұлғаларды күдікті әрекет туралы хабардар ету, жүйеге кіруге тыйым салу, дәлелдемелерді сақтау және қауіпсіздікті қалпына келтіру үшін белгіленген ережелерді сақтау кіреді.

Білімді үнемі жаңартып отыру: Киберқауіпсіздік қатерлері үнемі дамып отырады және қызметкерлер соңғы трендтер мен шабуылдау әдістерінен хабардар болу үшін өз білімі мен дағдыларын үнемі жаңартып отыруы керек.

Мысал және модельдеу бойынша оқыту: Киберқауіпсіздік бойынша тиімді оқыту көбінесе нақты немесе имитацияланған шабуыл сценарийлерінде практикалық жаттығуларды қамтиды. Бұл қызметкерлерге нақты қауіптерді тікелей сезінуге және оларға тиімді әрекет етуді үйренуге мүмкіндік береді.

Деректердің тұрақты сақтық көшірмесі

Деректердің тұрақты сақтық көшірмесін жасау ақпараттық жүйелердің қауіпсіздік стратегиясының ажырамас бөлігі болып табылады.

Бұл процесс ақпарат жоғалған немесе зақымдалған жағдайда қалпына келтіру үшін пайдаланылатын деректердің сақтық көшірмелерін жасауды және сақтауды қамтиды. Деректердің сақтық көшірмесін жүйелі түрде жасаудың бірнеше негізгі аспектілері:

Көшіру жиілігі мен көлемін анықтау: Деректерді көшіру жиілігі мен көлемін анықтау ақпараттың бизнес үшін маңыздылығына және деректердің өзгеру жылдамдығына байланысты. Маңызды деректер жиірек және толық сақтық көшірмелерді қажет етуі мүмкін, ал азырақ маңызды деректер сирек және қосымша сақтық көшірмелерді қажет етуі мүмкін.

Оң сақтық көшірме жасау әдісін таңдау: толық, қосымша және дифференциалды сақтық көшірмелерді қоса, бірнеше деректердің сақтық көшірмесін жасау әдістері бар. Әрқайсысының өз артықшылықтары мен кемшіліктері бар және әдісті таңдау деректерді қалпына келтіру талаптары мен қолда бар ресурстарға байланысты.

Сақтық көшірме сақтау орнын таңдау: Сақтық көшірме деректері физикалық және киберқауіптерден қорғалған қауіпсіз және қауіпсіз жерде сақталуы керек. Бұл қашықтағы деректер қоймасы, бұлттық қызмет немесе басқа қауіпсіз нысан болуы мүмкін.

Сақтық көшірмелерді сынақтан өткізу және қалпына келтіру: олардың тұтастығы мен өнімділігін тексеру үшін деректердің сақтық көшірмелерін жүйелі түрде тексеру қажет. Бастапқы деректер жоғалған немесе бүлінген жағдайда деректерді қалпына келтіру процедуралары мен жоспарларының болуы да маңызды. Сақтық көшірме жасау процесін автоматтандыру: Деректердің сақтық көшірмесін жасау процесінің сенімділігі мен тиімділігін қамтамасыз ету үшін сақтық көшірмелерді жүйелі түрде орындауға, сақтық көшірмелерді бақылауға және басқаруға мүмкіндік беретін автоматтандырылған құралдарды пайдалану ұсынылады.

Сақтық көшірмелерді шифрлау: сақтау және тасымалдау кезінде деректердің құпиялылығын қорғау үшін сақтық көшірмелерді шифрлау ұсынылады. Бұл сақтық көшірме тасымалдағышы ағып кетсе немесе ұрланса да деректерге рұқсатсыз кіруді болдырмауға көмектеседі.

Ақпараттық жүйелерді шабуылдардан қорғау күрделі және көп қырлы міндет болып табылады. Дегенмен, дұрыс стратегиялар мен көзқараспен оған қол жеткізуге болады. Ұйымдар мен жеке адамдар өздерінің жүйелерін осалдықтарға үнемі бағалауы, бағдарламалық құралды жаңартуы, қызметкерлерді оқытуы және көп деңгейлі қорғаныс механизмдерін қолдануы керек. Бұл үнемі өзгеріп тұратын киберқауіптер әлемінде сенімді қорғауды қамтамасыз етудің жалғыз жолы.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. «Хакеры и хакеры: Читерский гид по безопасности» (Hackers and Hacking: A Cheat Sheet for Information Security) - Автор: Марк Родос, Кевин Бимби.
2. «Криптография и безопасность сети: Принципы и практика» (Cryptography and Network Security: Principles and Practice) - Автор: Уильям Сталлингс.

Мухаметкалиев А.А.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 2 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Махажанова У.Т.,*** *PhD докторы*
Астана қаласы, «Esil University» мекемесі

АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУ: КИБЕРШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУДЫҢ ЖАҢА ТӘСІЛДЕРІ МЕН ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ

Аңдатпа. *Бұл мақала кибершабуылдардан қорғаныстың жаңа тәсілдері және технологияларымен қолдану туралы зерттеу нәтижелерін ұсынады. Зерттеу кез-келген мекемеге кибершабуылдан қорғауға деген көзқарасын арттыру мақсатында жүргізілді.*

Сандық технологиялар өмірдің барлық саласына еніп жатқан қазіргі әлемде кибершабуылдардан қорғау аса маңызды міндетке айналды. Күн сайын миллиондаған құрылғылар мен жүйелер қауіпсіздік әдістерін үнемі жетілдіруді қажет ететін әртүрлі киберқауіптерге ұшырайды. Бұл мақалада біз кибершабуылдардан қорғанысыңызды жақсартуға көмектесетін бірнеше жаңа тәсілдер мен технологияларды қарастырамыз.

Жасанды интеллект және машиналық оқыту: Қауіпті автоматтандыру. Жасанды интеллект пен машиналық оқыту өздігінен пайда болатын ең қызықты салалардың бірі - қауіпті анықтау мен әрекет етуді автоматтандыру. AI жүйелері кибершабуылдар мен олардың салдары туралы деректердің үлкен көлемін талдай алады, содан кейін бұл ақпаратты нақты уақытта мұндай шабуылдарды автоматты түрде танитын және бұғаттай алатын алгоритмдер мен модельдер жасау үшін пайдалана алады. Бұл қауіптерге жауап беру уақытын қысқартады және зақымдану қаупін азайтады.

Бейімделетін қорғаныс:

Алдын ала анықталған ережелер мен қауіп белгілеріне негізделген дәстүрлі қорғаныс әдістері жаңа және белгісіз қауіптерге қарсы жиі тиімсіз. Машиналық оқыту жүйелері жаңа деректерден үйрене алады және қорғаныс әдістерін өзгеретін қауіп ортасына бейімдей алады. Бұл тіпті ең күрделі және айлакер шабуылдарды танитын және блоктай алатын икемді және тиімді қорғаныс жүйелерін жасауға мүмкіндік береді.

Қауіпті болжау. Киберқауіпсіздікте жасанды интеллект пен машиналық оқытудың тағы бір пайдалы қолданбасы ағымдағы үрдістер мен үлгілерді талдау негізінде болашақ қауіптер мен шабуылдарды болжау болып табылады. Машиналық оқыту алгоритмдері болашақ шабуылдардың ықтималдығын болжау және ең ықтимал мақсаттарды анықтау үшін кибершабуылдың тарихи деректерін, сондай-ақ пайда болған осалдықтар мен қауіптер туралы деректерді талдай алады. Бұл ұйымдарға өз жүйелерін қорғау және инциденттер қаупін азайту үшін белсенді қадамдар жасауға мүмкіндік береді.

Блокчейн. Орталықтандырылмаған қорғаныс жүйелері:

Блокчейн орталықтандырылмаған бөлінген тізілім технологиясы ретінде орталықтандырылмаған қауіпсіздік жүйелерін құруға мүмкіндік береді. Мұндай жүйелерде ықтимал қауіптер мен шабуылдар туралы ақпаратты бірнеше блокчейн түйіндерінде сақтауға болады, бұл оны мақсатты шабуылдарға немесе зиянды әрекеттерге қарсы әрекетке төзімді етеді. Бұған қоса, блокчейн кибершабуыл деректерінің ашықтығы мен тұтастығын қамтамасыз ету үшін пайдаланылуы мүмкін, бұл ақпарат манипуляциясының алдын алуға және деректердің тұтастығын қамтамасыз етуге көмектеседі.

Сәйкестендіру және аутентификация:

Блокчейнде әрбір пайдаланушының ақпаратқа немесе ресурстарға қол жеткізу кезінде аутентификация үшін пайдалануға болатын бірегей және ұмытылмас идентификаторы болады. Бұл сәйкестендіру деректерін қолдан жасау немесе манипуляциялау мүмкіндігін болдырмай, неғұрлым қауіпсіз сәйкестендіру және аутентификация жүйелерін жасауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, блокчейнді орталықтандырылмаған қол жеткізуді басқару жүйелерін құру үшін пайдалануға болады, мұнда ресурстарға қол жеткізу құқықтары смарт келісімшарттар арқылы бақыланады.

Цифрлық қолтаңба және кілттерді басқару:

Блокчейн сонымен қатар цифрлық қолтаңбалар мен шифрлау кілттерін жасау мен басқарудың тиімді тетіктерін қамтамасыз етеді. Бірегей кілттер блокчейнде сақталуы мүмкін және деректерге қол қою және шифрлау үшін пайдаланылуы мүмкін, бұл олардың рұқсатсыз кіруден немесе бұрмалануынан қорғалғанын қамтамасыз етеді. Бұл әсіресе цифрлық транзакциялар контекстінде немесе деректердің қауіпсіздігі мен түпнұсқалығы маңызды болып табылатын құпия ақпарат алмасу жағдайында пайдалы.

Кванттық криптография:

Мәліметтерді жіберудің абсолютті қауіпсіздігі. Кванттық криптография ақпаратты берудің абсолютті қауіпсіздігін қамтамасыз ететін деректерді шифрлау әдістерін ұсынады. Кванттық механика принциптеріне негізделген бұл технология деректерді ұстауға немесе бұзуға болмайтындығына кепілдік беретін шифрлау кілттерін жасау және беру үшін кванттық күйлерді пайдаланады. Тіпті кванттық күйлер бойынша операцияларды орындауға қабілетті кванттық компьютерлерді пайдаланған кезде де кванттық

криптографиялық жүйелерді бұзу физикалық мүмкін емес болып шығады, бұл оларды ақпаратты қорғаудың ең сенімді әдістерінің біріне айналдырады.

Кванттық байланыс арналары:

Деректерді шифрлау үшін кванттық күйлерді пайдаланудан басқа, кванттық криптография қашықтағы түйіндер арасында ақпаратты тасымалдаудың абсолютті қауіпсіздігін қамтамасыз ететін кванттық байланыс арналарын жасауға мүмкіндік береді. Кванттық арналар ақпаратты беру үшін кванттық фотондарды пайдаланады және деректерді ұстап алу әрекеті кванттық күйдің өзгеруіне және кедергіні анықтауға әкеледі. Бұл кванттық арналарды ашық немесе сенімсіз желілер арқылы тасымалдау кезінде құпия ақпаратты қорғау үшін тамаша етеді.

Кванттық компьютерлерді пайдаланып бұзу мүмкін емес:

Кванттық криптографияның негізгі артықшылықтарының бірі оның кванттық компьютерлерді қолданатын шабуылдарға қарсы иммунитеті болып табылады. Кванттық алгоритмдер арқылы бұзылуға болатын дәстүрлі криптографиялық жүйелерден айырмашылығы, кванттық криптографиялық хаттамалар кванттық компьютерлер кең тараған жағдайда да қауіпсіздікті қамтамасыз етеді. Бұл кванттық криптографияны үнемі дамып келе жатқан кванттық технологиялар жағдайында ақпаратты қорғаудың ең перспективалы әдістерінің біріне айналдырады.

Периметрді қорғау:

Периметрді қорғауға арналған бұлттық шешімдер. Бұлтты технологиялардың дамуымен периметрді қорғау күрделене түседі және жаңа тәсілдерді қажет етеді. Бұлтқа негізделген периметрлік қауіпсіздік шешімдері компанияларға қауіпсіздік механизмдері мен мүмкіндіктерін бүкіл бұлттық инфрақұрылым бойынша тарату арқылы желі шеттерін қорғауға мүмкіндік береді. Бұл өзгермелі жағдайлар мен талаптарға бейімделе алатын икемді және масштабталатын қауіпсіздік жүйелерін жасауға мүмкіндік береді.

Желіні микросегментациялау:

Желіні микросегментациялау – бұл желіні шағын сегменттерге бөлуді және әрбір сегментке жеке қауіпсіздік ережелерін қолдануды қамтитын периметрлік қауіпсіздікті қамтамасыз ету тәсілі. Бұл инсайдерлік қауіптерден және желі ішіндегі шабуылдардың таралуынан қорғауды қамтамасыз ете отырып, ресурстар мен деректерге қол жеткізуді неғұрлым егжей-тегжейлі деңгейде басқаруға мүмкіндік береді. Микросегментация сонымен қатар трафик пен ресурстарды оңтайландыру арқылы желі өнімділігі мен тиімділігін арттырады.

Адаптивті аутентификация және көп факторлы аутентификация:

Ішкі және сыртқы шабуылдардан болатын қауіп-қатер жағдайында адаптивті аутентификация және көп факторлы аутентификация периметрді қорғаудың маңызды құралына айналады. Бұл әдістер пайдаланушылардан ресурстарға немесе деректерге қатынасу кезінде қосымша сәйкестендіруді немесе қосымша тексеруден өтуді талап ету арқылы қосымша қауіпсіздік деңгейін қамтамасыз етеді. Бұл тіркелгі деректерінің ағып кетуі немесе құпия сөзді болжау жағдайында да рұқсатсыз кіруді болдырмауға көмектеседі.

Интрузияны анықтау және алдын алу жүйелері (IDS/IPS):

Интрузияны анықтау және алдын алу жүйелері (IDS/IPS) желіге рұқсатсыз кіру әрекеттерін немесе шабуылдарды анықтауға және блоктауға мүмкіндік беретін периметрлік қорғаныстың маңызды бөлігі болып табылады. Бұл жүйелер желілік трафикті бақылайды және оны аномалияларға немесе күдікті әрекеттерге талдайды, бұл қауіптерге жылдам жауап беруге және олардың желі бойынша таралуын болдырмауға мүмкіндік береді.

Қауіпті басқару және оқиғаға жауап беру:

Бақылау және оқиғаларды талдау жүйелері (SIEM) қауіптерді басқаруда және оқиғаларға жауап беруде маңызды рөл атқарады. Олар желілік құрылғыларды, серверлерді, қолданбаларды және соңғы нүктелерді қоса алғанда, ақпараттық инфрақұрылымның барлық деңгейлерінен нақты уақыттағы оқиға деректерін жинауға және талдауға мүмкіндік береді. SIEM жүйелері деректерді корреляциялайды және аномалияларды немесе ықтимал қауіптерді анықтайды, бұл оқиғаларға жылдам әрекет етуге және зақымдануды болдырмауға мүмкіндік береді.

Оқиғаға жауап берудің автоматтандырылған жүйелері:

Қауіптерді тиімді басқару үшін оқиғаға жауап берудің автоматтандырылған жүйелері болуы қажет. Бұл жүйелер қауіптерді автоматты түрде анықтап, талдай алады, оларды бұғаттау немесе қол жеткізуді шектеу шараларын қолдана алады және орын алған оқиғалар туралы жауапты мамандарды хабардар ете алады. Жауап беру процесін автоматтандыру қауіптерге жауап беру уақытын қысқартуға және оқиғалардың бизнес процестеріне әсерін азайтуға мүмкіндік береді.

Деректерді өндіру интеграциясы:

Деректерді өндіру қауіп-қатерді басқару мен оқиғаларға жауап берудің маңызды элементіне айналуда. Заманауи жүйелер жасырын қауіптерді анықтау және оқиғалардың ықтималдығын болжау үшін машиналық оқытуды және үлкен деректерді талдауды пайдаланады. Деректерді іздеуді біріктіру қауіптерді ерте кезеңде анықтауға және олардың ауыр зардаптарға әкелмес бұрын алдын алу шараларын қабылдауға мүмкіндік береді.

Кадрларды үздіксіз жетілдіру және оқыту:

Қауіптерді басқарудың бірдей маңызды аспектісі персоналды үздіксіз жетілдіру және оқыту болып табылады. Персонал қауіп белгілерін тануға және инциденттерге қалай дұрыс әрекет ету керектігін білуге үйретілуі керек. Жаттығуларды және инциденттерді модельдеуді жүйелі түрде өткізу қызметкерлерді сыни жағдайлармен күресуге дайындауға және олардың қауіптерге әрекетін жақсартуға көмектеседі.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

3. «Мастеринг кибербезопасности» - Эдвард Дж. Гуроцкий.
4. «Понимание кибербезопасности: знания, основанные на реальном опыте» - Дэниел Мисс, Эмиль И. Шишка.

Салаватов Р.Б.
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Кантуреева М.А.,*** *доктор PhD,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ОБЗОР ПО АНАЛИЗУ НАСТРОЕНИЙ И РАСПОЗНАВАНИЮ ЭМОЦИЙ ПО ТЕКСТУ

Аннотация. *Платформы соцсетей - важный инструмент для выражения чувств. Люди используют текст, фото, аудио и видео. Интернет создает много данных, требующих быстрой обработки, чтобы понять чувства. Анализируя тексты, можно определить отношение автора. Некоторые приложения требуют выявления эмоций, определяющих эмоциональное состояние человека. Обзорная статья рассматривает уровни анализа настроения, различные модели эмоций, а также процесс анализа чувств и выявления эмоций из текста.*

Платформы социальных сетей стали жизненно важными инструментами для выражения эмоций, позволяя людям передавать чувства через текст, фотографии, аудио и видео. Это привело к появлению в Интернете огромного количества данных, богатых эмоциональным содержанием. Анализ этих данных имеет решающее значение для понимания человеческого поведения и психологии. Анализ настроений, который классифицирует мнения в тексте, помогает сделать вывод об эмоциональном состоянии и отношении автора.

Некоторые приложения даже идентифицируют определенные эмоции, предоставляя информацию об эмоциональном благополучии и социальных тенденциях. В этом обзоре рассматривается анализ настроений и распознавание эмоций по тексту, включая уровни анализа настроения, модели эмоций и процесс анализа эмоций в тексте.

В нем также обсуждаются проблемы и будущие направления в этой области, имеющие решающее значение для понимания поведения человека в эпоху цифровых технологий.

1. Существующие решения анализа настроений.

1.1. Подход на основе лексикона. Этот метод поддерживает словарь слов, в котором каждому положительному и отрицательному слову присвоено значение тональности. Затем сумма или среднее значение тональности используется для расчета тональности всего предложения или документа. Однако Анна Юрек и др. (2015) попробовали другой подход, называемый функцией нормализации, для более точного расчета значения настроения, чем эта базовая функция суммирования и среднего значения.

Подход, основанный на словарях, и подход, основанный на корпусе, — это два типа подходов, основанных на лексиконе. на основе сантиментальной лексики. В общем, словарь систематически хранит слова некоторого языка, тогда как корпус представляет собой случайную выборку текста на некотором языке.

1.2. Подход, основанный на машинном обучении. В данном подходе весь набор данных разделен на две части для целей обучения и тестирования: набор обучающих данных и набор тестовых данных. Набор обучающих данных — это информация, используемая для обучения модели путем предоставления характеристик различных экземпляров элемента.

Затем набор тестовых данных используется, чтобы увидеть, насколько успешно была обучена модель из набора обучающих данных.

Как правило, алгоритмы машинного обучения, используемые для анализа настроений, подпадают под контролируемую классификацию. Сумья и Прамод (2020) классифицировали 3184 твита на положительные и отрицательные мнения, используя различные векторы признаков, такие как BOW, Unigram с Sentiwordnet и т. д. Авторы реализовали алгоритмы машинного обучения, такие как случайный

лес и наивный Байес, и заметили, что случайный лес с точностью 95,6% пользователей работают лучше с Unigram Sentiwordnet, учитывая слова-отрицания.

1.3. Подход к трансферному обучению и гибридный подход. Трансферное обучение также является частью машинного обучения. Модель, обученная на больших наборах данных для решения одной проблемы, может быть применена к другим связанным проблемам.

Повторное использование предварительно обученной модели в связанных областях в качестве отправной точки может сэкономить время и дать более эффективные результаты. Чжан Д. и др. (2012) предложили новый метод обучения путем прямого моделирования распределения между различными доменами. Авторы классифицировали набор данных: обзоры продуктов Amazon и набор данных Twitter на положительные и отрицательные настроения.

Emotion model	Type of model	No. of states	Psychological states
Ekman model (Ekman 1992)	Categorical	6	Anger, disgust, fear, joy, sadness, surprise
Plutchik Wheel of Emotions (Plutchik 1982)	Dimensional	–	Joy, pensiveness, ecstasy, acceptance, sadness, fear, interest, rage, admiration, amazement, anger, vigilance boredom, annoyance, submission, serenity, apprehension, contempt, surprise, disapproval, distraction, grief, loathing, love, optimism, aggressiveness, remorse, anticipation, awe, terror, trust, disgust
Izard model (Izard 1992)	–	10	Anger, contempt, disgust, anxiety, fear, guilt, interest, joy, shame, surprise
Shaver model (Shaver et al. 1987)	Categorical	6	Sadness, joy, anger, fear, love, surprise
Russell's circumplex model (Russell 1980)	Dimensional	–	Sad, satisfied, Afraid, alarmed, frustrated, angry, happy, gloomy, annoyed, tired, relaxed, glad, aroused, astonished, at ease, tense, miserable, content, bored, calm, delighted, excited, depressed, distressed, serene, droopy, pleased, sleepy
Tomkins model (Tomkins and McCarter 1964)	Categorical	9	Disgust, surprise-Startle, anger-rage, anxiety, fear-terror, contempt, joy, shame, interest-Excitement
Lövheim Model (Lövheim 2012)	Dimensional	–	Anger, contempt, distress, enjoyment, terror, excitement, humiliation, startle

Рисунок 1 - Эмоциональные модели определенные разными психологами

2. Эмоциональные модели. Эмоциональная модель — структурированная форма или способ определения множества человеческих эмоций согласно заданным, исследуемым критериям. На данный момент существует множество эмоциональных моделей от разных исследователей, которые описывают разные уровни проявления человеческих эмоций. Нандвани П. и др.(2021) было выделено несколько моделей для более удобного разбора эмоций: Экмана, Плутчика, Айзарда, Шэвера, Рассела, Томкинса и Лавхейма. Каждая из представленных моделей включает перечень эмоций в зависимости от уровня восприятия человека в конкретной ситуации. Подобные классификации эмоций особо эффективно влияют на развитие сферы определения настроений, так как все языки программирования и подходы определения настроений обширно их используют, а более точное их представление помогает повысить точность всех алгоритмов распознавания настроений и эмоций.

3. Процесс анализа эмоций в тексте. Проблема распознавания эмоций в текстах или сообщениях является задачей высокого уровня сложности, но тем не менее несет в себе также и высокую актуальность. Сложность определения эмоции в текстовых данных обосновывается следующими причинами (Котельников Е.В., 2021): Выражение эмоций сильно зависит от контекста; Частота слов важнее их расположения; Наличие различных стилистических приемов. Сынхён Юн (2018) предлагает модель глубокого двойного рекуррентного кодера, которая одновременно использует текстовые данные и аудиосигналы для лучшего понимания речевых данных. Предлагаемая модель кодирует информацию из аудио и текстовых последовательностей с помощью двойных рекуррентных нейронных сетей (RNN), а затем объединяет информацию из этих источников для прогнозирования класса эмоций. Предложенная модель превосходит предыдущие методы при отнесении данных к одной из четырех категорий эмоций (т. е. гнев, радость, грусть и нейтральность), когда модель применяется к набору данных IEMOCAP, о чем свидетельствует точность в диапазоне от 68,8. % до 71,8%.

Существуют и другие подходы к распознаванию эмоций по тексту. Шив Нареш Шивхаре (2012) выделяют несколько распространенных подходов с описанием их преимуществ и недостатков: Техника определения ключевых слов; Метод лексической близости; Методы обучения; Гибридные методы.

В этом обзоре мы углубились в уровни анализа настроения, модели эмоций, а также процесс анализа и идентификации эмоций из текста. Он выявил такие проблемы, как зависимость от контекста и культурные нюансы при точной интерпретации эмоций из текста. Будущие исследования должны быть сосредоточены на разработке более надежных и контекстно-зависимых моделей. Включение синтаксических и семантических функций может улучшить анализ настроений и распознавание эмоций. Кроме того, разработка межъязыковых и межкультурных моделей позволит проводить анализ в различных языковых и культурных контекстах. Анализ настроений и распознавание эмоций по тексту дают ценную информацию о поведении человека.

Список используемой литературы:

1. Jurek-Loughrey, Anna & Mulvenna, Maurice & Bi, Yaxin. (2015). Improved lexicon-based sentiment analysis for social media analytics. Security Informatics. 4. 10.1186/s13388-015-0024-x.
2. Sentiment analysis of malayalam tweets using machine learning techniques, ICT Express,Volume 6, Issue 4, 2020,Pages 300-305,ISSN 2405-9595, https://doi.org/10.1016/j.icte.2020.04.003
3. Zhang, D., Si, L. & Rego, V.J. Sentiment detection with auxiliary data. Inf Retrieval 15, 373–390 (2012). https://doi.org/10.1007/s10791-012-9196-x
4. Nandwani, P., Verma, R. A review on sentiment analysis and emotion detection from text. Soc. Netw. Anal. Min. 11, 81 (2021). https://doi.org/10.1007/s13278-021-00776-6
5. S. Yoon, S. Byun and K. Jung, "Multimodal Speech Emotion Recognition Using Audio and Text," *2018 IEEE Spoken Language Technology Workshop (SLT)*, Athens, Greece, 2018, pp. 112-118, doi: 10.1109/SLT.2018.8639583.
6. David C. Wyld, et al. (Eds): CCSEA, SEA, CLOUD, DKMP, CS & IT 05, pp. 371–377, 2012. © CS & IT-CSCP 2012

Салаватов Р.Б.
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Учреждение «Esil University», г. Астана
Научный руководитель: ***Кантуреева М.А.,*** *доктор PhD,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ НАСТРОЕНИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Аннотация. *Социальные сети занимают центральное место в повседневной жизни миллиардов людей по всему миру. Однако, анализ данных из социальных сетей имеет большое значение в различных областях, включая маркетинг, политику и прогнозирование общественного мнения. Маркетологи могут использовать данные из социальных сетей для анализа предпочтений потребителей и создавать более целевые рекламные кампании. Нейронные сети могут использоваться для анализа текстовых данных, чтобы определить настроение пользователей и предсказывать тренды и настроения пользователей.*

В современном информационном обществе социальные сети заняли центральное место в повседневной жизни миллиардов людей по всему миру. По данным исследования Pew Research Centre (2019), более половины населения планеты активно используют социальные сети для обмена информацией, фотографиями, видеороликами и другим контентом. Данные, хранящиеся в социальных сетях, обладают большим потенциалом для анализа и извлечения ценной информации.

Анализ данных социальных сетей играет важную роль в различных областях, таких как маркетинг и реклама, прогнозирование общественного мнения и выявление тенденций в поведении людей. Однако растущий объем данных, ежедневно генерируемых пользователями, затрудняет их анализ с помощью традиционной аналитики.

1. Обработка данных. Первым шагом в обработке данных социальных сетей является их сбор. Для этого используются различные подходы, включая API социальных платформ (например, Twitter API и Facebook Graph API), веб-поиск (аналитика), а также специализированные инструменты для автоматизированного сбора данных (например, Gephi и Netvizz).

Полученные данные обычно представляются в виде графа, узлами которого являются пользователи и другие объекты социальной сети (например, сообщества), а ребрами - связи между ними. Далее начинается процесс анализа данных.

2. Процесс анализа данных. Первым шагом является сбор данных из социальных сетей. Для этого можно использовать интерфейсы прикладного программирования (API) различных популярных платформ, таких как Facebook, Twitter, Instagram. и другие метрики, а также получить доступ к различным типам данных.

Далее необходимо провести предварительную обработку данных. Она включает в себя удаление шумов (например, спама), последовательное форматирование текстовых данных (например, перевод всех букв в нижний регистр), удаление стоп-слов, маркировку текста как отдельных слов и т.д.

После завершения предварительной обработки данных начинается обучение нейронной сети. Рекуррентные нейронные сети (РНС) и конволюционные нейронные сети (КНС) широко используются для анализа текстовых данных; РНС могут учитывать контекст и порядок слов, а КНС эффективно работают с локальными текстовыми шаблонами.

В процессе обучения нейронная сеть настраивает веса и параметры, чтобы как можно точнее предсказать класс данных. Для минимизации ошибок предсказания и улучшения качества модели используется градиентный спуск.

После завершения обучения модель тестируется на новых данных. Важным аспектом анализа данных социальных сетей является оценка результатов. Для этого могут использоваться различные метрики, включая точность, запоминание и F-измерение (F1 score).

3. Рекуррентные нейронные сети. Рекуррентные нейронные сети (RNN) являются одними из наиболее эффективных нейронных сетей, используемых для анализа данных социальных сетей. Рекуррентные нейронные сети отличаются от других типов нейронных сетей тем, что в них хранится информация о предыдущих состояниях, которая может быть использована для последующих входных данных. Нейронные сети RNN отличаются от других типов нейронных сетей тем, что хранят информацию о предыдущих состояниях, которую можно использовать для последующих входных данных. Это особенно полезно при анализе текстовой информации из социальных сетей, поскольку можно учесть контекст и порядок информации.

РНС имеют широкий спектр применения для анализа данных социальных сетей. Например, они могут использоваться для определения тональности текстового сообщения пользователя. Исследования показали, что RNN с высокой точностью классифицируют тон сообщений в социальных сетях [1].

Другой важной задачей является определение эмоционального тона текстового сообщения пользователя. Анализ тональности текста является полезным инструментом для оценки общественного восприятия того или иного продукта или услуги [2]. На основе проанализированных результатов можно принимать бизнес-решения, например, изменять рекламные кампании или улучшать качество обслуживания.

Кроме того, анализируя данные социальных сетей, можно понять потребности и предпочтения пользователей. На основе этих данных можно создавать персонализированные предложения и разрабатывать персонализированные маркетинговые стратегии [3]. Например, анализируя активность пользователей в социальной сети Facebook, можно определить целевую аудиторию для рекламных объявлений.

4. Ограничения. При анализе данных социальных сетей с помощью нейронных сетей необходимо учитывать некоторые ограничения. Во-первых, важным фактором является доступность данных. Некоторые социальные сети имеют ограниченный доступ к данным для исследовательских целей или предоставляют лишь ограниченный объем информации. Это может привести к неадекватным выводам или отсутствию содержательного анализа.

Во-вторых, важным ограничивающим фактором является точность классификации данных. Несмотря на достижения в области нейросетевых технологий, при классификации текстовых данных в социальных сетях все еще возможны ошибки. Одна из основных проблем заключается в распознавании контекста и учете специфических слов и сленга, используемых пользователями социальных сетей.

5. Дальнейшие исследования. Для повышения точности классификации и получения более надежных результатов необходимы дальнейшие исследования. Существует несколько направлений дальнейших исследований в области использования нейронных сетей для анализа данных социальных сетей.

Во-первых, для повышения точности классификации будет изучено использование глубоких нейронных сетей. Например, использование сверточных нейронных сетей и рекурсивных слоев может быть более эффективным для выявления контекстов и последовательностей в текстовых данных.

Во-вторых, заслуживает внимания разработка новых методов предварительной обработки данных для анализа социальных сетей.

Социальные сети сегодня являются неотъемлемой частью жизни миллионов людей по всему миру. Они предоставляют огромные объемы данных, которые могут быть использованы для анализа и извлечения ценной информации. Однако традиционные методы обработки данных сталкиваются с многочисленными проблемами, обусловленными объемом данных и сложностью анализа.

Учитывая эти проблемы, нейронные сети стали эффективным инструментом для анализа данных социальных сетей. Используя свою способность обучаться на больших объемах данных, нейронные сети могут эффективно извлекать полезную информацию из зашумленных и неструктурированных данных социальных сетей.

Список используемой литературы:

1. Liu, B. (2011). Social network analysis. In Springer eBooks (pp. 269–309). https://doi.org/10.1007/978-3-642-19460-3_7

2. Molokwu, Bonaventure Chidube, "Social Network Analysis: A Machine Learning Approach" (2021).Electronic Theses and Dissertations. 8681.

3. Tan, Q., Liu, N., & Hu, X. (2019). Deep Representation learning for social network analysis. Frontiers in Big Data, 2. https://doi.org/10.3389/fdata.2019.00002

Санбаева Г.А.
«Ақпараттық жүйелер» мамандығының 1 курс магистранты
Ғылыми жетекшісі: ***Макажанова Ұ.Т.,*** *PhD докторы*
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

BIG DATA ҮШІН ДЕРЕКТЕРДІ ИНТЕЛЕКТУАЛДЫ ТАЛДАУ

Аңдатпа. *Бұл мақалада электрондық білім беру жүйесі бойынша әдістер мен алгоритмдерді қолдана отырып студенттердің мінез-құлқын зерттеу, оқушылардың іс-әрекетін бағалауда Big Data үшін деректерді интелектуалды талдуға арналған алгоритмдер қарастырылған. Білім беруде бұл көп мөлшердегі курстар бойынша нақтырақ ұсыныстар алу мүмкіндігін береді. Деректер көлемінің бұрын-соңды болмаған жылдамдықпен өсуі және олардың күрделілігіне байланысты деректерді өңдеу үшін жаңа талдау әдістерін қажет етеді.*

Big Data - бұл деректер жиынтығын сипаттайтын танымал термин, оның көлемі экспоненциалды жылдамдықпен өсіп келеді, бұл ақпарат құрылымдық, жартылай құрылымдық немесе құрылымсыз болуы мүмкін.

Білім беруде бұл көп мөлшердегі курстар бойынша нақтырақ ұсыныстар алу мүмкіндігін береді. Деректер көлемінің бұрын-соңды болмаған жылдамдықпен өсуі және олардың күрделілігіне байланысты деректерді өңдеу үшін жаңа талдау әдістері қажет. Big Data ортасындағы болжаушы аналитика модельдері немесе болжамдар институционалдық әсерді арттыру үшін дұрыс инвестициялық шешімдер қабылдауға мекемелерге мүмкіндік береді.

Болжаушы аналитика үшін картографиялық функцияны құру үшін машина оқыту алгоритмдері қолданылады. Big Data көбінесе онлайн білім беруде, негізінен білім беру деректері мен оқыту аналитикасын алу мақсатында қолданылады[1].

Білім беру деректері елеулі түрде кеңейтілді, бұл тиісті мекемелерде зерттеулер үшін бұрын-соңды болмаған мүмкіндіктерді ұсынды. Көптеген білім беру мекемелері дерекқорларға ие және жеке оқыту жоспарларын құру үшін, сондай-ақ болашақ студенттерді талдау үшін аналитикалық құралдарды пайдаланады.

Оқыту аналитикасы негізінен семантикалық желілерге, интеллектуалды оқу бағдарламаларына және жүйелік араласуларға тәуелді. Деректерді интеллектуалды талдау көбінесе білім беру бағдарламалық қамтамассыз ету нәтижелеріне, студенттерді модельдеуге және болжаушы оқу бағдарламаларына негізделген[2].

Big Data дамуы оқытуды оптимизациялауға мүмкіндік береді. Оқытушылар әрбір студент туралы нақты ақпарат ала алады. Оқыту мазмұны, әдісі және процесі студенттер туралы алынған сипаттамаларға сәйкес реттелуі мүмкін. Студенттердің оқу қажеттіліктерін түсіну, студенттердің оқу процесін басқару, студенттердің оқу нәтижелерін диагностикалау және т.б.

Үлкен деректердің талдауы көптеген студенттердің оқу стильдері мен мінез-құлық деректерін анықтауға көмектеседі, олар туралы үлкен деректерді бақылау және жинау арқылы. Сондықтан студенттер өз деңгейлеріне ең қолайлы материалдарды алуы мүмкін.

Бұл тек оқытушылардың жұмыс тиімділігі мен студенттердің оқу тиімділігін арттыруға ғана емес, сонымен қатар студенттерді олардың қабілеттеріне сәйкес шын мәнінде оқыта алатын және ақпарат дәуірінің қажеттіліктеріне жауап беретін жеке және инновациялық таланттарды дамыта алатын болады.

Зерттеушілер білім беруде үлкен деректерді қолданудың мүмкіндіктерін келесі аспектілерде талқылайды [3]:

1. студенттер үшін мүмкіндіктерді кеңейту – көптеген бағдарламалар мен оқу ұсыныстарын жекелендіру;
2. оқу стильдері мен осыған байланысты проблемалық аймақтары бар әртүрлі студенттердің оқу қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін уақтылы және лайықты түзетулер;

3. ақпараттың артықшылығы арқылы уақытты және күшті талап ететін процесте шығындарды азайтуға мүмкіндік беретін әдістер.

Электрондық оқытудың жүйелеріндегі деректерді интеллектуалды талдау үлкен көлемдегі деректерді алу, талдау және басқару үшін өте маңызды тапсырма болып табылады. Студенттердің академиялық мінез-құлқын болжау олардың жеке және топтық түрде әртүрлі оқу тапсырмаларын қалай орындай алатынын анықтауға мүмкіндік береді.

Үлкен деректерді өңдеу маңызды дерек көздерін және тиімді дерек негізіндегі тәсілдерді жасау үшін қолайлы аналитикалық құралдарды қамтиды.Бұл тәсілдер мұғалімдер мен менеджерлерге ерте кері байланыс бере алады, бұл студенттердің көрсеткіштерін және формальды бағалау нәтижелерін жақсартуға көмектеседі, сонымен қатар қорытынды емтихандарды тапсыра алмайтын қауіпті студенттерді анықтауға пайдаланылуы мүмкін.

Болжау процедурасын келесідей жеңілдетуге болады:

- студенттерді, оның ішінде олардың білім деңгейі, эрудициясы, жеке сәйкестігі, оқу қабілеті, бастапқы білімі және басқа аспектілерін анықтау.
- бірінші қадамдағы студенттер туралы деректерді жинау және алып, алдын ала өңдеуді жүргізу, оқу нәтижелеріне әсер ететін уақыт пен күшке ерекше назар аудара отырып.
- оқу әдеттерін талдау арқылы болжау қисықтарын жетілдіру.

Білім беруде тең мүмкіндіктер жасау және күмәнсіз студенттердің қызығушылығын арттыру мүмкін.Студенттерге әдетте көптеген курстар мен модульдер ұсынылады. Олар үшін ресми және ресми емес оқу үшін электронды оқыту платформасында кең таңдау бар [4].

Дұрыс таңдау жасау - олар үшін нақты дилемма болуы мүмкін. Үлкен деректердің талдауынан алынған курс ұсыным жүйесі көмектесе алады.Терең зерттеулер мен білім беру деректерінің талдауына сүйене отырып, оқытушылар студенттердің оқу процесі мен оқу мәртебесін сандық бағалай алады.

Олар корреляцияға назар аударып, себеп-салдар байланыстарын анықтай алады. Білім беру жүйесіндегі өзекті мәселелерді анықтауға, ықпал ету факторларын және араласу стратегияларын жылдамырақ және нақтырақ табуға, шын мәнінде жаңа ережелерді ашуға және оқыту мүмкіндіктерін едәуір кеңейтуге болады.

Сонымен қатар, білім берудегі үлкен деректер оқу процесінде студенттер жасаған деректерді талдай алады, олардың оқу режимдерін және оқу қабілеттерін болжай алады, оқудағы потенциалды проблемаларды анықтай алады және жүйелі түрде оқыту моделін жақсарта алады [5].

Курстарға байланысты әртүрлі әрекеттер мен кері байланыстың маңыздылығы білім беру тиімділігін арттыру үшін маңызды, бұл оқыту аналитикасының маңыздылығына әкеледі.

Бастапқы білім мен оқу әдеттері, жеке оқыту жоспарлары әртүрлі студенттердің ойлау модельдерін ескере отырып, оқыту нәтижелерін максималды түрде жақсарту құралы болып табылады.Үлкен деректер білім беру саласындағы зерттеушілерге мақсаттылықты, сондай-ақ жаңа көзқарастардан артықшылықтары мен кемшіліктерін бағалауға мүмкіндік береді.

Бұл әрбір оқу жағдайын дәстүрлі әдістерден гөрі күрделірек әдістерді қолдана отырып байқауға болатынын және әрбір студент жаңа білімге өз жеке жолымен назар аудара алатынын көрсетеді.

Оқыту аналитикасы жүйесінің сипаттамасы жеті кезеңнен тұруы мүмкін:

- Оқыту қажеттіліктерін түсіну;
- Білім беру деректерін түсіну;
- Деректерді дайындау және алдын ала өңдеу;
- Модельдерді таңдау және жоспарлау;
- Функцияларды әзірлеу және модельдерді құру;
- Бағалау, қайта құру және оптимизациялау;
- Бақылау және талдау.

Кеннет онлайн-бизнес курстарындағы оқу мінез-құлқы мен рефлексивті оқытудың әсерін зерттеді.

Приор онлайн-оқытудың үш аспектісі бойынша әсерін талдады: оқытуға деген көзқарас, ақпараттық сауаттылық және өзін-өзі тиімділік, Бахер бастапқы білім деңгейлерінің әртүрлілігін зерттеді және осы нәтижелер көрсеткендей, жоғары деңгейдегі бастапқы білім студенттердің сәтті болуына әкелуі мүмкін[6].

Орташа баға немесе сәтті студенттердің пайыздық үлесіне әртүрлі факторлар, мысалы, оқыту әдістемесі және мұғалімдердің кейбір нақты студенттерге деген назары әсер етуі мүмкін.

Жалпы алғанда, мұғалімдер негізінен сабаққа қатысатын және қанағаттанарлық нәтижелер көрсететін оқушыларға назар аударады. Сонымен қатар, студенттер арасында кейбір жасырын үлгілер бар. Студенттерді олардың сәттілігіне байланысты әртүрлі топтарға бөлуге болады.

Бір және сол оқыту әдісі әртүрлі оқушы топтары үшін тиімсіз болуы мүмкін.Ұқсастық шаралары мен кластерлеу білім беру үлкен деректерінде ұқсас топтарды іздеудің маңызды міндеттері болып табылады.

Әртүрлі салалардағы ұқсас дерек үлгілері зерттеушілер мен студенттер үшін әртүрлі салалардан білімді оңай алуға пайдалы болуы мүмкін.Үлкен деректердің талдауының күрделілігі оларды жинау, күту, бөлу, сақтау, беру, визуализациялау және ақпараттың құпиялылығын сақтау ерекшеліктерінде жатыр.

Үлкен деректердің талдауы жиі болжаушы аналитика немесе басқа алдыңғы қатарлы әдістерді қолдану арқылы көптеген деректерден нақты пайдалы ақпаратты алу деп түсініледі.

Үлкен деректерді талдаудағы дәлдік рационалды шешімдер қабылдауға көмектеседі. Өз кезегінде, ең жақсы шешімдерді қабылдау өндірістік тиімділікті арттыруға, шығындарды азайтуға және тәуекелдерді төмендетуге мүмкіндік береді.

Дәстүрлі реляциялық дерекқорлар жылдам және біртекті сұраулар үшін қолайлы, ал күрделі және икемді құрылған сұрауларда жүктеме ақылға сыйымсыз шектерді басып озады және Дерекқор Басқару Жүйесінің (ДҚБЖ) пайдалануы тиімсіз болып қалады.

Big Data талдауына қолданылатын кейбір әдістер мен техникалар:

- Data Mining: ассоциативті ережелерді оқыту, классификация (жаңа деректерді бұрын бар деректерге қолданылған принциптер негізінде санаттау әдістері), кластерлік талдау, регрессиялық талдау;
- деректерді араластыру және интеграциялау - әртүрлі көздерден алынған әртүрлі деректерді интеграциялау үшін терең талдау мүмкіндігін беретін техникалар жиынтығы;
- машина оқытуы, оқытушымен және оқытушысыз оқыту, сондай-ақ негізгі модельдер негізінде кешенді болжамдар алу үшін статистикалық талдау немесе машина оқытуы негізінде құрылған модельдерді пайдалану;
- жасанды нейрон желілері, желілік талдау, оптимизация, соның ішінде генетикалық алгоритмдер;
- кеңістіктік талдау - топологиялық, геометриялық және географиялық ақпаратты деректерде пайдалану;
- статистикалық талдау: A/B-тестілеу және уақыт қатарларының талдауы;
- аналитикалық деректерді визуализациялау - ақпаратты суреттер, графиктер, сызбалар және диаграммалар түрінде көрсету, интерактивті мүмкіндіктер мен анимацияны қолдану арқылы, нәтижелер үшін де, одан әрі талдау үшін бастапқы деректер ретінде де пайдалану[7].

Қорыта келе «Big Data үшін деректерді интелектуалды талдау» тақырыбын зерттеу барысында қолданыстағы жүйелер, электрондық оқыту және олардың ерекшеліктері, талдау үлгілері онлайн оқыту процесі, сондай-ақ электронды түрде білім беру оқушылырдың мінез-құлықтарын зерттеу қарастырылады. Big Data –да деректерді жүктеу және логикалық деректер моделін ұсыну,электрондық білім беру жүйелері оқушылар және алгоритмдер туралы мәліметтерді ұсыну формасы сипатталды.Мәліметтерді іздеу әдістері зерттеледі.

.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Балашова, Ю. В. Когнитивные и личностные особенности студентов очного и дистанционного обучения : диссертация ... кандидата психологических наук : 19.00.01 / Балашова Юлия Владимировна; [Место защиты: Моск. гос. гуманитар. ун-т им. М.А. Шолохова].- Москва, 2011.- 180 с.: ил.

2. Буваков К.В. Организация самостоятельной работы студентов по дисциплинам специализации с применением интернет-технологии в программной среде web c ourse t ools[Текст]. – ТПУ, 2010 С.-Петерб. нац. исслед. ун-т информац. технологий, механики и оптики]. - Санкт-Петербург, 2013. - 19 с.

3. Готская И. Б. Аналитическая записка «Выбор системы дистанционного обучения» / Готская И. Б., Жучков В. М., Кораблев А. В.// РГПУ им. А.И. Герцена.

4. Ильин, Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. — СПб.: Питер, 2011. — 701 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»). 5. Михалева, Г. В. Особенности дистанционного обучения в системе образования [Текст] / Г. В. Михалева, Т. В. Ромашова // Актуальные вопросы современной педагогики: материалы V междунар. науч. конф. (г. Уфа, май 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — С. 39-41.

6. Муромцев, Д.И. Автоматизация оценки знаний студентов в системе электронного обучения ECOLE // Программные продукты и системы . 2015. №3 (111).

7. Муромцев, Д.И. Автоматизация оценки знаний студентов в системе электронного обучения ecole / Д.И. Муромцев, Ф.А. Козлов // Программные продукты и системы. - 2015. - №3 (111). - С.175-179.

8. Никерин, Е.А. Информационно-аналитическая система экспертной оценки поведения студента при прохождении курса дистанционной формы обучения - 2017. – С. 40-50. 69

Сыздыкова Г.Ж.
Магистрант 1 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Быков А.А.*** *к.т.н., доцент*
Учреждение «Esil University» г. Астана

ПРОГНОСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация. *Целью данного исследования является разработка прогностических моделей для точной оценки будущих благотворительных пожертвований на основе набора потенциально влияющих факторов. Мы выбрали несколько факторов, включая уровень безработицы, доход домохозяйства, уровень бедности, численность населения, пол, возраст, этническую принадлежность, уровень образования и количество транспортных средств на домохозяйство. Это исследование проливает свет на взаимосвязь между пожертвованиями и этими переменными. Мы используем пошаговую регрессию для выявления наиболее влиятельных переменных среди доступных переменных, на основе которых разрабатываются прогностические модели. Для разработки прогностических моделей используются методы множественной линейной регрессии (MLR) и машинного обучения, включая искусственные нейронные сети (ANN) и регрессию опорных векторов (SVR).*

Благотворительные организации - это некоммерческие организации (НКО), занимающиеся гуманитарными и социальными вопросами. НКО перечислены как организации, освобожденные от налогов, которые не могут приносить пользу людям или другим корпорациям [1].

В этой рукописи мы стремимся разработать модели, способные прогнозировать уровни благотворительности, используя измеримые и легкодоступные переменные, описывающие характеристики доноров для различных почтовых индексов, которые наиболее тесно связаны с благотворительностью на национальном уровне. Мы проверили модели, используя общенациональный набор данных Алматы, и проанализировали результаты. [2].

Методология. В этом разделе мы описываем процесс сбора и подготовки исходного набора переменных, которые используются для определения факторов, имеющих наиболее прогностическое значение для суммы благотворительных пожертвований. Следующие демографические данные переписи населения Алматы 2020 года собраны для выборки из 9410 жителей. Почтовые индексы, каждый из которых включает по крайней мере одну некоммерческую организацию, внесшую благотворительные взносы в 2021 и 2023 годах: (a) % безработицы, (b) средний доход домохозяйства, (c) % лиц, живущих за чертой бедности, (d) численность населения, (e) пол, (f) возраст, (g) этническая принадлежность (% небелых), (h) образование (% выпускников колледжей) и (i) % домохозяйств, имеющих 2 автомобиля или более.

Эти данные были собраны с помощью Zip Atlas (www.zipatlas.com), который представляет собой структурированную коллекцию демографических, социальных и экономических профилей почтового индекса, кода города и штата. Мы также включили общую сумму взносов за предыдущий год для каждого почтового индекса в качестве потенциальной прогностической переменной.

Однако корреляционная матрица показывает, что средний доход домохозяйства имеет высокую коллинеарность с процентом выпускников колледжей. Крайне важно избегать мультиколлинеарности, поскольку это может привести к нестабильной оценке коэффициента. Коэффициент инфляции дисперсии (VIF) - это критерий, который измеряет мультиколлинеарность между переменными. Расчет VIF для оценки βi показан в уравнении. [3].

Результаты. Используя MATLAB, 9410 строк данных (почтовые индексы) были случайным образом разделены на 2 отдельных и эксклюзивных набора данных: тестовый (20%) и обучающий (80%). Модели были разработаны с использованием обучающего набора данных и протестированы с использованием тестового набора данных, который не был включен в обучающую часть. Для проверки модели был использован метод 10-кратной перекрестной проверки. [4].

Выводы и будущая работа. В этой статье мы изучили влияние 10 факторов (численность населения, личные доходы, уровень образования, уровень безработицы, бедность и благотворительные пожертвования в предыдущем году) на получение благотворительных пожертвований. Пошаговая регрессия выявила четыре наиболее влиятельные переменные среди этих 10 протестированных переменных: средний доход домохозяйства, численность населения, процент выпускников колледжей и суммы выплат за предыдущий год. Чтобы избежать мультиколлинеарности, средний доход домохозяйства был исключен, поскольку он сильно коррелировал с процентом выпускников колледжей. Все переменные имеют положительную взаимосвязь с пожертвованиями. Пожертвования за предыдущий год являются фактором с наиболее высокой корреляцией, а процент выпускников колледжей - наименее коррелированным.

Все три модели способны с хорошей точностью предсказать объем будущих пожертвований в данном регионе, однако в большинстве случаев ANN превосходит SVR и MLR.

В дальнейшем мы планируем расширить наше исследование, используя другие методы машинного обучения, а также проводя сравнительные исследования, чтобы найти потенциальные способы улучшения предлагаемых нами моделей. [10]. Например, возникновение природных и техногенных катастроф может повлиять на пожертвования как положительным, так и отрицательным образом. Например, стихийные бедствия на национальном уровне потенциально могут уменьшить пожертвования, в то время как региональное стихийное бедствие может увеличить пожертвования тех, кто не пострадал.

Мы планируем изучить влияние природных или техногенных катастроф на поведение донора, а также разработать модели и оценить их с использованием недавних стихийных бедствий, таких как землетрясение. Кроме того, будущие исследования могли бы выявить и включить национальные экономические факторы в прогнозные модели. [5].

Список используемой литературы:

1. Владимир Николаевич Вапник. Обзор теории статистического обучения // Нейронные сети, IEEE Transactions on, 2019. Том 10, № 5. С. 988-999.
2. Сюхуэй Шао, Владимир Черкасский, Уильям Ли. Измерение VC-размерности с использованием оптимизированного экспериментального проекта // Нейронные вычисления, 2020. Том 12, № 8. С. 1969-1986.
3. Катя Шейнберг. Эффективная реализация метода активного набора для SVMS // The Journal of Machine Learning Research, 2022. № 7. С. 2237-2257.
4. Владимир Черкасский, Юньцянь Ма. Практический выбор параметров SVM и оценка шума для регрессии SVM // Нейронные сети, 2021. № 17. С. 113-126.
5. Пуньяфол Гората, Сирапат Чивчанваттана Хамрон Сунат. Надежная машина экстремального обучения // Нейрокомпьютинг, 2021. № 102. С. 31-44.

Хайратхан И.С.,
Магистран2т курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,*** *доктор PhD,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

АНАЛИЗ ТОНАЛЬНОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО МНЕНИЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

Аннотация. *Данная статья посвящена применению методов Big Data с целью формирования бизнес-стратегии. Основное внимание уделено анализу эффективности данных методов на практике. Рассматриваются современные подходы и инструменты для сбора, обработки и анализа данных из социальных сетей с использованием Big Data технологий. Приводятся примеры успешного применения таких методов в различных отраслях и рассматриваются результаты их внедрения в практике бизнеса.*

В современном мире социальные сети стали не только площадкой для общения, но и важным источником данных, содержащих информацию о миллионах пользователей по всему миру. Эти данные представляют собой огромный потенциал для бизнеса, особенно в контексте анализа Big Data [1]. Рассмотрим применение анализа тональности текста из постов социальной сети с целью определения отношения людей к определенным продуктам.

Представим, что компания Samsung решает провести анализ тональности постов в социальных сетях Twitter или Reddit, чтобы оценить общественное мнение о своих телефонах. Сначала они собирают данные о постах, содержащих упоминания о Samsung и их телефонах за определенный период времени. Затем с помощью специализированных инструментов для анализа тональности текста они классифицируют каждый пост как позитивный, негативный или нейтральный.

Для получения данных из социальной сети Twitter обычно требуется купить доступ к их API (интерфейсу программирования приложений). Однако, чтобы избежать этого, было решено использовать сеть Reddit в качестве альтернативного источника данных. Reddit предоставляет доступ к своему API бесплатно, что делает его привлекательным вариантом для сбора информации.

Изучив необходимую документацию, можно приступать к следующему этапу - программированию. В качестве языка программирования был выбран Python, а средой разработки - Google Colab, что обеспечило удобство работы с данными прямо в облаке [2].

Для связи с API Reddit была выбрана библиотека PRAW (Python Reddit API Wrapper). Она позволяет легко выполнять запросы к API, извлекать посты, комментарии, информацию о пользователях и многое другое [3]. Выбор PRAW обусловлен его широкой функциональностью, простотой использования и активным сообществом разработчиков.

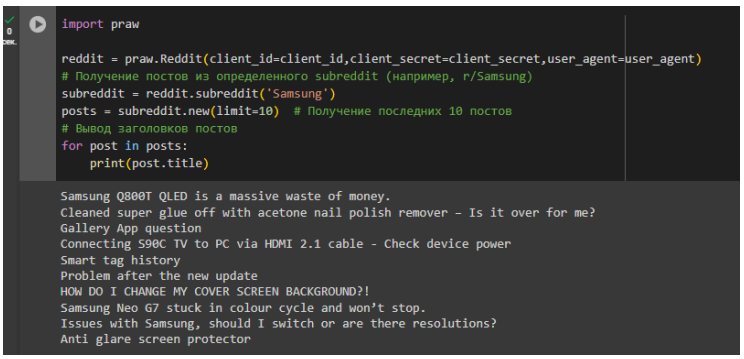


Рисунок 5 - Пример работы PRAW с Reddit API

На рисунке 1 представлен пример кода на Python с использованием библиотеки PRAW для получения постов из социальной сети Reddit. Для начала работы необходимо установить параметры авторизации Reddit API, такие как ID клиента и секретный ключ, которые можно получить при регистрации приложения на Reddit. Затем код подключается к Reddit API с использованием библиотеки PRAW и выполняет запрос к определенной теме (в данном случае, Samsung). Он получает последние 10 постов из этой темы и выводит их заголовки.

После получения данных из Reddit, можно перейти к анализу тональности текста. Для этого часто используется библиотека TextBlob, которая предоставляет удобные инструменты для работы с текстом, включая анализ тональности [4, 481 стр.]. Один из методов TextBlob для определения тональности текста – «sentiment polarity». Этот метод возвращает числовое значение, отображающее тональность текста [4, 488 стр.]. Значение ближе к 1 указывает на положительную тональность, к -1 - на отрицательную, а значение около 0 - на нейтральную тональность.

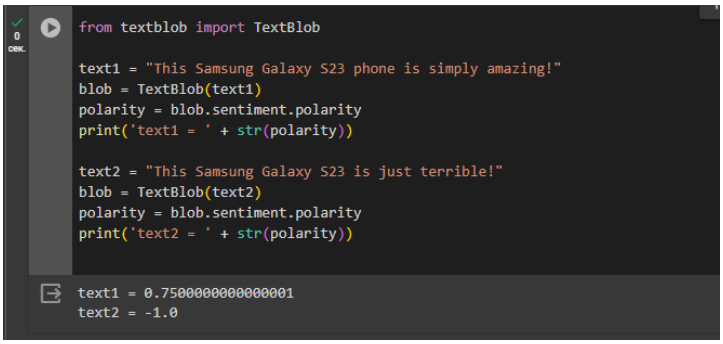


Рисунок 6 - Пример работы TextBlob

Из примера кода на рисунке 2 можно увидеть простой способ определения тональности текста на основе числового значения, возвращаемого методом «sentiment polarity» из библиотеки TextBlob. Хотя библиотека TextBlob обладает рядом преимуществ, включая высокую скорость обработки текста, особенно на английском языке, она имеет свои ограничения. Одним из недостатков является отсутствие полной поддержки для других языков, что может ограничить ее применение в многоязычных средах. Однако, в контексте анализа тональности текста на английском языке, библиотека TextBlob представляет собой эффективное и удобное решение.

Рисунок 3- Скрипт для анализа тональности постов Reddit

После того, как мы получили текст постов из Reddit с помощью библиотеки PRAW, можно объединить этот шаг с анализом тональности текста в один этап. Это можно сделать, например, в цикле, который будет последовательно получать посты из Reddit и анализировать их тональность. Такой подход позволяет сократить код и сделать процесс более эффективным. На рисунке 3 представлен пример кода, демонстрирующий процесс анализа тональности текста постов из Reddit. Для начала анализа определенной темы необходимо задать ключевую тему, которая будет использоваться в качестве критерия поиска соответствующих постов.

Результаты анализа темы «Samsung s23 design» на основе данных из постов Reddit показывают, что среди сотни рассмотренных постов 73 относятся к положительному контексту, 13 - к негативному, и 14 - к нейтральному. Это свидетельствует о том, что в целом дизайн телефона оценивается потребителями положительно. Для получения более подробной информации необходимо расширить объем исследуемых постов, а также увеличить количество тем для анализа.

Тема анализа	Положительный контекст	Негативный контекст	Нейтральный контекст
Samsung s23 design	130	50	61
Samsung s23 price	197	30	14
Apple iPhone 15 design	177	24	21
Apple iPhone 15 price	153	30	43
Apple iPhone15 usb-c	172	25	34

Таблица 1 - Данные анализа тональности

В заключении можно отметить, что результаты анализа тональности текста пользователей телефонов Samsung свидетельствуют о их удовлетворенности дизайном устройств. В сравнении с пользователями телефонов Apple, которые, как показали данные, более предпочитают дизайн своих устройств. Однако, следует отметить, что цена за телефоны Samsung получила более положительные отзывы, чем устройства Apple. Кроме того, нововведение Apple в виде внедрения USB типа C было хорошо принято пользовательским сообществом.

Этот успешный анализ тональности не только позволяет лучше понять отношение пользователей к дизайну и цене продукции, но и дает ценную информацию для бизнеса. Полученные результаты могут послужить основой для принятия решений в разработке новых продуктов, корректировке маркетинговых стратегий и улучшения общего восприятия бренда. Таким образом, анализ тональности играет важную роль в формировании успешной стратегии бизнеса, позволяя компаниям ориентироваться на потребности и предпочтения своих клиентов.

Список используемой литературы:

1. У. Дэвис, Индустрия счастья. Как Big Data и новые технологии помогают добавить эмоцию в товары и услуги. Litres, 2022;

2. P. G. Naik, Conceptualizing Python in Google COLAB: Hands-on practical sessions. Shashwat Publication, 2023.

3. «Reddit.com: Api documentation», доступно по ссылке «https://www.reddit.com/dev/api/» Дата обращения: 24 марта 2024 г.].

4. Д. Пол and Д. Харви, Python: Искусственный интеллект, большие данные и облачные вычисления. Издательский дом «Питер».

Хайратхан И.С.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Муханова А.А.,*** *доктор PhD,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

BIG DATA КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА

Аннотация. *Эта статья исследует роль информационных технологий в формировании стратегии бизнеса в современном корпоративном мире. В статье обсуждается, как информационные технологии становятся ключевым инструментом для принятия стратегических решений, разработки инновационных продуктов и оптимизации бизнес-процессов.*

Социальные сети уже давно перестали быть просто местом для общения. Они превратились в огромный источник данных, содержащих информацию о миллионах пользователей по всему миру. Эти данные из социальных сетей представляют собой огромный потенциал для бизнеса. В данной статье рассматривается, как использование Big Data в анализе данных из социальных сетей помогает компаниям формировать стратегию бизнеса, прогнозировать спрос, улучшать обслуживание клиентов и мониторить деятельность конкурентов.

Применение Big Data в формировании стратегии бизнеса на основе анализа социальных сетей может быть очень полезным для компаний, стремящихся понять свою аудиторию, выявить тенденции рынка и принять более обоснованные решения. Потому первым способом использования будет – анализ поведения потребителей.

Анализ поведения потребителей. Использование Big Data позволяет анализировать миллионы сообщений, комментариев, публикаций и лайков в социальных сетях. Рассмотрим конкретный метод анализа поведения потребителей на основе данных из социальных сетей. Метод анализа тональности (сентимент-анализ) — это метод анализа текстов, который определяет и классифицирует тональность высказываний пользователей в социальных сетях (положительную, нейтральную или отрицательную) по отношению к определенным темам, брендам или продуктам. Например: компания Samsung выпускает новую модель телефона. Собрав данные из социальной сети Twitter, с помощью алгоритмов машинного обучения или лексических баз, проводится анализ тональности каждого текстового сообщения. Высказывания классифицируются по темам или продуктам, что позволяет выявить, какие аспекты бренда или продукта вызывают наибольший интерес или вызывают наибольшее недовольство у пользователей. Результаты показали, что большинство пользователей выражали положительные эмоции по поводу дизайна продукта, однако возникли отрицательные отзывы относительно цены. На основе этой информации компания решила скорректировать ценовую политику и увеличить уровень взаимодействия с клиентами для улучшения обслуживания. Таким образом, анализ поведения потребителей с помощью метода сентимент-анализа на основе Big Data предоставляет компаниям ценные инсайты для принятия обоснованных решений и формирования стратегии бизнеса.

После того как мы рассмотрели, как с помощью сентимент-анализа можно понять тональность высказываний пользователей в социальных сетях и выявить их отношение к определенным продуктам или брендам, давайте поговорим о том, как эти данные могут быть использованы для идентификации трендов в Big Data. Идентификация трендов – это процесс выявления ключевых направлений или тем, которые наиболее активно обсуждаются или изменяются в огромных массивах данных. Для этого применяются методы анализа данных, такие как тематическое моделирование, которые позволяют автоматически выделять смысловые кластеры и определять ключевые слова или концепции, связанные с каждым трендом. Предположим, у сети магазинов строительных материалов есть желание понять актуальные тренды в строительной индустрии среди своей целевой аудитории. Они обращаются к анализу Big Data из социальных сетей для получения ценной информации о том, что интересует и заботит их клиентов.

В результате анализа данных из различных платформ социальных медиа, включая Twitter, Facebook и Instagram, сеть магазинов обнаруживает растущий интерес к устойчивым строительным материалам и экологически чистым технологиям строительства. Таким образом, использование Big Data из социальных сетей помогает сети магазинов строительных материалов оставаться в курсе трендов индустрии и адаптировать свою стратегию в соответствии с потребностями своих клиентов.

С использованием анализа Big Data, компании имеют возможность не только идентифицировать текущие тренды на рынке, но и прогнозировать будущий спрос на свои продукты или услуги. Прогнозирование спроса с использованием Big Data — это процесс анализа больших объемов данных для определения будущих тенденций и изменений в спросе на товары или услуги. Прогнозирование спроса в Big Data начинается с сбора различных типов данных, включая исторические данные о продажах, информацию о потребительском поведении, демографические данные и т.д. Затем данные предварительно обрабатываются для удаления ошибок и пропущенных значений. Далее выбирается подходящая модель прогнозирования, которая может быть основана на временных рядах, регрессионном анализе, нейронных

сетях и других методах. Модель обучается на исторических данных для выявления закономерностей и шаблонов в спросе. После этого модель оценивается на тестовом наборе данных для проверки ее точности и качества прогнозов. Наконец, на основе обученной модели делаются прогнозы о будущем спросе на товары или услуги в заданный временной период. Например, крупная сеть розничных магазинов строительных материалов использует данные о продажах, а также информацию о погодных условиях, чтобы прогнозировать спрос на сезонные товары, такие как садовые инструменты и строительные материалы для летнего сезона. Используя методы машинного обучения, они успешно прогнозируют спрос и оптимизируют свой ассортимент и запасы товаров.

Применение методов анализа данных, таких как прогнозирование спроса на основе Big Data и анализ социальных сетей, может значительно повысить конкурентоспособность как бизнеса, так и государства. Примеры использования и положительные стороны:

Точные прогнозы. Анализ данных позволяет компаниям и государствам делать более точные прогнозы спроса на товары, услуги и ресурсы. Это помогает им оптимизировать производство, управление запасами и распределение ресурсов, минимизируя потери и повышая эффективность.

Лучшее понимание рынка. Использование Big Data и анализа социальных сетей позволяет более глубоко понимать предпочтения и потребности потребителей, а также тенденции рынка. Это позволяет компаниям адаптировать свои продукты и услуги под запросы рынка, предлагать инновационные решения и выделяться среди конкурентов.

Улучшенное принятие решений. Анализ данных позволяет принимать более обоснованные решения на основе фактических данных и аналитики, а не просто на основе интуиции. Это помогает минимизировать риски и оптимизировать стратегии бизнеса и управления государством.

Более эффективный маркетинг. Анализ данных из социальных сетей позволяет компаниям и государствам лучше понимать свою целевую аудиторию и эффективнее настраивать свои маркетинговые кампании. Это позволяет им привлекать больше потенциальных клиентов или избирателей и улучшать взаимодействие с ними.

В заключение, применение методов анализа данных, основанных на Big Data и социальных сетях, демонстрирует значительный потенциал для повышения конкурентоспособности бизнеса и государства. Фактические примеры показывают, как эти методы позволяют делать точные прогнозы спроса, лучше понимать рынок, принимать обоснованные решения, улучшать маркетинговые стратегии и стимулировать инновации и развитие.

Компании, активно использующие аналитику данных, могут адаптироваться к изменениям рынка быстрее и эффективнее, что способствует их росту и успеху. Анализ Big Data также обеспечивает государствам более точное управление экономикой, планирование ресурсов и реагирование на социальные потребности общества.

Таким образом, применение методов анализа данных на основе Big Data и социальных сетей не только повышает эффективность бизнеса и государственного управления, но и способствует созданию более устойчивой и инновационной экономической среды в целом.

Список используемой литературы:

1. Вайгенд, А. (2022). BIG DATA. Вся технология в одной книге.
2. И. Ренне and Д. Алешин, Применение информационных технологий в анализе товарных рынков. Litres, 2022.
3. Муслимов К. Т., (2021) Шабурова А. В., Роль информационных технологий в обеспечении и улучшении качества современной высокотехнологичной продукции., Интерэкспо Гео-Сибирь.
4. У. Дэвис, Индустрия счастья. Как Big Data и новые технологии помогают добавить эмоцию в товары и услуги. Litres, 2022.

Хамит Б.Е.,
Магистрант 2 курса специальности «Информационные системы»
Научный руководитель: ***Оразбаев Б.Б.,*** *д.т.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЭФФЕКТИВНЫЙ WEB-САЙТ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ:КЛЮЧЕВЫЕ ШАГИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Аннотация. *Данная статья исследует важные аспекты создания успешного Web-сайта для фермеров. От выбора домена до реализации онлайн-продаж и обмена опытом, мы рассматриваем ключевые шаги и функциональность, необходимые для эффективного взаимодействия с клиентами.*

В современном мире, где цифровизация проникает во все сферы жизни, создание эффективного веб-сайта становится ключевым фактором успеха для сельскохозяйственных предприятий. В данной статье мы рассмотрим важные шаги и возможности, необходимые для создания веб-присутствия, способного улучшить бизнес-процессы и обеспечить эффективное взаимодействие с клиентами.

1. Выбор домена и хостинга

Первый шаг к успешному веб-сайту - выбор правильного домена и надежного хостинга. Домен должен быть легко запоминаемым и связанным с вашим брендом, а хостинг - обеспечивать стабильную работу сайта.

2. Оптимизация для мобильных устройств

Сельскохозяйственники часто находятся в удаленных районах, где мобильные устройства являются основным источником доступа к интернету. Поэтому веб-сайт должен быть адаптирован для просмотра на мобильных устройствах, обеспечивая удобство использования.

3. Онлайн-продажи и электронная коммерция

Создание раздела для онлайн-продаж фермерской продукции может значительно расширить рынок сбыта. Интеграция функций электронной коммерции, таких как корзина покупок и онлайн-оплата, обеспечит удобство для ваших клиентов.

4. Обмен опытом и информацией

Веб-сайт также может служить платформой для обмена опытом и информацией между фермерами. Создание форумов, блога или раздела советов и рекомендаций может объединить аграрное сообщество и повысить общий уровень знаний.

5. Безопасность и защита данных

С увеличением онлайн-активности необходимо уделять внимание безопасности веб-сайта. Использование шифрования, регулярные аудиты безопасности и обеспечение конфиденциальности данных клиентов - неотъемлемая часть успешного веб-присутствия.

6. Интерактивные карты и каталоги продукции: Упрощаем поиск для клиентов.

Интеграция интерактивных карт и каталогов продукции позволяет клиентам легко найти нужные товары и узнать, откуда они поступают. Это особенно важно для фермеров, предлагающих разнообразные продукты.

7. Системы рецензий и обратной связи: Доверие через отзывы.

Создание системы рецензий и обратной связи на веб-сайте содействует установлению доверия. Реальные отзывы от других клиентов могут стать мощным инструментом убеждения для новых покупателей.

8. Интеграция с социальными сетями: Расширяем аудиторию.

Включение возможности легкого обмена контентом из веб-сайта в социальных сетях помогает расширить аудиторию. Фермеры могут эффективно использовать популярные платформы для привлечения внимания и продвижения своих товаров.

9. Сезонные и специальные предложения: Стимулируем продажи.

Информирование клиентов о сезонных акциях, скидках и специальных предложениях может стать мощным стимулом для покупок. Это также помогает фермерам планировать и эффективно управлять запасами.

Аналитика и отчетность: Опираемся на данные для развития.

Внедрение систем аналитики позволяет отслеживать посещаемость, поведение клиентов и эффективность маркетинговых кампаний. На основе этих данных фермеры могут принимать обоснованные решения для улучшения своего бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Н.В. Евдокимов. Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция. – М.: Вильямс, 2010. – 160 с.
2. А.А. Лапин. Интернет-сайт. Книга для заказчика. – М.: Горячая Линия - Телеком, 2009. – 88 с.
3. Якоб Нильсен. Веб-дизайн. Книга Якоба Нильсена. – М.: Символ-Плюс, 2006. – 512 с.
4. Скотт Митчелл. Секреты Web-дизайна. – М.: НТ Пресс, 2007. – 224 с.
5. Джефф Джонсон. Умный дизайн. Простые приемы разработки пользовательских интерфейсов. – СПб.: Питер, 2012. – 224 с.
6. Сергей Дубовиченко. Web - дизайн. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 376 с.

Оспанова Ж.О.,
«Қазақ тілі және әдебиеті» білім беру бағдарламасы бойынша 2 курс докторанты,
І. Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қаласы
*Ғылыми жетекшісі: **Джакыпбекова М. Т.,** ф.ғ.к., қауым.профессор, І. Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қаласы*

ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ТАПСЫРМАЛАР АРҚЫЛЫ СЫНИ ОЙЛАУДЫ ДАМЫТУ: ИЛЛЮСТРАЦИЯЛАР, МУЛЬТИМЕДИЯЛЫҚ ПРЕЗЕНТАЦИЯЛАР ЖӘНЕ КИНЕМАТОГРАФИЯЛЫҚ ШОЛУЛАР ЖАСАУ АРҚЫЛЫ МӘТІНДЕРДІ ТАЛДАУ

Аңдатпа. *Мақалада білім берудегі шығармашылық тапсырмалар арқылы сыни ойлауды дамыту әдістері қарастырылады. Студенттердің сыни ойлауын ынталандыру үшін иллюстрациялар, мультимедиялық презентациялар және кинематографиялық шолулар жасау арқылы мәтінді талдауды қолдану талқыланады. Мұндай тәсілдердің шығармашылық және коммуникативтік дағдыларды дамытуда, сондай-ақ қазіргі заманғы сын-қатерлерге дайындықта маңыздылығы атап өтіледі.*

Қазіргі әлемде ақпараттық технологиялардың қарқынды дамуы және қол жетімді ақпарат көлемінің өсуі аясында сыни ойлауды дамыту табысты бейімделу мен кәсіби өсу үшін қажетті негізгі дағдылардың біріне айналуда. Білім беру процесінде нақты білімді игеруден басқа, студенттердің әртүрлі контексттерде ақпаратты талдау, бағалау және қолдану қабілетін қалыптастыру маңызды. Бұл мақалада біз иллюстрациялар, Мультимедиялық презентациялар және кинематографиялық шолулар жасау арқылы мәтіндерді талдау сияқты шығармашылық тапсырмалар арқылы сыни ойлауды дамытудың тиімді әдістерін қарастырамыз.

Мәтіндерге иллюстрациялар жасау студенттердің сыни ойлауын дамытудың күшті құралы болып табылады. Бұл тәсіл мәтіндегі негізгі ойлар мен ұғымдарды визуализациялауға мүмкіндік береді, бұл материалды түсінуді жақсартуға және негізгі идеяларды анықтау қабілетін дамытуға көмектеседі. Студенттер өздерінің шығармашылық қабілеттерін мәтіннің әртүрлі аспектілерін бейнелейтін иллюстрациялар жасау үшін қолдана алады және осылайша оның мазмұнын тереңірек зерттей алады.

Оқу процесіне мәтіндерді талдаудың шығармашылық әдістерін енгізу студенттердің оқу тәжірибесін байытады, бұл оларға есептерді шешу үшін бірегей ойлау тәсілдерін қолдануға мүмкіндік береді. Бұл әдістер сыни ойлауды дамытып қана қоймайды, сонымен қатар шығармашылық және коммуникативті дағдыларды дамытады. Иллюстрациялар, Мультимедиялық презентациялар және кинематографиялық шолулар жасау үшін жұмыс істейтін студенттер өз идеялары мен мәтін мазмұнын түсіну арқылы материалмен белсенді түрде әрекеттеседі.

Дәрістер мен оқулықтар сияқты дәстүрлі оқыту әдістері ақпаратты қабылдау тәсілдерін шектеп, шығармашылық пен өзін-өзі көрсетуге аз орын қалдыруы мүмкін. Оның орнына, шығармашылық әдістерді біріктіру студенттерге оқу материалына әр түрлі қырынан қарауға мүмкіндік береді, бұл ақпаратты тереңірек түсінуге және игеруге ықпал етеді. Бұл сонымен қатар студенттердің назарын аударуға және оқу процесін қызықты әрі интерактивті етуге көмектеседі.

Қазіргі әлем түлектерден тек білім мен дағдыларды ғана емес, сонымен қатар сыни тұрғыдан ойлау, проблемаларды шығармашылық шешу және тез өзгеретін жағдайларға бейімделу қабілетін талап етеді. Білім беруде мәтінді талдаудың шығармашылық әдістерін қолдану студенттерді осындай қиындықтарға дайындауға көмектеседі, олардың табысты мансап пен жеке өміріне қажетті негізгі дағдыларды дамытады. Осылайша, шығармашылық тапсырмаларды оқу процесіне біріктіру материалды терең түсінуді қалыптастыруда және студенттердің сыни ойлауын дамытуда маңызды рөл атқарады.

Мультимедиялық презентациялар жасау студенттердің сыни ойлауын дамытудың тиімді әдісі болып табылады. Мұндай тапсырмалар аясында студенттер мәтінді талдап қана қоймай, сонымен қатар суреттер, аудио және бейне сияқты әртүрлі мультимедиялық элементтерді қолдана отырып, ақпаратты

презентация түрінде ұйымдастыруы керек. Бұл процесс студенттерден шығармашылықты, сыни ойлауды және пайдаланылған дереккөздердің өзектілігі мен сенімділігін бағалау қабілетін талап етеді.

Кинематографиялық шолулар жасау арқылы мәтінді талдау студенттердің сыни ойлауын дамытудың тағы бір қызықты әдісін ұсынады. Осындай тапсырмалар аясында студенттер мәтіннің мазмұнын түсініп қана қоймай, оны кино өнерінің әртүрлі әдістерін қолдана отырып, кинематографиялық шолу түрінде ұсынуы керек. Бұл процесс студенттерге материалды түсінуді тереңдетуге және ақпаратты талдау және синтездеу дағдыларын дамытуға көмектеседі.

Осылайша, білім берудегі шығармашылық тапсырмалар арқылы сыни ойлауды дамыту қазіргі оқу процесінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Иллюстрациялар, Мультимедиялық презентациялар және кинематографиялық шолулар жасау студенттерге материалды түсінуді тереңдетіп қана қоймай, ақпаратты талдау, синтездеу және сыни бағалау дағдыларын дамытуға мүмкіндік береді. Мұндай шығармашылық тапсырмалар студенттердің оқу процесіне деген қызығушылығын оятып, олардың кәсіби және жеке дамуына ықпал етуі мүмкін.

Пайдаланылған дереккөздер тізімі:

1. McErlean, K. (2018). Interactive Narratives and Transmedia Storytelling: Creating Immersive Stories Across New Media Platforms (1st ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315637570
2. Miller, C.H. (2019). Digital Storytelling 4e: A creator's guide to interactive entertainment (4th ed.). CRC Press. https://doi.org/10.1201/9780429440045

Саркеева Балауса, Түстүкбай Әнел,
студенты 3 курса специальности «Переводческое дело»
*Научный руководитель**: Бейсембайева А. Қ.,** магистр гуманитарных наук*
Жетысуский университет им. И. Жансугурова, г.Талдыкорган

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ.

Аннотация. *Статья "Перспективы развития науки переводоведения в цифровую эпоху" обсуждает влияние цифровой трансформации на современное переводоведение и предлагает перспективы его развития в контексте цифровой эры. Авторы анализируют современные технологические инновации, такие как машинное обучение, искусственный интеллект, и автоматизированные системы перевода, и исследуют их влияние на методы и подходы к переводу. Особое внимание уделяется вопросам качества перевода, этическим аспектам использования технологий в переводоведении, а также возможностям сотрудничества между человеком и машиной в процессе перевода. В заключение, авторы обсуждают перспективы дальнейшего развития науки переводоведения в условиях быстро меняющегося технологического ландшафта и предлагают рекомендации для исследований и практического применения в этой области.*

Всем нам известно, что цифровые технологии оказали большое влияние на все возможности человеческой жизни. Мы уже никак не можем справиться без компьютеров, смартфонов, а так же самого важного интернета, с которым мы можем запросто достичь желаемого. Вести коммуникацию с людьми, которые могут быть за тридевять земель от нас. Совершать покупки, вести бизнес сидя дома, и многое другое.

Цифровая эпоха коснулась не только ежедневного быта, но и множество деятельности в человеческой жизни. Цифровые технологии облегчают работу в разных сферах. Всем известные сферы стали зависимы от этого. Каждый день люди пользуются технологиями в коммуникации, бизнесе, образование, медицине, логистике, производстве, науке. Так же не забудем о нашем переводческом деле. Эпоха цифровой технологии коснулась и этой деятельности, чтобы переводчик смог соответствовать требованиям современного рынка. Ему нужно будет усовершенствовать свои возможности. Переводчик на сегодняшний день – это личность, способная демонстрировать свои навыки в профессиональной деятельности пользуясь огромными потоками информации, при этом пользоваться современными технологиями. Развитие переводческого дела развивается вместе с цифровой технологией, чем больше стран начинают сотрудничество друг с другом, тем больше переводческое дело берёт спросы в этих делах. Как и говорилось ранее, все сферы

ведут своё дело используя интернет. переводческое дело часто сталкиваются с новыми вызовами. Появляются новые виды бизнеса, работы, и к этому должен быть готов переводчик.

Поэтому необходимо искать приемлемые способы взаимодействия человека с цифровой революцией перевода. Следовательно к этому, преподавателям перевода необходимо вырабатывать у будущих переводчиков традиционные компетенций, так и новые, для успешной работы в цифровом информационном пространстве.

Понятие «Компетенция» это совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определённому кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности в этой сфере (Хуторской, Хуторская, 2004: 14).

Если углубляться в переводческие компетенции, В.Н. Комиссаров выделяет языковую, коммуникативную, текстообразующую, личностную и техническую. Языковая компетенция включает в себя. все аспекты владении языком, характерные для любого носителя языка: знания о системе, норме и узусе языка, о его словарном составе и т.д. Эта компетенция переводчика отличается гибкостью, способностью быстро перестраиваться, способностью переходить от речевосприятия к речепроизводству, от одного языка к другому, от одного стиля к другому (Комиссаров, 2011: 325).

Коммуникативная компетенция - умение интерпретировать смысл высказывания, текста. Для переводчика это также умение проецировать на высказывание в оригинале интерпретативные возможности реципиента перевода. Переводчик корректирует соотношение языкового содержания, вводя недостающую информацию (Там же: 327). Текстообразующая компетенция - умение создавать тексты разного типа в соответствии с коммуникативной задачей и ситуацией общения. Для переводчика это включает также соотношение таких правил для двух языков, особенно знание различий как в общей стратегии построения текста, так и в его языковом оформлении.

Все эти перечисленные компетенции можно отнести к традиционным, без которых переводчик не сможет наилучше выполнить свою работу.

А так же не стоит забывать, что люди это постоянно изменяющиеся эпоха, в котором появляются новые тенденции и технологии.

В наши дни переводчик должен работать с большим объёмом документов с коротким дедлайном. И относясь к этому ему также необходимо формировать новые компетенции.

Мир на развитом этапе является очень динамичным. В наше время большое значение уделяется коммуникации между странами: экономическая, политическая и культурная сферы. Из-за сближения стран стало возможным создание мирового сообщества с равными правами для всех стран. В реализации этого, конечно, не обойтись без услуг переводчика, который становится своеобразным «мостом» между странами. Но не будем отрицать, что сегодня большое количество людей пытаются изучить минимум один иностранный язык, но есть еще большее количество людей, которые обращаются к услугам переводчика. Таким образом, переводчики играют очень значимую роль в современной жизни. Это люди, которые проводят коммуникацию между различными культурами.

Следовательно этому, в эпоху глобализации это действительно очень важно, чтобы иметь возможность работать с иностранными компаниями и их представителями. И здесь роль переводчика огромна, так как все общение зависит от него, его способности правильно интерпретировать, и его квалификации. Таким образом, можно сделать вывод: профессия переводчика – одна из наиболее важных и незаменимых профессий в современном деловом мире. Переводчик часто играет роль инструмента, с помощью которого бизнес переговоры проходят наиболее эффективно.

Список используемой литературы:

1. Гарбовский Н.К. Семь вопросов дидактики перевода или scopos- дидактика переводческой деятельности // В естник Московского университета. Серия 22. Теория перевода, 2012. № 4.-36-54с.
2. Гарбовский Н.К., Костикова О.И. Интеллект для перевода: искусный или искусственный? // Вестник Московского университета. Серия 22. Теория перевода, 2019. № 4. - 3–25с.
3. Зимняя И.А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования // Эксперимент и инновации в школе, 2009. № 2. -7–14с.
4. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение. 2-е изд., испр. М.: Р. Валент, 2011. -408 с.
5. Куприяновский В.П., Сухомлин В.А. Навыки в цифровой экономике и вызовы системы образования // International Journal of Open Information Technologies 2017. 5 (1). - с.19.
6. Латышев Л.К. Технология перевода: Учебное пособие для студентов лингвистических вузов и факультетов / Лев Константинович Латышев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательский центр «Академия», 2005. -320 с.

Әміргали Гүлім, Нұрсанова Сания,
студенты 3 курса специальности "Переводческое дело"
Научный руководитель: ***Бейсембайева А. Қ.,*** *магистр гуманитарных наук,*
«Жетысуский университет им. И. Жансугурова», г. Талдыкорган

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ

Аннотация. *В статье рассматриваются истоки науки о переводоведении с целью показать читателям, как эта область науки развивается с течением времени и показывает, как она становится международным явлением. Со временем, как Дж. Холмс впервые предложил термин «переводоведение»; можно наблюдать постепенный переход от переводческой концепции языка к современному переводу как инструменту межкультурной коммуникации. Также приводятся примеры исследований, проведенных в области переводоведения. Какие изменения произошли в 21 веке, каковы достижения современ-ных технологий и как это может облегчить нашу жизнь. В XXI веке происходит очеред-ное расширение спектра исследований, особенно в области аудиовизуального и медиапере-вода. Особое внимание уделяется изменениям отношения к переводу и творческой ролипереводчика, в том числе на пересечение переводческого творчества и оригинального литературного искусства.*

Термин «переводоведение» был введен американским переводчиком и изобретателем Джеймсом Холмсом в 1970 году. В статье «Название и природа переводоведения», опубликованной в 1972 г. Холмс указывал, что большую часть времени в англоязычном мире перевод получал лишь «небольшое упоминание в работах писателей, философов и литературоведов, а иногда и в работах конкретного лингвиста», но после Второй мировой войны был растущий интерес к проблемам перевода [1, с.173]. Идеи Холмса были предложены небольшой группе учёных из Израиля, Голландии, Бельгии и Словакии, сформировавшейся в начале 1970-х годов. В состав группы входили: Итамар Эвен-Зохар, Хосе Ламберт, Гидеон Тури, Андре Лефевр, Раймонд ван де Брук и Антон Попович; за плодотворную работу на съезде 1976 г. Когда группе присоединилась Сьюзан Басснетт, была предпринята попытка сдел ать своеобразный ма-нифест о зарождающейся молодёжной, по их мнению, науке. Этот том, написанный Лефевром, был опубликован вместе с материалами конференции в 1978 году и включал создание новых научных целей: «Цель этой науки —создать всеобъемлющую теорию, которая может быть использована в качестве основы для переводческой практики. Эта теория будет полезна своей аргументацией, которую невозможно свести ни к неопозитивистским, ни к герменевтическим соображениям [2, с. 234].

В XXI веке произошло множество событий: от технологических достижений в области информационных технологий до глобальных проблем, связанных с изменением климата и международной безопасностью. То, как люди взаимодействуют друг с другом, а также программы и системы обмена, стало возможным благодаря современным технологиям.

Следовательно, особое внимание следует уделить достижениям в области перевода, которые способствовали серьезному изменению способов взаимодействия культур и языков. Новые технологии, такие как машинный перевод и искусственный интеллект, психологические исследования в области перевода и синхронного перевода, не только улучшают качество перевода, но и делают его более доступным и эффективным. Исследования в области художественного перевода помогают расширить культурное наследие и сделать его доступным для более широкой аудитории. Эти изменения вывели сферу перевода на новый уровень, то есть использование новых технологий в переводе. И мы можем понять, что с развитием этой науки потребность в услугах перевода возрастает, и сфера перевода развивается, чтобы идти в ногу с этими изменениями. Современные технологии также позволяют синхронно переводить на конференциях и мероприятиях, используя специальные инструменты и системы мгновенного перевода речи. Это способствует общению между людьми, говорящими на разных языках, и культурному обмену. Также развиваются традиционные аспекты перевода, такие как ди скурс, интрепретация, перевод, языковая политика, коммуникация, идеология, идентичность, культурны й обмен. Кроме того, изучение стилей перевода в век современных технологий невозможно переоценить.

Развитие переводоведения как самостоятельной области науки привело к открытию новых направлений исследований. Все перечислить в рамках данной статьи невозможно, но можно упомянуть исследование норм перевода и связи перевода с эстетическими критериями, существующими в Определенный исторический период, что, естественно, предполагает анализ стиля с учетом различных ис торических условий.

В контексте научного перевода, XXI век предоставил ряд новых возможностей.Одной из них является появление онлайн переводчиков, таких как Google Translate, Яндек с, Переводчик, DeepL, которые используются обычными людьми в качестве замены человеческого переводчика. Кроме того, компьютерные программы для перевода, такие как Trados или SDL Studio, позволяют профессиональным переводчикам значительно повысить эффективность и точность

перевода, а также упрощают работу с текстами разной сложности. Онлайн переводчики могут использоваться как вспомогательное средство, и они быстро и легко переводят тексты на разные языки. Однако стоит отметить, что качество таких сервисов иногда оставляет желать лучшего, особенно при переводе сложных или специализированных текстов, которые лучше переводить профессионалам. Несмотря на распространение новых технологий в области перевода, важно помнить о значимости

Профессионального человеческого вмешательства. Человеческий фактор остается ключевым при создании качественного перевода, особенно в работе с культурно-зависимыми текстами[3, с. 120].

Также было рассмотрено понятие "внутриязыкового перевода", которое пока еще не получило должного признания в русскоязычной лингвистике, поскольку сам термин появился примерно два десятка лет назад. Однако в последнее десятилетие количество публикаций по этой теме растет, что свидетельствует об актуальности проблемы. Было показано, что внутриязыковой перевод подразделяется на два вида: диахронический, предполагающий перевод текстов, созданных сотни лет назад, на современный язык, и синхронический, который может быть межвариантным или нормализующим. Этот вид перевода следует отличать от адаптации, поскольку переводчик изменяет текст на разных уровнях, а не просто заменяет устаревшие слова [4, с. 55]. Таким образом, хотя технологии сделали перевод более доступным и быстрым в XXI веке, важно помнить о необходимости профессионализма и качества в этой области.

Список использованной литературы

1. Holmes J. The Name and Nature of Translation Studies. The Translation Studies. Reader. Ed. by L.Venuti. London, New York, Routledge Publ., 2000
2. Lefevere A. Translation Studies: The Goal of the Discipline. Literature and Translation: New Perspectives in Literary Studies Eds. J.Holmes, J.Lambert, R. van de Broek. Leuven, Academic Publ. Co., 1978
3. The Oxford Handbook of Translation Studies. Oxford University Press. Edited by Kirsten Malmkjær and Kevin Windle, 2012
4. Venuti L. Translation Changes Everything: Theory and Practice. London, New York, Routledge Publ., 2013

Saya Kozhakhmet
The 1st Year Student on the Specialty:
"Management"

Research Adviser:
Elmira Nurakhanova
Master of Pedagogical Sciences, Senior Lecturer
of the Department of Social and Humanitarian
Disciplines, "Esil University" Institution
Astana city,
Kazakhstan

IDENTICAL SPECIFIC SOUNDS IN THE ENGLISH AND IN THEKAZAKH LANGUAGES

Abstract

This research explores identical specific sounds in English and Kazakh, focusing on phoneticsimilarities and differences. Identifying identical sounds aids in understanding linguistic parallels, while differences in vowel and consonant pronunciation pose challenges for learners.

Mastering correct pronunciation and intonation is vital for successful language learning andcommunication in both English and Kazakh.

«Identical specific sounds» refer to phonemes or individual speech sounds thatare the same or very similar in pronunciation between two languages, in this case, English and Kazakh. These sounds maintain the same articulatory properties and are perceived as the same by speakers of both languages. Identifying such sounds

helps in understanding the linguistic similarities and differences between the two languages. Identical specific sounds in the English and in the Kazakh languages refer to phonetic units that have the same articulation or pronunciation in both languages. These sounds may correspond to the same letters or phonetic symbols in the respective writing systems of English and Kazakh. Identifying these identical sounds is important for various linguistic purposes, such as language teaching, cross-linguistic research, and understanding the phonological systems of both languages. Additionally, recognizing identical sounds can aid in pronunciation and language acquisition for speakers learning either English or Kazakh as a secondlanguage.

Each language community possesses its unique social dialect, thus resulting in distinct social accents. S. Kenesbayev posited that speech sounds can be categorized into vowels and consonants [1]. The primary disparity between vowels and consonants lies in the airflow passing through the vocal cords, where vowels are produced without encountering any obstruction as the exhaled air flows freely through the mouth and causes vibration. Vowel sounds are characterized by the tension of speech organs distributed throughout the speech unit. They are perceivedas musical tones, generated by the vibration of vocal cords, producing the fundamental tone of the vowel. Vowel sounds encompass not only pitch but also overtones, which contribute to the overall tone. These are the fundamental conditions governing the formation of vowel sounds.

A. Isengeldina used a metaphor to describe consonant pronunciation, likening it tothe airflow encountering cavities or obstacles in the epiglottis. Overcoming these obstacles produces noise, with muscle tension concentrated at the obstruction site. Consonant sounds are characterized acoustically by noise, arising from irregular fluctuations in air temperature caused by obstacles to the exhaled airflow.

However, there are also sonorant consonants, known as sonants, where the musical tone of the voice predominates over the noise [2].

In Kazakh, there are nine vowels in the alphabet, each representing various sounds (Some vowels have only one form in Kazakh). In contrast, English has onlysix vowel letters in the alphabet, but the number of vowel sounds exceeds this count. English vowels are typically short and lax. When comparing the vowel systems of both languages, it's essential to highlight key differences. One notable difference is that in English:

1. combinations of two or even three vowels are possible, such as in words like «eat», «faint», «meet», «built», «tie», and «bye», where combinations like «ea», «ai», «ee», «ui», «ie», and «ye» are pronounced differently from their individual vowel sounds. However, in Kazakh, all vowels are pronounced according to their individual sounds, corresponding to their names in the alphabet, without variationsbased on combinations;

2. in English, combinations of two or three vowels can be pronounced as a singlesound, which differs from Kazakh. For instance, in words like «audit», «meat», «pain», «built» and «near», vowel combinations are pronounced as follows: «au»as [o:], «ea» as [i:], «ai» as [ei], «ui» as [i], and «ie» as [i:];

3. the pronunciation of the same vowel can vary depending on its position in a word and the type of syllable. For example, the letter «A» is pronounced differentlyin different syllable types: as [neim] in «name,» [pæn] in «pan,» [ba:] in «bar», [ksj] in «care», and [similj] in «similar». This variation poses challenges for Kazakh-speaking learners of English, as one letter can represent different sounds;

4. in English, vowels are classified as long or short based on their articulation, which can alter the word's meaning. Therefore, it's crucial to pronounce long andshort sounds distinctly. However, in Kazakh, the length of vowel pronunciation does not affect the word's meaning;

5. in English, the letter «E» at the end of a word is often silent, indicating the type of syllable (open). This differs from Kazakh, where all vowels are pronounced regardless of their position in the word. These characteristics of English vowels arenot present in Kazakh.

When it comes to the articulation of vowels, there are challenges due to similarities between certain sounds in English and Kazakh, despite their differences in articulation. For example, English sounds like [a:], [ɔ], [o], [u], and [u:] may appear similar to Kazakh sounds [a], [o], and [y]. However, their articulation varies. In Kazakh, vowel sounds corresponding to English [a], [ɔ], and [u] are classified as labials, whereas in English, they are considered complex nuclei. Additionally, while Kazakh [u] is a front sound, English [u] is not. Moreover, English long vowels like [i:] and [u:] are slightly higher in pitch than their Kazakh counterparts. Consequently, speakers of Kazakh may tend to identify English [i:] and [u:] with their shorter counterparts [i] and [u], and reproduce themaccordingly. Furthermore, Kazakh has thirty-three consonants, while English has twenty-three (or twenty-two, depending on the analysis of affricates) consonants.

What's novel and unfamiliar for Kazakh-speaking learners are:

The presence of consonant combinations in English, where the pronunciation deviates from the alphabet, presenting exceptions. Consonant combinations like «th», «ph», «ng», «wh», «wr», «sh», «ch» etc., are pronounced as single sounds, different from their individual letter names.[4] It's crucial to note that these combinations are pronounced differently. In Kazakh, all consonants are pronounced according to their names in the alphabet, with each consonant representing one sound. There are no consonant combinations in Kazakh, and sequences of more than two consonants are absent. Given that English can have upto four consonants in rapid succession, and even more with intervening juncture, Kazakh speakers may struggle with English consonant sequences and may introduce intrusive vowels to break up the clusters.

The occurrence of consonant omission in English, which is not typical in Kazakh. For instance, in consonant

combinations like «kn», «lf», «sc», «mb», «bt», «mn», one of the consonants is not pronounced, and the combination is pronounced as a single consonant sound. As a result, Kazakh-speaking learners may face challenges when encountering English words like «know», «knife», «knit», «science», «scissors», «tomb», «bomb», «column», «debt», «cash», «shelf», etc. This difficulty arises because certain English consonant sounds such as [ð], [θ], and [w] do not exist in Kazakh. Instead, Kazakh speakers often substitute these sounds with[s], [z], and [v]. Consequently, English contrasts like «thistle» versus «this'll,» «ether» versus «either,» «think» versus «sink,» «bath» versus «bus», «breathe» versus «breeze,» «will» versus «yield,» and «want» versus «vote» pose challenges for Kazakh-speaking learners. Additionally, while English [t] and [d] sounds are alveolar, they are dental in Kazakh. However, this difference does not significantly impede the learning of English, as substituting dental consonants for alveolars does not significantly affect communication. Nonetheless, it's important to note that dental consonant sounds in Kazakh are pronounced without aspiration, whereas in English, they are typically pronounced with aspiration, especially at the end of words or in isolation.

The processes unfolding in the contemporary world underscore the significanceof learning a foreign language. Today, mastering a foreign language is not just a cultural pursuit but also an economic necessity. In today's society, proficiency in atleast one foreign language is indispensable for any professional aiming to excel in their field. As a result, achieving accurate pronunciation of the sounds in the target language requires teachers to address not only basic errors but also subtle nuances in sound production.

English educator G. Palmer emphasized the crucial role of the initial learning phase, stating, "Take care of the first two stages, and the rest will take care of itself" [3]. Phonetics serves as the foundation for studying a foreign language at thebeginner stage. To attain proficiency in pronunciation and gain a clear understanding of sounds and their origins, it is essential to employ various effective learning methods. One such approach involves comparing and contrastingwith one's native language. Identifying similarities between languages proves to bea valuable aspect of foreign language acquisition, as demonstrated in this research paper.

In conclusion, in the English vowel system, there are more marked contrasts compared to Kazakh. Consequently, it's challenging to find direct parallels betweenEnglish vowel oppositions and those in Kazakh, especially regarding the distinctions between front and mixed back vowels, as well as between long and short vowels, and monophthongs and diphthongs [5]. Achieving correct pronunciation in the target language requires teachers to address mistakes promptly, particularly those related to subtle variations in sound production. While expressive communicative sentences in both languages involve not only tone but also lexical and grammatical elements, as well as formal and grammatical structures, intonation remains crucial in communication. Regardless of the methodsemployed for teaching communicative sentence types and their emotional and volitional nuances, the presence of appropriate intonation is always essential, playing a significant role in effective communication.

Bibliography:

1) S. Kenesbayev, (1962). Modern Kazakh. Phonology And Morphology,Alma-ata city. P.173.
2) A. Isengeldina, (1960). Sonority Kazakh Consonants. «Vestnik of КазSSR»,1960, №3. P.11.
3) Harold Palmer, (1992). The Scientific Study and Teaching of Languages, London.P.12.
4) J. Dodson. Language Teaching and the Bilingual Method. London: Pittman, 1967.
5) Zh. Kaliyev, «Some Problems of Foreign Language Teaching Methods,»Kazakhstan School Journal, №8, 1962. P.5.

А.Қ.Бағысбай
«Ы.Алтынсарин атындағы Арқалық педагогикалық институты» КЕАҚ, Арқалық
email: bagisbaiardak@gmail.com
***Ғылыми жетекші:*Қ.М.Шакирова**
«Ы.Алтынсарин атындағы Арқалық педагогикалық институты» КЕАҚ, Арқалық
email: katira_1971@gmail.com

КӨРКЕМ ӘҢГІМЕ ШЕБЕРІ – БЕЙІМБЕТ

Аңдатпа. Мақалада қазақ әдебиетіндегі әңгіме жанрының көркемдік деңгейін көтерген Бейімбет Майлин шығармаларының әдеби сарындары талданады. Әңгіме жанрындағы баяндау тәсілі, композициялық, сюжеттік құрылысы, көркемдігі сараланып, өзге зерттеушілердің ой-пікірі арқылы талданады. Әңгіме жанрындағы ұлттық құндылықтар қарастырылып, Бейімбет шығармаларындағы әңгіме жанрының көркемдік элементтеріне баса назар аударылады.

Аннотация. В статье анализируются литературные мотивы произведений Беимбета Майлина, которые повысили художественный уровень жанра повествования в казахской литературе. Анализируется способ повествования в жанре рассказа, композиционное, сюжетное построение, художественность, мышление других исследователей. Рассматриваются национальные ценности в жанре рассказа, делается акцент на художественных элементах жанра рассказа в произведениях Бейимбета.

Abstract. The article analyzes the literary trends of the works of Beimbet Mailin, which raised the artistic level of the genre of storytelling in Kazakh literature. The method of narration, compositional, plot construction, artistic expression in the genre of the story are differentiated and analyzed by the thoughts of other researchers. National values in the story genre are considered, and the emphasis is on the artistic elements of the story genre in Beimbet's works.

Қойнауы терең қазақ әдебиеті тарихында қатпарлы-қатпар жаңа мәдениет, жаңа әдебиет тұрғызған, әдебиетіміздегі көркемдік үрдістерді қайта жандандырған, қазақ әдебиетінің теңдессіз жазушысы, сөз сазгері – Бейімбет Майлин.

Әрбір ұлы, кемеңгер жазушының саралап салып кеткен сара жолы болады. Ол жол дәуір, ғасыр өтседе ескірмей, дәуір мен дәуір, ғасыр мен ғасыр алмасып, уақыт бірлігінде жаңарған заман сипатында қайта жаңғыра береді. Әдебиетіміздің көркемдік үрдістерін қазақ топырағында қайта жаңғыртып, сарқылмас сара жол салып кеткен тау тұлғаның бірі Бейімбет Майлин десек, оның сан-салалы шығармалары мен өлшеусіз атқарған қызметі ескірмей ұзақ жасары анық. Бейімбет Майлин- (азан шақырып қойған аты Бимұхамбет) 1894 жылы Қостанай уезі, Дамбар болысы (қазіргі Қостанай облысы, Таран ауданы), Әйет өзенінің бойындағы Ақтөбе деген жерде дүниеге келген. Әкесі Жармағамбет, анасы Күлғизар өте момын, қарапайым шаруа адамдары еді. Тағдырдың ағыны қатты толқыны келіп Бейімбетті алты жасында әкеден, өсе келе анадан айырды. Жетімдіктің зардабын тартқан Бейімбет анасы дүниеден өткеннен кейін әжесінің қамқорлығында болып, ер жетті. Әжесі «Бейімбетім сауаттылардан болсын»,-деп ауылындағы көз ашық молдалардан білім алуға береді. Кейіннен Арғынбай деген қажының медресесінде білім алып, ары қарайғы білімін Троицкідегі «Уазира» медресесінде жалғастырып, кейіннен Уфадағы «Ғалия» медресесін екі жылдай оқып аяқтаған. 1916 жылдан бастап ауыл мектептерінде мұғалім болып, кейін газет-журналдың, баспасөздің айналасында қызмет жасаған.

Бейімбет қиын да қилы заманның, қуғын-сүргін мен отаршылдықтың, азаттыққа ұмтылған Алаш деген айбынды жұрттың төбесіне қара бұлттай төнген Совет үкіметінің сұмпайы саясаты тұсында өмір сүріп, халықтың мәдениеті мен әдебиетін төменнен төрге сүйрелеу жолында жазған шығармаларын ескерсек, Бейімбетті қазақтың теңдессіз жазушысы деуге еш күмән жоқ. Бейімбет замана дүниетанымын терең ұғынған, халықтың мұңын мұңдап, жырын жырлауда еңбекші бұқараның ертеңі үшін күресте қазақ әдебиетінің айнымас досы болды. Бейімбеттің жазушылық ауқымдығы сала-сала жанрлардан, соның ішінде көркем әңгіме жазудағы ұлттық үрдісінен байқалды. Қаламгердің әңгімелері өзі өмір сүрген заман оқиғаларын, құбылыстарын түсініп, өз дәуірінің ізденімпаз идеяларын ту етіп, өмір шындығын философиялық тұрғыдан саралай келіп өз шығармаларына арқау етіп жазылуымен ерекшеленді. Соның дәлелі М.Әуезовтың мына пікірі: «Қазақ әңгімелерінің аса көркем үлгілері Бейімбет Майлиннің өзгеше мұрасынан табылатын.. Бейімбет Майлин әңгімелерінде терең шыншылдық бар, адам бейнесі, қарым-қатынастары әрдайым нанымды болып шығады»

Мәселен, «Он бес үй» әңгімесі қаламгердің өзі өмір сүрген кезеңдегі колхоздастыру науқанының ауыртпалығы мен қасіретін, ауыл адамдарының өміріне төнген қауіпті шым-шытырық, қайғы мен тартыс үстінде суреттеп жазған. Әңгіменің сюжеті аз сурет арқылы бейнеленіп, сол кезеңдегі өмір шындығын аңғартатын айрықша шеберлік нақыштармен жазылған. Бейімбет шығармада образдың қасиетіне, мінезіне немесе болмысына емес, шығармашылық психологиясына, көркемдік деңгейі мен негізгі ойды жеткізудегі стилдік сипатына мән берген. Бейімбет әңгімесінің көркемдік жүйесінде жинақылық, нақты детальдардың эстетикалық, эпизодттылық қуаты мығым. Мысалы, «Күлпаш» (1926), «Аштықтың құрбаны» әңгімелері аштықтан азап шегіп, билікке наразы болған шынай халық өмірінің күйзелісін жазушылық ой-сезімінен саралай өткеріп, жүйелі жинақтап, Күлпаш пен Дәмештің аштықтан өзін емес өзгені арашалау жолында жасаған іс-әрекеттері эпизодтық шеберлікпен суреттелген. Шығармадан кейіпкердің реалисттік тұлғасын, автордың көзқарасын көрсетудегі психологиялық сараптауларын, өмір шындығын нақтылайтын детальдарды қолдану нақышының ерекшелігін байқай аламыз.

Бейімбеттің шығармашылық талантының төселіп өсіп, өнімді жазып, қара қаламынан алуан түрлі жанрда, саралы сөз найзасымен өзекті тақырыптарда бағалы туындылар жазуыда осы халықтың көрген қорлығы мен азапты күндерін көзбен көріп, бастан өткеруінен. Мәселен, 1917ж революциялық көтеріліс турасында жазылған «Мырқымбай» әңгімесі. Әңгімедегі басты кейіпкер Мырқымбай образы Бейімбеттің прототипі. Бейімбет сол кезеңдегі қазақ кедейлерінің ащы үнін билікке жеткізу мақсатында Мырқымбайды өзінің лирикалық кейіпкері етіп алған. Көзбен көріп, бастан өткерген азап пен қайғыны кейіпкердің мінезі, болмысы, образдық қасиеті арқылы ой дәлдігі мен тіл образдылығын идеялық негізде ұштастырып реализмдік туынды жасады. Бұл әдебиет саласында реализмнің өркендеуін танытқан алғашқы

туындылардың бірі болды. Бұл турасында С.Қирабаев « Өмірде жұпынылықты сүйетін ол жазуда да әсірелеушілікке бармай, қарапайым шындықты қаз-қалпында суреттеуге шебер еді» деп өзінің құнды пікірін білдірген. Дәуір шындығын сан-қилы қырынан бейнелейтін Бейімбеттің реализмдік әңгімелерінің көркемдік ерекшелігі неде? Реализмдік туындыларының өмір шындығымен байланысында ғана болмайтыны анық. Бейімбеттің реализмдігі шағын сюжеттік-композициялық баяндауына қарамай өмірдің шынайы болмыстық мәселелерін көтеруімен, образдылық бейнені жасаудағы тепе-теңдік ырғағымен және тақырып пен детальдың өзара байланысы негізінде қалыптасқан табиғи жанрлық элементтерімен ерекшеленді. Сонымен қатар, суреткерлік нақышы, мәнерлілік пен әсерлілік, стилдік айшықтығы, абстрактілі заттандыру тәсілі, психологиялық толғаныстары тұтаса келіп реализмдік туындының көркемдік қуатын арттыра түсті. Мәселен, қаламгердің «Қырманда» шығармасы. Реализмдік қуаты мығым, ұлттық сипаты айқын көркем туынды. Шығарманы жазудағы қаламгердің ерекшелігі негізгі кейіпкерлердің шынайы тартысын тағдырмен байланыстыра бейнелеуінде. Шығармадағы тартыс – шым-шытырық. Адамның дүниетанымдық ойындағы психологиялық-философиялық көзқарастардың астасуындағы, бүгінгі тіршілік пен тағдырдағы тартысы. Шығармадағы реализмнің басымдығын Ертай, Әбдірақ, Нұрыш, Тұмарша есімді кейіпкерлердің Бейімбеттің туған колхозы «Жалшының» тұрғындары екенінен аңғарамыз. Қаламгер колхоз тұрғындарының шынайы өмірін эволюциялық даму өзегінен өткізіп, дәлелді көркем бояулармен айшықтап, бейнелі сурет жасап шығарды. Бейімбеттің замана шындығын шалқар шабытына арқау еткенін осыдан-ақ аңғара аламыз. Қаламгер әңгімелерінің өн бойында ғасыраралық үзілмес нәр бар. Бүгінде көркем туындылары өзінің эстетикалық қуатын жоғалтпады. Себебі әдебиетіміздің сала-сала дамуына негіз болған Бейімбет шығармалары жаңарған заман сипатында бүгінгі өзектілігін арттыра түсуде. Бейімбет әңгімелерінің өзектілігі бүгінде шығармадағы әдеби тіл мен тілдік тұлғаның асата байланысуында. Көркем шығарманың әсерлілігі тілдік тұлға мен танымның бірлігінде емес пе?

Бейімбеттің тілдік тұлға ретіндегі табиғи көрінісі, шығарманы жазудағы қаламгерлік болмысына сай тілдік өрнектермен айшықталған туынды жазуында. Қаламгердің өз туындыларында тіліміздің байлығын көрсететін бейнелі сөздер мен сөзжасамдағы ықпалды әдістерді қолдана отырып тілдік тұлға негізін айқындауы, әдеби тіліміздің бір адым алға қадам басуы болды. Бейімбет шығармаларында көнеленген халықтық тілдің қайта жаңғыруы бүгінде ұлт руханиятын дамытудың өзектілігіне алып келуде.

Бейімбет әңгімелерінің сыр-сипаты көркем амал-әдістердің тереңіне бойлап сараптап қолдану, шығармадан тыс тұрған құпияны айқындау және образдың шынайы тартысын тағдырмен байланыстыра бейнелеуінмен ерекшеленеді. Соның дәлелі Т.Нұртазиннің мына пікірі: «...Б.Майлин шығармаларымен идеялық-эстетикалық соны жаңалықтар аштық, революциялық жолмен өзгеріске енген қазақ қоғамының ең күрделі, басты мәселелерін көтерді; қазақтың сан-салалы таптарының, топтарының өкілдерін жанды образ түрінде бейнелеп, миллиондардың ой, сана, сезім сотына ұсынды»

Қорыта келе, жазуышы әңгімелерін зерделей отырып оның жанрлық ауқымдығын, идеялық ізденімпаздығын, қаламгерлік қабілет қуатының асқақтығын тағы да бір дәлелдеген сияқтымыз. Бейімбеттің көркем әңгіме жанрында әдеби тілдің әсем үлгісін қалыптастырып, саралы сөз найзасымен оқырманға эстетикалық сезініс, көркем әрі шынай образдар жасау арқылы жаңа құбылыстармен дараланған туындылар қалдырғаны анық. Бейімбет Майлин шығармашылығы өзіндік келбетімен, стилімен, сөз өрнегімен, әдеби нақышымен қалыптасып, рухани асыл қазына ретінде әдебиетпен және саналы халықымен бірге мәңгі жасай бермек.

Әдебиеттер тізімі:

1. Т.Бейісқұлов «Сарыарқа саңлағы» Алматы 2007ж
2. Б.Майлин « Ел сыры» . Алматы «Жазушы» 1994ж
3. https://www.rusnauka.com/43_WSN_2016

Серік Ж.С.
студент 1 курса специальности «Правое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: ***Байдалина М.Е.,*** магистр, старший преподаватель
Учреждение «Esil University», г. Астана

ЭКОЛОГИЯ ЯЗЫКА

Аннотация

Эколингвистика, или экология языка признано отдельным направление лингвистической системы и методологии, которое непосредственно и очень тесно связано с исследованием факторов, которые оказывают негативное воздействие на функционирование и применение языковых моментов, а также напрямую имеющее отношение к изысканию способов развития практики общения и методологии обогащения речи.

Хотелось бы начать статью со слов Ханс Георг Гадамера: «Язык — это среда, в которой объединяются «Я» и мир».

Казалось бы, «экология» и «язык» понятия абсолютно несовместимые, и нет ничего чтобы могло их объедини. Но с развитием экологии, появились новые направления экологии, экология стала междисциплинарной наукой. Общепринято, что экология как раздел биологии занимается исключительно взаимоотношениям между природой, окружающей средой и живыми организмами, а также проблемами таких отношений. Экология на сегодняшний день затрагивает все дисциплины и объединяет в себе очень многое, поэтому появление новой дисциплины было предсказуемо. Экологию языка можно определить как науку о взаимоотношениях между языком и его окружением, где под окружением языка понимается общество, использующее язык как один из своих кодов. Язык существует только в сознании говорящих на нём и функционирует только при взаимоотношениях с другими говорящими и с их социальным и естественным (природным) окружением [1]

Впервые понятия «экология» и «язык» объединил американский лингвист Э.Хауген, автор доклада «Экология языка», применивший понятие экологии к языку в 1970 году.

Эколингвистика, или экология языка признано отдельным направление лингвистической системы и методологии, которое непосредственно и очень тесно связано с исследованием факторов, которые оказывают негативное воздействие на функционирование и применение языковых моментов, а также напрямую имеющее отношение к изысканию способов развития практики общения и методологии обогащения речи.

Предметом экологии языка можно назвать процесс взаимодействия между непосредственно языком, человеком, как его носителем, и окружающим пространством. В данном контексте речь рассматривается в качестве необходимого компонента, участвующего в целой цепи взаимоотношений, характеризующих связь людей, социума и природы. С данной точки зрения жизнедеятельность и развитие речи представляет собой целостную экосистему, а природа рассматривается как языковой концепт.

Даже самое точное и распространенное определение экологии языка не дает конкретного понимания о предметной направленности этой дисциплины ввиду разноаспектности данного направления.

Экология языка служит основанием для проведения языковой политики в каждом государстве, которая в первую очередь касается области образования, права, дипломатии, канцелярского дела, и, самое главное, в работе средств массовой информации [2].

Эколингвистика (лингвоэкология) является одним из молодых перспективных научных направлений языкознания, которое изучает взаимодействие между языком, человеком и его окружающей средой, влияние внешней среды через человека и социум на язык, языка на нравственный и духовный уровень общества. Главная идея (идеология) эколингвистики заключается в том, что языки, подобно различным видам животных и растений, находятся в состоянии равновесия, конкурируют друг с другом, и само их существование зависит друг от друга, как внутри государства и других социальных групп, так и в сознании человека, владеющего несколькими языками.

Тема является актуальной на сегодняшний день, так как наблюдаются такие проблемы экологии языка как:

1. Обеднение лексикона и фразеологических ресурсов;
2. Жаргонизация речи, использование уголовной лексики;
3. Использование ненормативной лексики в бытовом общении, СМИ...;
4. Массовая безграмотность;
5. Снижение уровня владения письменной и устной речью;
6. Замена слов родного языка на иноязычные заимствованные

Выше указанные проблемы языка можно сравнить с экологическими проблемами, вызванными загрязнением окружающей среды вредными веществами. Любые слова из ненормативной лексики, жаргоны и сленги можно сравнить с вредными загрязняющими веществами. Как вредные загрязняющие

вещества разрушают окружающую среду и последствия этих разрушений оказывают негативное воздействие на здоровье человека, так и проблемы языка и слова «загрязнители», затрагивают духовное и нравственное здоровье личности и даже могут привести к деградации человека, разрушая его личность.

Умение выражать свои мысли четко, последовательно, грамотно использовать слова и правильно понимать их значение является важной составляющей частью социальной жизни человека, так как человек существует внутри общества, и использует язык как инструмент общения людей друг с другом.

Любой язык с течением времени претерпевает изменения, добавляются новые слова и выражения, которые не всегда являются специализированными или носят положительный характер. В массовые круги входят ненормативная лексика, жаргонизация и др., что прежде всего отрицательно влияет на качественный и количественный словарный запас.

Нужно помнить, что прежде всего проблемы языка отражаются на нравственном и духовном воспитании подрастающего поколения. Необходимо беречь свою речь и свой язык. Не допускать использование ненормативной лексики, жаргонов, сленгов и слов-паразитов. Рекомендовать молодежи пополнять скудный словарный запас чтением художественной литературы, Обучающимся у которых наблюдается косность языка, в качестве тренировки речи, рекомендовать чаще использовать форму устного ответа при сдаче заданий.

Кризисное положение экологии языка вполне способно стать причиной деградации человека, если речь идет о его родном языке.

Эта проблематика и ее актуализиция напрямую связаны с имеющими место в современном обществе тенденциями развития социума, в которые включено формирование глобального информационного пространства, обеспечение взаимопроникновение культур вместе с транснационализацией экономики.

Экология языка развивается, расширяется, появляются новые проблемы и новые направления для изучения. В составе эколингвистики намечаются два основных направления, отличающиеся определенным набором терминов и разрабатывающейся методологией исследования: экология языка и экология речи. Экология языка направлена на составление экологического портрета того или иного языка и разработку на его основе системы экологической безопасности и развития этого языка. Экология речи изучает вербальные тексты и речевую коммуникацию в аспекте их воздействия на адресата, а также разрабатывает пути и способы совершенствования речевой практики [3].

Поэтому учитывая, что экология языка является очень обширной тематикой и проблемой не одной статьи, хотелось бы завершить статью словами «Язык – воплощение мысли. Чем богаче мысль, тем богаче язык. Давайте бороться за красоту языка, за правильность речи, за доступность языка, за богатство языка…» (Максим Рыльский) и за недопущение возникновения проблем экологии языка.

Список использованных источников:

1. Электронный ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki/
2. Электронный ресурс: https://ecoportal.info/
3. Электронный ресурс: http://ecoling.sfu-kras.ru/wp-c

Zhumakhan Diana
4th year student of the educational program Foreign language: two foreign languages
Research supervisor: ***Kylyshpayeva M.Kh.,*** *master of pedagogical sciences, teacher-lecturer*
Zhetysu University named after I.Zhansugurov, Takdykorgan

FOREIGN LANGUAGE TEACHING IN THE DIGITAL ERA

Abstract

The article is devoted to the study of digitalization in the global plan and its impact on education. The advantages and disadvantages of digitization, as well as resources that provide effective training via the Internet, are considered. Special attention is paid to issues of digital transformation of the education system, in particular, its role in the process of learning a foreign language.

Digital technology has become an integral part of our lives, including the learning of foreign languages. Information technology and digital tools in foreign language teaching are becoming increasingly significant and widely used in education around the world, including Kazakhstan. At the same time, digitization in itself is not a

methodological approach, but can only help to implement existing methods and, if necessary, propose new activities within these methods. Modern information and communication and digital technologies allow you to combine text, graphic and video images, voice and music in digital form. Digital technology provides a powerful, innovative means of accumulating, presenting, and transferring knowledge, as well as a means of learning [1, p. 89].

Digital technologies are thought to be the very tools that help learners and teachers develop learning opportunities, reform the organization of classes, and provide support for any learning and teaching resources both in and out of the classroom. In preparation for and in the classroom, teachers can widely use such a variety of Internet resources as e-mail, online whiteboard, video conferencing, interactive videos, tasks in Moodle, webinars, and much more. A great role in the process of learning a foreign language are online platforms to diversify the lessons, making them more vivid, interesting, memorable, while at the same time greatly facilitating the work of the teacher. For example, online platforms such as Quizziz, Kahoot!, Quizlet, Learnis, and others. With the help of these services you can create tests and quizzes on various program topics, organize intellectual games and express-questioning of students in class, to offer tests as homework. You can track the work of each student and get a complete picture of the group, as well as export the data to an Excel spreadsheet. Teachers can use not only their own tests, but also ready-made tests from the library if they wish. Quizlet - is considered the leading free application for learning foreign language vocabulary, and qualitatively formed vocabulary skills, which are an important component of the content of foreign language learning - one of the conditions for successful communication in a foreign language [2]. These sites provide a large amount of current educational materials that are always at the fingertips of both the teacher and the student; you only need to have access to the Internet.

The most important assistants for students and teachers in the study of foreign languages are presentations (MS Power Point, Prezi, Google Slides, Flowboard), allowing clearly and easily compose and present the material on a topic. Today foreign and domestic publishing companies actively develop electronic textbooks, the advantage of which, is their mobility, availability and speed of work in them in connection with the development of information and communication technologies around the world, as well as the ability to choose not only the appropriate language level, but also the level of information on a particular scientific aspect of interest of the student. One of the advantages of introducing electronic textbooks is the updating of their content. Through electronic textbooks it becomes possible to control knowledge in the form of computer-based testing. One of the important aspects of learning a foreign language is the ability to use electronic dictionaries online, which are also aimed at demonstrating and consolidating language skills in order to find the necessary information, as well as practicing phonetic skills of the learner, as dictionaries have sound accompaniment for practicing pronunciation [3].

Virtual boards such as Miro, Scribblar, Jamboard, and others can be successfully used in distance classes. Their use can solve a variety of tasks: to do exercises together and see each other's actions, to point with an arrow to the place to pay attention, to make notes, paste stickers, draw. On many boards you can attach links, videos, pictures, timer; they can be saved as pictures and reuse, which does not work with the usual school board. Thus, the virtual board is essentially similar to the real board we are accustomed to, but additionally opens up a number of other possibilities; each platform has its own.

Another tool worth mentioning is LearningApps, a completely free online service that allows you to create interactive exercises to test your knowledge of grammar and vocabulary program topics. For feedback, you can use Mentimeter, a simple and easy-to-use voting tool that provides instant feedback from the audience. It is convenient to use to survey students in real time because it is available on mobile devices. The online survey can include a series of questions with different types of answers: multiple choices (one or more of several); open-ended answer; rating by scale; ranking the answers within 100%; entering the answer as a point on a flat coordinate plane. There are now many different learning platforms for distance learning, such as Moodle, which is focused on collaborative work [4, p.300].

The system has many tools for this: wikis, glossary, blogs, forums, workshops. In the forum you can hold a discussion in groups, rate messages, attach files of any format. In private messages and comments, discuss the specific problem with the teacher personally. In the chat room, discussion takes place in real time. Moodle creates and stores a portfolio of each student: all submitted work, grades and comments from the teacher, messages in the forum. Allows you to control "attendance" - the activity of students, the time of their academic work on the network. As a result, the teacher spends his/her time more efficiently. Thus, the use of information and communication technologies in the teaching of a foreign language can significantly improve the results of the educational process, revealing the reserves of the educational process and personality of the student, expanding the didactic possibilities of the lesson and greatly facilitating the work of the teacher.

References

1. Alekseeva N. A., Fisunov P. A. Organization of the process of forming the cognitive activity of students using modern information and mobile technologies // Issues of linguodidactics and intercultural communication in the context of modern research: collection of scientific papers. XI International. scientific-practical conference. Cheboksary, 2019. Pp. 85-89.

2. Baronenko E. A., Skorobrenko I. A. The role of modern information and communication technologies in teaching foreign languages // Informatization of education and methods of e-learning: materials of the II International Scientific Conference. Krasnoyarsk, September 25-28, 2018: in 2 parts Part 2 / under the general ed . M. V. Noskov. Krasnoyarsk: Siberian Federal Univ. 2018. P. 41-45.
3. Zakharova M. V. Rational and emotional in digitalization of English language teaching at universities // Mir nauki. Pedagogy and Psychology, 2020 No. 3, https://mir-nauki.com/PDF/44PDMN320.pdf
4. Pomerantseva N. G., Syrina T. A. Internet platforms as a way to intensify the teaching of foreign monologue speech // Philological Sciences. Issues of Theory and Practice. 2016. - № 12 (66). Part 3. — Pp. 207–209. Access mode: www.gramota.net/materials/2/2016/12-3/57.html
5. Skorobrenko I. A., Baronenko E. A. The Role of Information and Communication Technologies in the Language Training of Future Teachers // Informatization of Education and Methodology of E-learning: Materials of the III International Scientific Conference. Krasnoyarsk: Siberian Federal University, Institute of Space and Information Technologies, 2019. P. 310-315.

Амантаева Айдана
Айтжанова Сабина
«DM» мамандығының 1 курс студенттері
Ғылыми жетекші: п.ғ.к., доцент ***Досанова А.Ж.***
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚ ТІЛІ САБАҒЫНДА ҚАЗАҚТЫҢ ДӘСТҮРЛІ УАҚЫТ ӨЛШЕМДЕРІН ҚОЛДАНУ

Аңдатпа

Мақалада орыс топтарындағы студенттердің қазақтың дәстүрлі уақыт өлшемдерінің ерекшеліктерін меңгеруі жайында қарастырылады. Орыс топтарына арналған қазақ тілі сабақтарында қазақтың уақыт өлшемдеріне байланысты арнайы тақырыптың білім алушылар үшін маңызы зор. Сабақта олар уақыт өлшемдеріне байланысты сөздермен, тіркестермен танысып, сөздік қорларын толықтырып, олардың мағынасын түсінуден бөлек, өз уақыттарын қалай үнемді, дұрыс жоспарлай білуді меңгереді.

Ежелгі адамдар бір нәрсені әдейілеп өлшейін деп ойламаған, олар барлығын шамамен болжайтын. Олар тәуліктің уақытын немесе жыл мезгілін болжап білетін. Тіпті әркім өз жасын да шамамен ғана білетін. Бірақ уақыт өте келе күн мен жұлдыздарды бақылау арқылы уақытты өлшеуді үйренді. Осының барлығына математиканың арқасында қол жеткізді. Өлшеу тарихы мынадай: Адамдарда сағат пайда болғаннан бұрын ежелгі бабаларымыз уақытты күн санау немесе Күнді, Айды не жұлдыздарды бақылау арқылы өлшеген. Уақыт адамдар өлшеп үйренген алғашқы ұғымдардың бірі. Барлығымыз тәулік мезгілін шамамен анықтай аламыз. Бұрынғының адамдары күн мен түнді жұлдыздардың, оттың, су мен көлеңкенің көмегімен өлшеу тәсілдерін тапқан

Адамның бар өміріндегі еткен еңбегі, жасаған қызметі, өмір сүруі – барлығы уақытпен өлшенеді. Уақытын тиімді пайдалана білген адам жетістікке жеткен адам болып табылады. Сондықтан да адамды уақыт билейді деп айтады. Бір тәулікке берілген 24 сағат адамзат баласына ортақ уақыт. Мәселе сол уақытты әр адамның қалай пайдалана білуінде.

Орыс топтарына арналған қазақ тілі сабақтарында қазақтың уақыт өлшемдеріне байланысты арнайы тақырып бар. Бұл тақырыптың білім алушылар үшін маңызы зор. Өйткені сабақта олар тек қана уақыт өлшемдеріне байланысты сөздермен, тіркестермен танысып, сөздік қорларын толықтырып, олардың мағынасын түсінуден бөлек, өз уақыттарын қалай үнемді, дұрыс жоспарлай білуді меңгереді [1].

Адам баласы дүниеге келген күннен бастап, оның өмірі басталады. Адам өмірінің жасы аймен, жылмен есептеледі. Сондықтан сол әрбір күннің мәнді болып өтуі әркімнің өзіне байланысты. Сол үшін баланы жасынан дұрыс өмір сүру салтын бойына сіңдіре білу ата ана мен ұстаздардың үлкендердің міндеті.

Бүгінгі күні уақытты өлшеу халықаралық деңгейде қадағалананып отырады. Ғылыми уақыт негізі халықаралық атомдық уақытпен өлшеніп, әлемдік атомдық сағатқа негізделген үзіліссіз секундтар есебі болып табылады. Осы халықаралық атомдық уақыт азаматтық уақыт негізін құрайды. Ол ғаламдық уақыт бақылау жүйесімен бақыланады. Бұл екеуі жалпы планетадағы барлық басқа уақыт өлшемдерінің іргелі нұсқасы болып табылады. Жер планетасы белдеулерге сәйкес бір-бірінен 1 сағат айырмасы бар уақыт аймақтарына бөлінеді.

Табиғатпен байланысып жататын өлшемдер: ай туғанда, алғаш қар жауғанда, жер көктегенде, күн арқан бойы көтерілгенде, жұлдыздар өшкенде, күн батарда, күн көтерілгенде, күн еңкейгенде, күн ұясына

батқанда, күн күркірегенде, күн төбеге келгенде, қансонарда, қырау түскенде, таң бозарып атқанда, шөп сарғайғанда, жыл құсы қайтқанда, таң сәріде, елең-алаңда болып келеді. Бұдан бөлек әр маусым ауысқандағы күн мен түннің теңелген уақыттарын да қазақ өз түсінігі мен дүниетанымына сай арқардың тас басары, боқырауын, отамалы тектес атаулармен білдіріп отырған [2].

Соңғы кездері өмірдегі өзгерістер толқынының көбеюіне байланысты уақытқа байланысты жаңа терминдер де пайда бола бастады. Солардың бірі уақыт менеджменті. Демек, уақытты басқару, ұйымдастыру деген мағынаны білдіреді. Ол тапсырманың орындалуы қанша уақытты талап етеді, және оны аяқтағанда олардың нәтижелерін тапсырма өз уақытынды бітетіндей етіп ыңғайластыруды ұйымдастыра білу. Сол себепті адамдар кез келген әстә орындауда алдымен жоспар құрады. Бұл уақытты дұрыс пайдалануды қалыптастырады.

Қазақ тілі сабағында білім алушыларға дәстүрлі уақыт өлшемдері таныстырылып, мағыналары түсіндіріледі. Қажет болған жағдайларда берілген сөйлемдер, тіркестер орыс тіліне аударылып мағынаны толық түсінуге мүмкіндіктер беріледі. Сабақта студенттер көшпенділердің уақыт туралы көзқарастарымен танысады. Сөйтіп қазақ халқының тұрмыс-салт ерекшеліктеріне, кәсіптік қажеттілігіне байланысты қалыптасқан өлшем бірліктерді меңгереді [3].

Қазақ тілі сабақтарында сонымен бірге мезгіл мәнді сөйлемнің берілуіне талдаулар жасайды. Олардың арасында қайталанатын іс-әрекет мезгілінің берілуін ажыратады. Барыс және шығыс септіктерден кейін келетін *кейін, дейін, шейін, соң, бері, бұрын* тіркестері арқылы сөйлемдер құрастырып жазады, сөйлемдердің жасалу жолымен танысады.

Тарихқа көз тастасақ, қазақ халқының уақыт туралы көзқарасы күнделікті өмірмен, тұрмыс-тіршілігімен етене байланысып жатыр. Оны уақыт өлшеуге өздерінің күнделікті өміріндегі малы, жаны, шаруашылығына тікелей байланысты атаған. Қазақ ұғымындағы уақытты білдіретін тұрақты сөз тіркестері алуан түрлі болып келеді.

Уақыт өлшемдеріне байланысты аттың жалы, түйенің қомы, сиыр сәске, бие сауым уақыт, сүт пісірім уақыт, қой қоралап ел орынға отырған уақыт, мал өріске шыққанда, мал төлдеген кезде, қошқарға күйек байлаған кезде, мал өрістен қайтқанда болып келсе, тарих тұрғысынан ел санасына сіңіп қалған «Ақтабан шұбырынды, Алқакөл сұлама» деген тарихи дәуірді білдіретін уақыт өлшемдері бар.

Қас-қағым сәт – көзді ашып-жұмғанша кететін уақыт, шамамен 0,7-1 сек. аралығы, сүт пісірім – халықтық өлшем, ширек сағат шамасы, шамамен 15 минут, бие сауымдай уақыт – биенің екі сауымының арасы, бір сағат шамасындағы мезгіл, таң сәрі – шолпан жұлдызының туған мезгілі, бозала таң – күн шапағының белгісі, таңның ағара бастауы, таң ата – күннің ұясынан шығар алдындағы мезгіл.

Қазақ тілінде уақыт өлшемдеріне байланысты тіркестер мен сөздер өте көп.

Уақыт аралықтарын өлшеу астрономиялық бақылауға байланысты. Демек ай мен күннің қозғалысына тығыз байланысты болып, ол тәулік, ай, жыл деп бөлінеді. Тәулік күн мен түннің алмасуына, ай жүзінің (фазасының) өзгеруіне, ал **жыл** болса, **маусымдардың** ретімен ауысып отыруына қарай және аспан денелерінің қозғалысына негізделеді.

Тәулік мезгілдерінің бірнеше атаулары бар. Оның ішінде Күн шығар алдындағы мезгіл атаулары:

Алагеуім, алагөбе, алаң-ұлаң, алаң-елең – таңертеңгі мезгілде айналаның әлі жарықтанбай, сәл ғана бозғылт тартқан кезі.

Құланиек, құлан сәрі – таң жаңа сыз беріп ата бастаған кез.

Таң сәрі – жерге жарық түсе бастаған кез.

Күн көкжиектен көтерілген мезгілдің атаулары. Бұл мезгілді сәске деп атайды.

Сиыр сәске – күн арқан бойы көтерілген кез.

Сәске түс – түске жақындаған мезгіл, сағат 12 шамасы.

Ұлы сәске – тал түске жақындаған мезгіл.

Күннің орта мезгілінің атауын түс деп атайды:

Тал (талма, тапа-тал) түс – күннің қатты ысыған кезі, сағат 1 шамасы.

Шаңқай түс – көлеңкенің әбден қысқарған кезі, сағат 2 шамасы.

Күн еңкейген мезгілдің атаулары:

Бұл мезгілді бесін деп атайды.

Ұлы бесін – бесін намазын оқитын кез, түс ауған шақ

Кіші бесін – ұлы бесін мен намаздыгер арасындағы мезгіл.

Құлама бесін – күн еңкейген кез.

Екінді – түс ауып, күн батуға жақындаған мезгіл, бесін мен ақшам арасы.

Намаздыгер – күн еңкейіп, ұясына кіруге таянған кез.

Күн ұясына бата бастаған мезгіл атаулары

Бұл мезгілді ақшам, ымырт деп атайды. Оның мынадай атаулары бар:

Алагеуім – күналакөлең, ұясына бата бастаған мезгіл.

Кеугім, кеуім – қараңғы түсе бастаған кез, ымырт.

Намазшам – кешкі намаз оқылатын кез.

Кеш – ымырт жабылып, қас қарайған мезгіл. Түн мезгілінің атаулары:

Түн – тәуліктің кештен таңертеңгі уақытқа дейінгі аралығы.

Іңір – күнбатып, қас қарайған мезгіл.

Қызыліңір – қас қарайып, түн болған кез. Жарымтүн – түннің ортасы.

Астың пісуіне байланысты уақыт өлшемдері:

Ас пісірім. 2-3 сағаттық мезгілді білдіретін өлшем.

Ет асым. 2-3 шамасындағы мезгіл өлшемі.

Ет пісірім. Асқан ет пісетіндей уақыт.

Ет қайнатым. Қазанға салған ет қайнайтындай мерзім.

Қайнам қазан қайнам. Қазанның қайнау уақытының өлшемі.

Сүт пісірім. Өте қысқа мерзімді білдіретін өлшем [4].

Одан басқа, ат адым – ақпан айындағы күннің ұзаруы, ол 38 минутқа тең, елік адым – қаңтардың басынан ақпанның аяғына дейінгі аралықтағы күннің ұзаруы, ол 74 минутқа тең келеді, қарға адым – қаңтар айындағы күннің ұзаруы, ол 36 минутқа тең уақытты білдіретін сөздер.

Қорыта айтқанда, қазақтың уақытқа байланысты көне атауларының көп болу себебі, ертеде ата-бабаларымыз сағат болмағандақтан уақытты тек планетелер мен жұлдыздарға қарап анықтаған. Сонымен бірге күнделікті тұрмыстағы іс-әрекеттерін уақытпен байланыстыра отырып, өлшемдік атаулар үшін қолданған. Халық өлшемдері – ұлт мәдениеті мен этнографиясының қызықты салаларының бірі болып саналады. «Халық айтса қалып айтпайды» дегендей, «халық өлшемі анық өлшем» десек қателеспейміз. Өйткені оны ата-бабаларымыз бірнеше ғасырлар бойы қолданып және сол арқылы өлшем негіздерін жасаған.

Пайдаланған әдебиеттер:

1. Қадашева Қ. Казақ тілі (B1, B2 деңгейлері). // Қадашева Қ., Омарова С.К., Карипжанова Г.Т., Айкенова Р.А., Абильмажинова Б.Ж. – Астана, 2020. – 295 б.

2. https://massaget.kz/layfstayl/alemtanu/Qazaqstanym/8379/

3. Досанова А.Ж. Қазақ тілі барлық мамандықтар үшін. Оқу–әдістемелік кешен. Есіл университеті. – Астана, 2023.

4. Елубаев С. Қазақтың байырғы өлшемдері. –Алматы: Қазақстан, 1996.

Гайбулла А.
«Қаржы» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы, саясаттану магистрі **Оспанова А. О**
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ТҰЛҒА САЯСАТТЫҢ СУБЬЕКТІСІ РЕТІНДЕ

Аңдатпа. *Бұл мақалада тұлғаның басқа субьектілерден басымдығы, ерекшелігі сонымен қатар тұлғаның әлеуметтік мәртебесі мен ролі, тұлғаны зерттеуші ғалымдар жөнінде сөз қозғалады. Саяси процестің субьектілері – саяси шешімдері қабылдайтын немесе олардың қабылдауына елеулі ықпал ете алатын (құқығы мен мүмкіндігі бар) адамдар.*

Саясаттың субьектісіне әлеуметтік топтар, таптар, ұлттар, мемлекеттер, саяси партиялар, қозғалыстар жатады. Сонымен қатар тақырыптың мағынасын ашатын болсақ мысалы,

Тұлға – қоғамдық өмірдің нақтылы тарихы жағдайлары қалыптастырған, еңбек етіп қарым-қатынас жасаушы, айналадағыны танып білуші жеке адам.

Субьект – белсенді іс-әрекет жасаушы, сана мен жігері бар жеке адам немесе әлеуметтік топ.

Обьект – субьектінің танымдық және басқа іс-әрекетті неге бағыттalса, соны айтады. Адамзаттың тарихи дамуының әр кезеңдерінде де, қоғам өмірінде де саясаттың шешуші рөл атқаруы обьективті қажеттілік болып табылады. Ал саясаттың ұтымды болуы оның адамдар үшін олардың жарқын өмірі үшін қажет. Оның мәні әлеументтік топтар, көпшілік қозғалыстар, саяси партиялар т.б. саясаттың ең басты субьектісі - адам екендігінде.

Басқаша айтқанда , адамды іс-әрекетке, қызметке итермелейтін негізгі себептер – қажеттілік, мұқтаждық, мүдде және мақсат. Қажеттілік табиғи және әлеуметтік болып екіге бөлінеді. Табиғи қажеттілік, ол өз кезегінде әлеуметтік қажеттілікке ұласады.

Табиғи қажеттілікке тамақ ішу, киім кию, баспана қажеттіліктер (мұқтаждықтар) жатады. Мұндай әлеуметтік қажеттілікке еңбек ету, басқа адамдармен байланыста болу, қоғамдық өмірге араласу т.б. мұқтаждықтар кіреді. Қажеттілікті адам терең сезініп, түсінсе, оны өтеуге, іске асыруға тырысса, ол мүдде мақсатқа айналады.

Бейімделу – өмір сүру жағдайларының өзгерісіне деген сол адамның көзқарасының қалыптасуына көмектеседі, сөйтіп түсініспеушіліктің нәтижесінде пайда болатын шиеленісті жоюға, болмаса оны бәсеңдетуге жағдай туғызады. Мүдденің мақсатқа айналу сатысында қозғаушы күш ретінде болатын адамдардың ынталары, бастамалары, ниеттері, т.б. маңызды рөл атқарады.

Адамның қоғам өміріндегі жасампаздық ролі туралы көптеген ғылыми құнды тұжырымдар айтылған. Мысалы, өзінің "Республика" атты еңбегінде, Платон саяси бағыттың әртүрлігі адамдардың табиғи өзгешеліктерімен тығыз байланысты екенін атап көрсеткен. Ал Аристотель "Саясат" деген шығармасында адам өзінің табиғи жаратылысына байланысты саясаттан тыс бола алмайтындығына басты назар аударған.

Қол жеткен мәртебе адамның өзінің күш жұмсауымен анықталады (мысалы, жазушы, генерал, студент, директор және т.с.с.). Бір адам иеленген барлық мәртебелер жиынтығы мәртебелік жиым деп аталады. Мұндай мәртебе көбінесе негізгі жұмыс орындағы лауазымына байланысты болады. Әрбір мәртебе әдетте бірқатар ролдерді қамтиды. Осы мәртебеден шығатын ролдердің жиынтығы ролдік жиым деп аталады.

Әлеуметтік ролдер теориясында екі негзгі көзқарас кеңінен көрсетілген. Роль ұғымының өзін ең алғаш жүйелі түрде 1930 жылдардың негізін салушы Мидтің әлеуметтік философиясы әуел бастан балалардың қоғамға қалай бейімделетініне және ролдерді қабылдау жолымен, яғни өз қиялындағы басқалардың – әкелерінің, аналарының, мұғалімдерінің, дәрігерлердің ролдерін салыстыра отырып, өзінің әлеуметтік мінін қалай дамытатынына қызығушылық танытқан.

Саясат обьектісі көп түрлі саясат дүниесі болып табылады, бұған мемлекетті, саяси институттарды, билік нысандарын жатқызуға болады.Саясаттың субьектісі деп өз мүдделеріне байланысты саяси өмірге белсене араласып, басқалардың санасына, іс-әрекетіне, жағдайына ықпал ететін, саяси қатынастарға белгілі өзгерістер енгізетін, саясатты жасайтын адам, ұйым не әлеуметтік топты айтады. Оған азаматтар, әлеуметтік топтар, ұлттар, қоғамдық-саяси ұйымдар, мемлекет жатады.

Адам құқығының іске асып, орындалуының өте зор маңызы бар. Ол бойынша қай елдің болмасын даму өрісін, адамгершілік, парасаттылығын байқауға болады. Ол арқылы адам ардақталып, асқақтатылады, мерей, мәртебесі көрсетіледі. Ондай елдің саяси, экономикалық, әлеуметтік дамуы да жоғары болады. Жалпы дүниежүзілік мөлшерде алсақ, адам құқығын орындау халықтар арасында сенімді нығайтуға, адамгершілік қатынастарды дамытуға, бейбітшілікті сақтауға кепіл бола алады. Ол адамға өзінің жеке және қоғамдық өмірінің саналы жасаушысы, ішкі және сыртқы саясаттың толық субьектісі болуына, мемлекеттің бірқалыпты прогресті дамуына жағдай жасайды.

Адам құқығының жүзеге асып, орындалуы бойынша қай елдің болмасын даму өрісін, адамгершілік, парасаттылығын байқауға болады. Ондай елдің саяси, экономикалық, әлеуметтік дамуы да жоғары болмақ. Қазақстан Республикасы Конституциясы қоғам мен мемлекет өмірінде біздің әрқайсымыздың құқығымыз бен бостандығымызды қорғау үшін, лайықты табысты болуы үшін қажетті тәртіп орнатуға мүмкіндік береді деп сенеміз. Ол – біздің республикамызда әр адам құрметке бөленеді деп болашаққа үмітпен қарауымыздың кепілі.

Пайдаланған әдебиет тізімі:

1.Саяси түсіндірме сөздік. – Алматы,2007. "Саяси түсіндірме сөздік|Презентация"

2.http://kaz.docdat.com/docs/index-17028.html "Тұлға саясаттың обьектісі мен субьектісі ретінде"

3.Ә.И.Икенова, А.Д.Жүсіпова <<Әлеуметтану негіздері>> Алматы: Экономика, 2004. "Әлеуметтану негіздері"

Балтабек Д.
«Статистика» мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: аға оқытушы, саясаттану магистрі
Оспанова А. О
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

САЯСАТТАНУ ПӘНІН ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДА ОҚЫТУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Аңдатпа. *Саясаттану зерттеу саласы ретінде адамдарды саяси жүйелер, идеологиялар, институттар мен процестер туралы жан-жақты түсінікпен қамтамасыз етуде үлкен маңызға ие.*

Саясаттану пәнінен сабақ бере отырып, оқытушылар студенттерді азаматтық өмірге қатысу, саяси оқиғаларды сыни тұрғыдан талдау және негізделген шешімдер қабылдауға ықпал ету үшін қажетті білім мен дағдылармен қаруландыруға тырысады. Бұл мақала саясаттануды оқытудың жалпы мақсаттарын зерттейді және оның жеке адамдар мен қоғамға ұсынатын артықшылықтарын көрсетеді.

Саясаттануды зерттеу мақсаттары адамдарды саяси жүйелер, теориялар, институттар мен процестер туралы терең түсінікпен қамтамасыз етуге бағытталған көптеген міндеттерді қамтиды. Саясаттануды зерттеудің негізгі мақсаттарына мыналар жатады: *саяси жүйелер туралы білім алу*, саясаттануды зерттеу, демократия, авторитаризм және монархия сияқты басқарудың әртүрлі формаларын зерттеуді қамтиды. Білім алушылар атқарушы, заң шығарушы және сот органдарын қоса алғанда, саяси институттардың құрылымдары, функциялары мен динамикасы туралы түсінік алады. Олар сондай-ақ саяси партиялардың, қызығушылық топтарының және сайлау жүйелерінің саяси ландшафты қалыптастырудағы рөлі туралы біледі.

Саяси теориялар мен идеологияларды түсіну: саясаттану студенттері либерализм, консерватизм, социализм, феминизм және ұлтшылдық сияқты әртүрлі саяси теориялар мен идеологияларды зерттейді. Олар билік, әділеттілік, теңдік және басқару тағы басқа әртүрлі көзқарастар туралы түсінік ала отырып, осы теориялардың тарихи дамуы мен негізгі принциптеріне тереңірек үңіледі. Бұл теорияларды түсіну студенттерге саяси құбылыстарды әр түрлі тұрғыдан талдауға және бағалауға көмектеседі.

Саяси мінез-құлық пен процестерді талдау жағына тоқталар болсақ, саясаттануды зерттеу саяси жүйелер шеңберіндегі жеке адамдардың, топтардың және институттардың мінез-құлқын зерттеуді қамтиды. Студенттер сайлаушылардың мінез-құлқы, қоғамдық пікір, саяси әлеуметтену және шешім қабылдау процестері сияқты тақырыптарды зерттейді. Бұл мақсат аналитикалық дағдыларды дамытуға және саяси субъектілер мен институттардың саяси нәтижелерді қалай қалыптастыратынын тереңірек түсінуге бағытталған.

Жоғары оқу орындарында саясаттануды оқытудың маңыздылығы

1. Саяси жүйені түсіну:

Саясаттануды зерттеу студенттерге ұлттық және халықаралық деңгейде саяси жүйенің жұмысын тереңірек түсінуге мүмкіндік береді. Бұл білім оларға күрделі саяси мәселелерді шешуге және саналы шешім қабылдауға көмектеседі.

2. Сыни ойлауды дамыту:

Саясаттану студенттерге ақпаратты талдауға, әртүрлі көзқарастарды бағалауға және дәлелдерді тұжырымдауға үйретеді. Сыни ойлау дағдылары өмірдің кез келген саласында табысқа жету үшін өте маңызды.

3. Белсенді азаматтық ұстанымға дайындық:

Саясаттануды зерттеу студенттерді қоғамға саналы түрде қатысуға шақырады. Олар белсенді азамат болу және саяси процестерге әсер ету үшін қажетті білім мен дағдыларды алады.

4. Жаһандық мәселелер туралы хабардарлықты арттыру:

Саясаттану студенттерді климаттың өзгеруі, су қауіпсіздігі сияқты өзекті саяси мәселелермен таныстырады, терроризм және көші-қон мәселелелерін қарастырады. Бұл оларға әлемді жақсырақ түсінуге және осы мәселелерге қатысты өз ұстанымдарын дамытуға көмектеседі.

5. Пәнаралық зерттеу дағдыларын дамыту:

Саясаттану тарих, экономика, әлеуметтану және құқық сияқты басқа пәндермен тығыз байланысты. Саясаттануды зерттеу студенттерге жұмыс берушілер бағалайтын пәнаралық зерттеу дағдыларын дамытуға мүмкіндік береді.

6. Кәсіби қызметке дайындық:

Саясаттануды зерттеу барысында алынған білім мен дағдыларды әртүрлі қызмет салаларында қолдануға болады, мысалы мемлекеттік басқару, журналистика, бизнес, және білім беру.

7. Басқа мәдениеттерге төзімділік пен құрмет қалыптастыру:

Саясаттануды зерттеу студенттерге басқа мәдениеттер мен саяси жүйелерді жақсы түсінуге көмектеседі. Бұл толеранттылықты қалыптастыруға және басқа көзқарастарды құрметтеуге ықпал етеді.

Жалпы, жоғары оқу орындарында саясаттануды оқыту жастарды қазіргі қоғамдағы өмірге дайындауда маңызды рөл атқарады.

Саясаттануды оқытудың артықшылықтары

Демократиялық процестерге қатысу үшін жеке тұлғалардың мүмкіндіктерін кеңейту:

Саяси жүйелер мен процестер туралы білім бере отырып, саясаттану саласындағы білім жеке тұлғаларға демократиялық шешімдер қабылдауға белсенді қатысуға, өз құқықтары мен міндеттерін жүзеге асыруға және өз қоғамының қалыптасуына үлес қосуға мүмкіндік береді.

Ақпараттандырылған және белсенді азаматтарды тәрбиелеу:

-Саясаттануды оқыту студенттердің саяси оқиғаларды, саясатты және дәлелдерді сыни тұрғыдан талдауға мүмкіндік беретін сыни ойлау дағдыларын дамытады. Бұл қоғамдық дискурсқа қатысуға, негізделген пайымдаулар жасауға және сайланған шенеуніктерді жауапқа тартуға қабілетті ақпараттандырылған азаматтарды тәрбиелейді.

Әр түрлі салаларда қолданылатын сыни ойлау мен аналитикалық дағдыларды дамыту: сыни талдау, зерттеу қызметі және тиімді коммуникация сияқты саясаттануды зерттеу барысында алынған дағдылар көптеген кәсіптер мен қызмет салаларына қолданылады. Бұл дағдылар проблемаларды шешу қабілетін арттырады және адамдарға кәсіби жетістікке жетудің құнды құралдарын ұсынады.

Ақпараттандырылған қоғамдық талқылауға және шешім қабылдауға жәрдемдесу: саясаттану саласындағы білім қоғамдық пікірталастарға қатысуға, идеяларды талқылауға және негізделген шешімдер қабылдауға қабілетті ақпараттандырылған және тартылған азаматтарды тәрбиелеуде маңызды рөл атқарады. Ақпараттандырылған азаматтар демократиялық қоғамдардың жұмыс істеуі және ақылға қонымды саясат жасау үшін қажет.

Қорытынды

Саяси жүйелер мен процестер туралы білім беру арқылы саясаттану білімі адамдарға демократиялық шешім қабылдау процесіне белсенді қатысуға, өз құқықтары мен міндеттерін жүзеге асыруға және өз қоғамының қалыптасуына үлес қосуға мүмкіндік береді. Саясаттану мамандығы бойынша сіз гуманитарлық білім берудің негізі болып табылатын жазу, коммуникация, аналитика және деректерді өңдеу дағдыларын жетілдіресіз.

Мұндай білім беру сізді сыни және өз бетінше ойлауға дайындайды, әртүрлі көзқарастарды бағалауға көмектеседі және ағымдағы мәселелер бойынша біліміңізді кеңейтеді.

Сонымен қатар, саясаттану мамандықтары көбінесе мемлекеттік және халықаралық саясат, құқық сияқты салаларда немесе бір-бірімен тығыз байланысты салаларда оқытылады. Саясаттану сыни тұрғыдан ойлау мен аналитикалық дағдыларды ынталандырады. Ол студенттерді ақпаратты объективті бағалауға, көптеген көзқарастарды қарастыруға және негізделген пайымдаулар жасауға үйретеді. Саясаттану студенттерге көпшілік алдында сөйлеу, келіссөздер жүргізу дағдыларын дамытуға, командада жұмыс істеуге көмектеседі. Ол сондай-ақ көшбасшылық қасиеттерді дамытуға ықпал етеді.

Осылайша, саясаттануды үйрену студенттерге өмірде жетістікке жетуге көмектесетін бірқатар маңызды артықшылықтар береді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Б. Өтемісов, Қ. Қарабала “Саясаттану”
2. Inform.kz “Основные проблемы преподавания политологии в вузах обозначил Айдос Сарым”
3. В.И. Коваленко “Преподавание политологии в российских высших учебных заведениях”

Аширова Д.Д.
«Қаржы»
мамандығының 1 курс студенті
Ғылыми жетекшісі: **Рахимбекова С.А.,**
ф.ғ.к., аға оқытушы,
«Esil University» мекемесі, Астана қ.

ҚАЗАҚ ТІЛІН КӨРКЕМ ШЫҒАРМАЛАРДАҒЫ ДИАЛОГТАР АРҚЫЛЫ ҮЙРЕНУ ӨЗЕКТІЛІГІ

Аңдатпа

Мақалада қазақ тілін көркем шығармалардағы диалогтар арқылы үйрену өзектілігі туралы жазылған. Мақаланың мақсаты көркем шығармада берілген диалогтар мен монологтар арқылы қазақ тілін үйрену өзектілігін анықтау. Көркем шығарманың мәтіні жазушының стилін көрсетіп, көркем шығарманың

мазмұнымен таныстырады да, жазушы суреттеген замана тынысын анық көрсетеді. Мақалада қазақ жазушыларының көркем шығармалары арқылы қазақ тілін үйрету тиімділігі қарастырылады. Мақалада көркем шығармаларда берілген диалогтармен жасалған жұмыс түрлері қарастырылған.

Қазақ тілін үйрену барысында көркем шығармаларда берілген диалогтарды қолдану ұтымды болып саналады. Мақалада көркем шығармадағы диалог түрлері туралы танымал ғалымдардың ғылыми еңбектері қарастырылған. Белгілі бір замана белестерін суреттейтін көркем шығармада көркемдік шындық анық көрсетіліп, білім алушыларға ойлануға, оқиға желісін қарастыруға, эпизодтық және басты кейіпкерлер арасындағы қарым-қатынасты белгілеуге, шығармада берілген жазушының өзіндік стилін зерттеуге, басқа стиль түрлерімен салыстыруға мүмкіндік береді. Қазіргі кездегі оқулықтардың лексикалық тапсырмалары танымдық ақпаратты қамтиды. Сол ақпаратты көркем шығармадан қарастыруға болады. Ыбырай Алтынсарин туралы жазылған шығармасында жазушы Жайсаңбек Молдағалиев диалог арқылы замана көрінісін шебер көрсеткен.

«- Әлгі бобыңыз шоқындыруға келе жатыр деген сөз рас па?

- Жоқ. Торғайдың тамырын басу үшін келе жатыр. Қолынан келсе Батыс Сібір архиепископының ісін қазақ даласына қолданбақ. Онысы бола қоймас.

-Түсі суық әйтеуір, - деп Күдері жүдеп қалды.

Қорықпа, - деді Ыбырай күліп. Оған қарсы керемет күш бар. Оны дін де, отаршыл саясат жеңе алмайды. Оның аты – орыс оқуы, ағарту ісі. Мына сандықта соның ғажайып құралдары жатыр. Толстойдың «Әліппесі» Бунаков, Корф, Ушинский деген ғұламалардың оқулықтары» [1,15].

Ыбырай Алтынсарин мен Күдері арасындағы диалог басты кейіпкерлердің өмір болмысын сипаттайды. Білім алушылар шығармада берілген басты идеяны анық көреді. Басты идея арқылы белгілі бір кейіпкердің образына талдау жасап, тарихи тұлғаның жас кезінде қандай болғанын қарастырады. Ыбырай Алтынсариннің танымал әдістемелік еңбегі «Қазақ хрестоматиясы» ағартушының жастық шағында жазылғаны мәлім. Бұл деректер ағартушының көлемді еңбектерін көрсетіп, оның дарынды тұлға ретінде жаңашыл көзқарастары мен идеяларын ілгері жылжытқанын көрсетеді. Расында да, Ыбырай Алтынсариннің ағарту ісінде көп қиыншылықтар болса да, оның қажымас еңбек нәтижесінде жеткен жетістіктері қазіргі кезде де өзекті болып саналады.

Шығармада берілген диалог арқылы жазушы ағарту ісінің маңыздылығын, жастарға деген өсиетін айтқандай болды. Оқу-ағарту ісінің өзектілігі сонау заманда жан-жақты қарастырылғанын да байқаймыз. Білім алушылар осы диалогті пайдалана отырып, монолог жасап, сол заманның келбетін суреттей алады.

Диалогтармен әртүрлі жұмыс жасау кезінде олардың мазмұндық классикалық жағын ескеру қажет. Танымал ақын-жазушылардың шығармаларында үлгі ретінде жазылған өсиеттер көп. Осы тұста Сұлтанмахмұт Торайғыровтың «Айтыс» поэмасына тоқталуға болады. Қала ақыны мен дала ақыны арасындағы айтыс қазақ болмысын анық көрсетеді. Бұл шығарма қаймағы бұзылмаған ауыл ақынының патриоттық сезіміне негізделген.

«Мен қазақ, қазақпын деп мақтанамын,
Ұранға «алаш» деген атты аламын.
Сүйгенім – қазақ өмірі, өзім – қазақ,
Мен неге қазақтықтан сақтанамын» [2,125].

Шығармада қазақ даласын тамаша суреттейтін жолдары да бар.

«Сүйдіріп жүрегімді тартқан менің,
Сарыарқа, сары дала – туған жерім.
Көк күмбездің астында көк масаты,
Сәулемен алтындаған сары белім» [2,125].

ХХ ғасырдың ортасында жазылған шығармалар тіл үйренушілерге оқуға жеңіл болып саналады. «Жомарт жүрек» повесі бойынша білім алушылар, әсіресе болашақ экономистер, лексикалық тапсырмаларды орындаған кезде кәсіби лексикамен де танысады. Повесте экономика саласына қатысты термин сөздер мен тұрақты сөз тіркестері жеткілікті, сондықтан аталмыш шығарманы экономистерге оқуға ұсынамыз. Ілияс Омаровтың өмір жолы мен қызметі туралы толық ақпаратты мұрағат құжаттары мен басты кейіпкерден алынған сұхбат арқылы «Жомарт жүрек» атты деректі повесте оқи аламыз.

Лирикалық шегіністер арқылы жазушы шығарманың мазмұнын байытып, кейіпкерлердің ішкі ой-толғамдарын, толғаныстарын көрсетеді. Мұндай шегіністер Жайсаңбек Молдағалиевтің «Ел суреттері» әңгімелер жинағында жиі кездеседі де ішкі монолог арқылы беріледі. «Бір сәт ол «Алыста аулым бар еді, облысы Қостанай», - деп ағыла жөнелді. Содан кейін өлке тарихын сөйледі» [3,73].

Көркем шығармадағы диалогтың шығу тегі туралы атап кетсек, диалог сөзі грек тілінен пайда болған. Оның мағынасы – жалпы сөйлесу, екі немесе одан да көп адамдардың өзара әңгімелесі ұғымын білдіреді. Диалогқа қатысушылардың ойлары әртүрлі болады: келісу, талқылау, сұрақ-жауап, ойдың бірдей шығуы және тағы басқа.

Диалог – прозаның ажырамас бөлігі болып саналады. Көркем туындыдағы кейіпкердің өзара тілдік қатынасының негізгі формасы ретінде диалог болып табылады. Прозалық туындының үлкен бір бөлігі ретінде диалог айқын түрде белгілі бір құрылымдарға бөлінеді.

Диалог түрлерін ғылыми тұрғыдан топтастыру:
1. ақпараттық диалогқа диалог – сұхбат, диалог тергеу, хабарлама диалог, диалог-түсіндіру жатады.
2. Прагматикалық диалогқа диалог-тартыс, диалог-дау, диалог-ой-талқы, диалог-өтініш, диалог-ұсыныс жатады.
3. модальдық диалогқа диалог жинақтау, диалог-сәлемдесу, диалог-қоштасу сияқты түрлері жатады.
Көркем шығармадағы диалогтар арқылы қазақ тілін үйрену әдістемесі бойынша авторлар:

- А. Баймухамбетова «Диалог және монолог арқылы оқушылардың сөйлеу және ойлау қабілетін арттыруға арналған мәтіндер жинағы»
- Д. Көпчельбаева «Диалогтік оқыту арқылы оқушылардың сөйлеу тілін дамыту»
- Р. Рахимбаева «Қазақ тілі сабақтарында диалогтік оқытуды
- тиімді пайдалану»
- Р. Жаманова «Қазақ тілі сабақтарында жаңа модульдік технологияларды, диалог, монолог түрлерін қолдану барысында ауызекі сөйлеу тілін дамыту».

Диалог арқылы адамдар бір-бірімен тығыз қарым-қатынас құрып, мәдени байланыс орнатып, күнделікті өмір тіршілігінен хабардар болады, қоғамдағы өз орнын тауып, бағыт-бағдарын анықтайды. Диалог түрлері қазақ тілін үйрену барысында қызмет етеді. Көркем шығармадағы диалогтерді мәтінге айналдыру тіл дамыту жұмысына жатады.

Мақалада Ыбырай Алтынсарин туралы жазылған шығармалар қарастырылған. Қазақ тілін көркем шығармаларда берілген мәліметтер арқылы үйрену ауқымды жұмысты қамтиды. Шетелдік әдістемені қарастырсақ, тілді тез арада үйрену үшін жазушылардың шағын жанрда жазылған әңгімелерін оқуды ұсынады. Мақалада танымал жазушы Жайсаңбек Молдағалиевтің ағартушы Ыбырай Алтынсарин туралы жазған «Бекіністе», «Ерте тұрған адам», «Қыпшақ Ибраһим» атты шағын әңгімелері қарастырылған. Қазақ тілін тез үйрену үшін қазақ жазушыларының әңгімелерін оқу, сол әңгімелердегі диалогтармен жұмыс жасау тиімді болып саналады. Қазіргі кезде көркем шығармада берілген диалог арқылы қазақ тілін оқыту өзекті болып саналады.

Пайдаланылған деректер тізімі

1. Молдағалиев Ж., Құс жолы. Повесть және әңгімелер, – Алматы: «Ана тілі», – 2005. – 288 б.
2. Бектұрбекова Ф., Дәуір ақыны: Ұлы ақын Сұлтанмахмұт Торайғыровқа арналады, – Алматы: «Орталық ғылыми кітапхана», – 2022. – 255 б.
3. Молдағалиев Ж., Ел суреттері, – Алматы: «Жалын», – 1986. – 352 б.

Ямпольская Э.В.,
Студент 1 курса специальности «Правовое обеспечение экономической безопасности»
Научный руководитель: ***Аманова М.И***., старший преподаватель
Учреждение «Esil University» г. Астана

К ВОПРОСУ О ВАЖНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация.

Данная статья представляет собой глубокий анализ актуальных вопросов развития социологии в современном обществе. Основная цель исследования заключается в выявлении важности и значимости изучения и популяризации социологии, а также в поиске методов, способствующих их эффективному развитию. Автор приступает к анализу ключевых тенденций и проблем, выявленных в последних научных исследованиях и источниках. Особое внимание уделяется роли социологии и других гуманитарных наук в формировании и изменении общества через применение новаторских методов и исследовательских подходов. Продолжительное обсуждение развития социологии как ключевого элемента в процессе создания более справедливого и устойчивого общества подчеркивает его важность в нашем современном мире.

Важность исследований в гуманитарных науках не может быть недооценена. Непрерывные исследования в области гуманитарных наук играют ключевую роль в развитии новых подходов к решению социальных проблем и формированию устойчивого общества. Они позволяют нам лучше понять человека, его поведение, культуру и взаимодействие. Гуманитарные науки, включающие в себя такие дисциплины, как философия, история, литература, социология, антропология и другие, помогают нам развивать критическое мышление, анализировать исторические и современные явления, искать глубинные причины

и следствия. Они помогают нам постигать культурное наследие человечества, искать ответы на вопросы о смысле нашей жизни, значении прошлого и роли индивида в обществе. Исследования в гуманитарных науках стимулируют нас обращать внимание на гуманитарные проблемы, такие как социальная справедливость, свобода, права человека, равенство и этика. Они помогают нам лучше понять сложные социальные явления, такие как политическая стабильность, религиозные конфликты, смена ценностей и культурные изменения.

Гуманитарные науки играют важную роль в формировании и развитии общества. Они изучают различные аспекты человеческого опыта, включая историю, культуру, философию, язык и литературу. Эти науки помогают нам понять сущность и ценности наших собственных обществ и обогатить наши познания, взгляды и опыт. Развитие гуманитарных наук начинается в школе, где детям дают базовые знания о мире. Образование направлено на развитие навыков аналитического и критического мышления, а также умения смотреть на вещи с разных точек зрения. Наша гуманитарная программа школы включает предметы, такие как история, литература и иностранные языки, чтобы расширить кругозор учащихся. Однако, роль учителя в формировании интереса к гуманитарным наукам не стоит недооценивать.

Книга М.Н. Эпштейна «От знания к творчеству: как гуманитарные науки могут изменить мир» является руководством по развитию гуманитарных наук и их ценности для общества. Авторы призывают читателей использовать гуманитарные науки не только для получения знаний, но и для творческого мышления, развития эмоционального интеллекта и критического мышления. Книга также рассматривает важность гуманитарных наук для развития гражданской идентичности и способности решать сложные этические и социальные проблемы. Гуманитарные науки способны изменить мир, помогая нам понять историю, культуру и ценности других народов. Они развивают эмпатию и позволяют видеть мир с точки зрения других людей. Гуманитарные науки также помогают критически анализировать социальные проблемы и находить решения на основе знаний, этики и межкультурного взаимопонимания. Развитие гуманитарных наук является важнейшим элементом формирования общества и изменения мира к лучшему. Они помогают нам понять и оценить культурное наследие человечества, а также решить социальные и этические проблемы, с которыми мы сталкиваемся в современном мире [1, 6-8 с.].

Социология помогает нам понять сложные социальные структуры, взаимодействия и изменения в современном обществе, анализировать проблемы неравенства, преступности, гендерных и расовых проблем. Она также помогает осознать различия в социальных практиках и культурных установках обществ, их влияние на поведение и мышление. Важно понимать, что социология — это научная дисциплина, которая обеспечивает систематический и объективный анализ социальной реальности и предоставляет инструменты для критического мышления и понимания социальных процессов. Это помогает разрабатывать эффективные стратегии решения социальных проблем и улучшения качества жизни в обществе.

Социология играет центральную роль в понимании общества, его структуры, проблем и динамики. Представители социологии, включая Питера Л. Бергера, считают, что через социологическую призму мы можем видеть мир не только через собственные глаза, но и через глаза других. Социологический подход помогает нам раскрывать влияние различных факторов на наше поведение, убеждения и формирование социальных норм. Путем анализа социологических данных можно рассматривать общественные проблемы с разных точек зрения, что способствует нахождению универсальных решений. Важно понимать, что социология не только расширяет наше понимание окружающего мира и взаимоотношений, но и помогает развивать навыки толерантности, эмпатии и уважения к разнообразию культур и точек зрения. Следовательно, социология играет отличительную роль в нашем личностном и общественном развитии [2, 24 с.].

В своем труде "Правила социологического метода" Эмиль Дюркгейм выделяет ключевые аспекты, объединенные в целостную концепцию о значимости социологии в современном мире. Автор подчеркивает необходимость научности в социологии, использование объективных методов исследования для анализа социальных явлений. Отделение социологического анализа от субъективных предпосылок и мнений необходимо для обеспечения объективности и достоверности научных результатов. Эмиль Дюркгейм настаивает на значении социального факта как общественного явления, оказывающего влияние на людей независимо от их личных убеждений, подчеркивая уникальный подход к анализу социальных явлений, отличающийся от изучения индивидуальных психологических аспектов [3, 115-120 с.].

Исследуя концепцию социальной солидарности как ключевого элемента общественной жизни, автор отмечает, что различные формы социальной солидарности, включая механическую и органическую, формируют общественные отношения, структуры и нормы. В итоге Дюркгейм подчеркивает важность социологии для общества, ее роль в анализе современного общества и разработке стратегий для его усовершенствования. Поэтому социология играет ключевую роль в решении социальных проблем и улучшении уровня жизни людей [3, 196 с.].

Статья "Renewing sociology: Integral science, solidarity and loving kindness" от Л.Т. Николаса, президента Северо-Центральной социологической ассоциации, настаивает на уникальности и оригинальности современного подхода к развитию социологии. В ней предлагается революционная концепция интегрального исследования социальных явлений, учитывающая множество аспектов

общественной жизни. Автор акцентирует внимание на не только выявлении проблем, но и на поиске инновационных способов их решения, призывая социологов принять активное участие в диалоге и поддержать инициативы, направленные на улучшение качества жизни в обществе. Особый упор делается на необходимость объединения научных методов и подходов для более глубокого понимания социальных процессов и создания комплексного подхода к изучению общества. Статья также подчеркивает значение солидарности и любви к ближнему как фундаментальных ценностей социологии, которые способствуют позитивным переменам в обществе [4, 46-47 с.].

Анализ Л.Т. Николаса раскрывает важные принципы сотрудничества, доброты и сострадания, которые должны лечь в основу развития социологии и установления более справедливого и гармоничного общества. Таким образом, данная статья представляет собой оригинальный взгляд на развитие социологии, вдохновляя ученых на совместную работу, креативность и внедрение новых идей с целью сделать сферу социологических исследований более эффективной и влиятельной.

В исследовании Ульриха Бека "Risk Society: Towards a New Modernity" подробно рассматривается концепция общества риска, где современные общества сталкиваются с увеличивающимися рисками и неопределенностями. Автор представляет новый взгляд на социальные проблемы, отмечая, что современное общество все чаще сталкивается со сложными и глобальными вызовами, такими как экологические кризисы, технологические аварии и социальные конфликты. Бек указывает на необходимость, чтобы развитие современной социологии учитывало эти изменяющиеся условия и риски, фокусируясь на анализе взаимосвязей между социальными структурами, институциональными процессами и рисками, которые влияют на жизнь людей. Одним из ключевых аспектов, выделяемых Беком, является необходимость пересмотра традиционных подходов к пониманию социальных проблем, а также разработка новых концепций и методов исследования. Эти подходы должны учитывать сложные взаимосвязи между рисками, общественными структурами и индивидуальным поведениеv [5, 5-8 с.].

Такой глубокий анализ помогает лучше понять современные вызовы и проблемы развития общества в условиях неопределенности и глобальных изменений. Это исследование представляет значимый вклад в современную социологию, поскольку оно обращает внимание на актуальные проблемы современного общества и их влияние на социальные отношения. Понимание концепции общества риска становится важным инструментом адаптации общества к новым вызовам и разработки эффективных стратегий управления рисками в современном мире.

В завершении стоит подчеркнуть, что в настоящее время социология оказывается перед целым комплексом актуальных вызовов и проблем, требующих немедленного рассмотрения и решения для обеспечения дальнейшего развития и прогресса этой науки. Необходимо уделить особое внимание изменениям в социальной структуре общества, учитывая воздействие технологий на межличностные отношения, а также глобализацию и культурное многообразие, которые играют ключевую роль в определении общественных динамик.

Помимо этого, важно обращать внимание на вопросы социальной справедливости, активно бороться с неравенством, эффективно управлять миграционными потоками и решать проблемы окружающей среды в контексте изменяющегося климата. Только глубокий анализ и исследование этих и множества других актуальных вопросов позволят социологам расширить свое понимание современного общества и способствовать его развитию в направлении, соответствующем принципам справедливости и гармонии.

Список использованных источников:

1. Эпштейн М.Н. Э 73 От знания – к творчеству. Как гуманитарные науки могут изменять мир. Серия «Humanitas». – М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив, 2016. – 480 с.

2. Berger P.L. Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective. – New York: Anchor Books, Doubley & Company, 1963. – 1-24

3. Durkheim É. The Rules of Sociological Method. – Free Press, 1982. – 265.

4. Digital Humanities: гуманитарные науки в цифровую эпоху / под ред. Г.В. Можаевой. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2016. – 120 с.

5. Nichols L.T. Renewing sociology: Integral science, solidarity and loving kindness: North Central sociological association presidential address // Sociological focus. – Kalamazoo (OH), 2012. – Vol. 45, N 4. – P. 261–273.

5. Beck U. Risk Society: Towards a New Modernity. – Sage Publications. 1992. – 272.

Makhambet B.D
1st year student of the specialty "Tourism"
Scientific adviser: **Yunissov E.A.**
master, senior lecturer,
Esil University, Astana

LEARNING VOCABULARY WITH THE ASSOCIATION TECHNIQUES AND METHODS

Annotation

Learning English words with the help of associations are considered in this given article. Due to the functionality of our brain, the method of associations is suitable for learning words, as close as possible to the natural processes of memorization. But this is all theory, it is interesting to see how to apply the method of associations in practice to study foreign words.

These days, many people are starting to learn English because you can hear "learn English" from everywhere. However, I'm sure you have more friends who have given up on learning the language than those who have been able to learn it to a high enough level. You are all capable of learning the language so that you can talk comfortably with native speakers and understand your favorite movies and TV shows in the original. It's just that we're used to outdated and wrong ways of learning any new subject.

Tasks:

- Explain the concept of "memory", its types.
- Learn different methods of memorizing English words.
- To reveal the strategies and individual features of memorizing new words by students and Internet users.
- Find the most effective methods for memorizing words, formulate tips for memorizing words for your friends.

Subject of study: methods of memorizing English words.

Object of study: English vocabulary.

We use the following *research methods* are used in our work:

- theoretical analysis of psychological, pedagogical, methodological literature on the research topic;
- questioning and experiment;
- formulating one's own view of the problem.

How much information does the average person's brain store? For clarity, let's compare it with traditional repositories of information - books and a computer. If we discard the difference in calculations, the amount of human memory is equal to at least one with 7 zeros and, at the maximum, one with 21 zeros [1].

One book of 10 printed sheets contains 432,000 characters. This means that the information contained in the human brain corresponds to that which can be gleaned from at least 23,000 and, at a maximum, from 300 trillion books. No other library in the world contains such a number of books. For comparison: in the funds of one of the largest libraries in the world - the US National Library of Congress - there are only 100 million books.

Computer memory is inferior to human even more. The largest amount of memory in modern computers is about 10 trillion bytes (a number with 13 zeros).

Memory retains only those things to which we attach special importance and which we consciously and emotionally process. Thus, the memory resources of each person are limited by the innate abilities of the brain, so a healthy person can develop memory only with the help of psychological means.

There are many other ways and techniques that consider the structure of our brain and make learning as easy as possible. Today we are going to talk about them. Warning: you have to forget about boring textbooks, tutors, and exhausting grammar assignments. All we will need is the desire, consistency and access to the Internet.

To begin with, let's look at the question: why does everyone around us scream for us to learn English, is it so important? Yes, it is so important in our reality. The first thing to consider is the fact that English is spoken by more than 1.75 billion people worldwide. In addition, being able to speak English is not just about being able to communicate with native English speakers – if you want to speak to someone from another country then the chances that you will both be speaking English are very high. Secondly, it is the language of the internet. 58.8% of all material on the Internet is in English. In other words, knowing just one language gives you access to an infinite amount of information. Also, Knowing English will open many doors of opportunity for you. Employees who speak an international language will be more valuable to companies. Since English is spoken in so many different countries there are lots of schools and universities around the world that offer programs in English. If you have a good level of academic English, there are lots of opportunities for you to find an appropriate school and course to suit your needs.

The level of language knowledge definitely depends on how rich your vocabulary is and how skillfully you use it. Yet you should try to choose words to learn according to your level and interests. Where do you look for words? Everywhere! For beginners, a separate tip, you can look for translations into English of everything you see around: trees, mugs, socks, curtains, a traffic light. This will build a good base for learning the language and

then you can start looking for worthwhile and cool words and phrases. You don't have to go far to find them. Change the language in tiktok, find cool English-speaking bloggers, and slowly start looking for cool expressions in their natural communication. For example, you noticed the word 'Foundation' while watching a video of your favorite blogger. Surely she said “I will be applying some foundation”. So you'll remember that phrase and say it every time you apply foundation.

The method of associations is based on the fact that a consonant word in the native language is selected for the studied foreign word and a semantic link is created. It is desirable if this bunch is ridiculous and colorful - such an image is easier to remember. For example, we remember the word “commodity”, which means “goods, consumer goods”. The word is consonant with the Russian word "chest". Imagine a chest of drawers with an open door, from which boxes, bundles, packages, etc. fall out. When we need to remember how the word “goods” will be in English, a chest of drawers full of goods will appear in memory. Having used this word a couple of times, you can forget about the chest of drawers, the word will already settle in your memory. A chest of drawers is no longer needed, do not keep in mind thousands of such chests of drawers for every word!

For example, you want to remember the word “ROUTE”. You choose a Russian word arbitrarily similar in sound - for example, “Я знаю самый быстрый марш ROUTE” and build an association: a car which is fast, the idea is that you have to add different funny and memorable details in association with a word that sounds the same.

Associations can also be comical. For example, Let's consider another example with the adjective “General”, which means “Общий, обобщенный”.

Наверное всем знакомая ситуация, когда в воскресное утро мама будит тебя и говорит: «Вставай, будем делать ОБЩУЮ, ГЕНЕРАЛЬНУЮ уборку дома».

To remember the word TYRE(Шина), you can mentally associate it with the consonant English word tired(уставший): «Dad is tired, he’s been pumping up the tyres».

In order to memorize words with ease, funny pictures of the word can help to memorize it. Then this picture does not leave your mind if you have a good laugh. For example, we memorize the word “HEELS” – “Каблуки”[2].

Thus, we have considered the signs of associative learning of English words. The association method is considered one of the most effective and is actively used in English classes via Skype. We advise you to use it so that you never have difficulties while learning words, and this study itself becomes easy, fun and enjoyable.

List of used literature

1. Garibyan S. Moy novyy Vavilon. Slovar' klyuchey zapominaniya 1300 angliyskikh slov [My new Babylon. Dictionary of keys for memorization of 1300 English words].-Izd. ILBI, 2000, 144p. [in Rus]
2. [E-book]: Retrieved from: https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fprikol.i.ua%2Fview%2F948194%2F&psig=AOvVaw1imKAey9yUGeNZEOOCPh2v&ust=1681368180316000&source=images&cd=vfe&ved=0CBEQjRxqFwoTCKinqN3eo_4CFQAAAAAdAAAAABAJ.

Джарлыкасымов А.Т.
Студент 1 курса специальности «ИТиЗД»
Научный руководитель: ***Толегенова Ж.Б.*** *магистр,ст.преподаватель*
Учреждение «Esil University», г. Астана

LANGUAGE IN MODERN TECHNOLOGY

Abstract.

*This article provides a comprehensive analysis of the impact of language technologies on human communication, emphasizing historical, global, and future perspectives while addressing the challenges and opportunities associated with technological evolution in the field of language. Literary devices such as metaphors, analogies, and imagery are used to illustrate the evolution of language and the dynamic interaction between technology, language, and culture. The article also highlights the importance of technology in improving human-machine interactions, bridging cultural differences, and creating a more conn*ected, inclusive global community.

The purpose of the article is to explore the role and importance of language in the context of modern technology, with a focus on natural language processing, machine learning and human-computer interaction. The objectives included in this study include understanding the impact of technology on the evolution of language, discussing implications for future development, and emphasizing the transformative power of the fusion of language and modern technology.

Introduction. Language technologies are shaping the interface between humans and the digital world, acting as conduits for interactions that stretch the boundaries of traditional communication. These technologies, encompassing both speech and text avenues, are dedicated to processing human language, thereby facilitating a seamless blend of technology and language in everyday activities [1]. Their applications span various domains, making technology and language integral to modern advancements, from improving human-machine interactions to powering tools that bridge linguistic gaps across diverse cultures [1].

The integration of language technologies into software products not only enhances human-machine dialogue but also enriches social relations by enabling clearer communication between individuals speaking different mother tongues [1]. As technology evolves, so does the landscape of language, giving rise to new vocabulary through platforms like chatGPT, translators, and even games. This digital evolution fosters a unique intersection between language, technology, philosophy, and the mind, significantly influencing language learning and the philosophy underpinning human connections in the digital age [1].

The Historical Interplay between Language and Technology

The interplay between language and technology has evolved through various stages, each marked by significant advancements that have shaped the way we communicate:

1. Foundational Technologies and Language Evolution:

Cave paintings to the Internet: The journey from cave paintings, cuneiform script, and Chinese characters to the alphabet, printing press, telegraph, typewriter, and the internet showcases the evolution of communication methods. Each technological leap introduced new written conventions, graphical features, and expressions [2].

Impact on the English Language: The English language has continuously evolved, with technology significantly accelerating this process. Innovations necessitate new words for clear and efficient communication, reflecting the dynamic nature of language [3].

2. Technological Contributions to Linguistic Knowledge:

Interdisciplinary Contributions: Language technology draws from computer science, computational and theoretical linguistics, mathematics, electrical engineering, and psychology. This multidisciplinary approach enriches linguistic resources, including dictionaries, grammars, and pronunciation guides [1].

Corpora and Tools: The use of corpora and corpus tools for acquiring and testing language models underlines the importance of technology in understanding and modeling language behavior [1].

3. Language as a Natural Collective Technology:

Evolutionary Perspective: Language's evolution mirrors the complexity of social structures, with its development driven by the need for efficient communication within growing communities. This perspective views language as a collective technology that evolved naturally, facilitated by humans' anatomical capabilities and the mind's ability to adapt communication means to social demands [4].

Technology's Role in Creating New Vocabulary

Artificial intelligence (AI) and the internet have significantly influenced the creation of new vocabulary, introducing terms and concepts that were previously confined to niche or technical communities into mainstream conversation. This phenomenon can be observed in several key areas:

Neologisms and Internet Linguistics:

- AI's ability to coin new terms when existing words fall short is notable [5].
- The internet has popularized neologisms, compound words, and specific prefixes and suffixes like "-ware," "cyber-," and "e-" [2].
- Emojis and GIFs have become fundamental components of digital communication, adding depth to the conveyance of ideas and emotions [2][6].

Social Media's Linguistic Influence:

- Platforms such as Twitter have led to the widespread use of abbreviations and acronyms due to character limits [6].
- Memes and hashtags have emerged as powerful tools for shaping online discourse, demonstrating the dynamic nature of language on social media [6].

Evolution of English and Global Trends:

- The rapid pace of technological advancement necessitates new words and phrases to describe emerging concepts and technologies [7].
- English, being a constantly evolving language, has seen significant changes with the times, influenced heavily by technology and social media [2][8].
- The Oxford English Dictionary (OED) captures the essence of common parlance at any given time, reflecting the fluidity of language and its adaptation to new technological realities [2].

Digital Communication: Changing the Norms

Digital communication has revolutionized the norms of language use, fostering a distinctive blend of formality, creativity, and efficiency:

Informality and Creativity:

- The future of language is expected to be less formal, more creative, and highly adaptable, reflecting the dynamic nature of digital communication [9].
- Informal digital communication, mirroring spoken English, brings a rawness and immediacy not found in traditional writing, encouraging the use of emojis, slang, and abbreviations [2][10].
- Social media platforms further this trend by promoting conversational styles, where colloquialisms and emojis are prevalent, blurring the lines between formal and informal language [10].

Efficiency and Accessibility:

- AI technologies enhance communication efficiency, with tools like predictive text, auto-correct, and AI chatbots streamlining language use and making it more accessible [5][6].
- These AI-driven advancements support diverse communication needs, from workplace presentations to personal stress management, by analyzing data to optimize interactions [5].

Global Interaction and Language Evolution:

- Technology facilitates interaction across distances, accelerating language evolution by increasing the rate of interaction among language users [11].
- The dominance of English, enriched by simplified language forms and emojis, illustrates the global linguistic trends shaped by digital communication [9].
- Code-switching and the use of multiple dialects reflect the adaptability of language users in digital spaces, contributing to the dynamic interplay between languages [11].

The Emergence of Global Linguistic Trends

The emergence of global linguistic trends is significantly influenced by advancements in technology and the process of globalization. These trends highlight the dynamic interplay between technology, language, and culture on a global scale:

Global Dominance of English: English continues to assert its dominance as the universal language, primarily due to its early prevalence on the internet, making it the lingua franca of digital communication [9].

Artificial Intelligence and Language Creation:

AI's capability to develop its own languages, potentially amalgamating aspects of human languages it deems optimal for expressing thoughts and objectives, marks a pivotal shift in linguistic evolution [5].

Natural Language Processing (NLP) technologies allow machines to comprehend and interact in human language, further blurring the lines between human and machine communication [6].

Technological Facilitation of Language Learning and Translation:

- Mobile and web applications, such as Duolingo and Google Translate, employ technology to offer immersive language learning experiences and instantaneous translation services, respectively, fostering linguistic diversity and easing global communication [6].
- AI-driven chat-bots provide customer support in natural language, enhancing user engagement and accessibility [6].
- The rise of AI in language processing, including efficient translation, language learning, and speech recognition systems, is poised to significantly impact the evolution of language, promoting global understanding and reducing language barriers [12][13].

These developments underscore the profound impact of technology on global linguistic trends, facilitating unprecedented levels of linguistic diversity, cross-cultural communication, and the creation of hybrid languages and innovative communication forms [12].

Language Learning in the Digital Age

In the digital age, language learning has been transformed through the integration of technology, offering learners an array of tools and resources that cater to diverse needs and learning styles:

Accessibility and Personalization:

- Online Resources: Digital dictionaries and language-learning apps provide immediate access to new words and phrases [7].
- Machine Translation and NLP: Real-time translation services and natural language processing facilitate communication across language barriers [7].
- AI in Education: Artificial Intelligence tailors learning experiences to individual needs, offering adaptive content and realistic language interaction simulations [8].

Interactive and Collaborative Learning:

- Social Media: Platforms like Twitter and Facebook allow for informal language exchanges with native speakers [7].
- Virtual Classrooms: Break down geographical barriers, making language learning accessible to a global audience [8].
- Gamification: Incorporates game-based learning techniques to make language acquisition more engaging and effective [7].

Technological Tools in Language Education:

- Digital Technologies: Enhance the reading, listening, speaking, and writing experiences through tools like glossaries, play speed controls, and production tools [14].
- Collaborative Tools: Google Docs and Slides facilitate interactive lesson plans and assignments, fostering collaboration among learners [15].
- Language Learning Platforms: Websites and apps offer comprehensive libraries for studying languages, incorporating quizzes, flashcards, and interactive games [15][16].

This integration of technology into language learning not only enriches the educational experience but also prepares learners for a technologically advanced world where language skills are increasingly vital.

The Future of Language in a Technologically Advanced World

In the technologically advanced world, the future of language is being shaped by a myriad of innovative technologies and methodologies. These advancements promise to revolutionize the way we interact with language, both in communication and comprehension:

Advancements in Language Technologies:

- Speech Recognition and Synthesis: Transforming spoken language into text and vice versa, enhancing human-machine interactions [1].
- Machine Translation and Translation Memories: Breaking down language barriers by providing efficient and accurate translations [1].
- Text Analysis Tools: Including text categorization, summarization, indexing, and retrieval, these tools streamline the processing and management of textual data [1].

AI and Natural Language Processing (NLP):

- Automated Content Creation: AI's ability to generate high-quality content opens new avenues for communication and information dissemination [17].
- Sentiment Analysis: Offers businesses insights into customer sentiment by analyzing text data, a crucial tool for understanding and responding to consumer needs [17].
- Visual Language Interpretation: AI aids in converting visual languages into textual formats, enhancing accessibility and understanding [13].

Challenges and Opportunities:

- Addressing Inequality and Privacy Concerns: While technology advances, issues such as access inequality, privacy, and security remain significant challenges [18].
- Language Evolution and Bias Mitigation: AI's role in promoting inclusive language and reducing bias in communication underscores the importance of ethical considerations in language technology development [13].

These developments underscore the dynamic nature of language in the context of technological advancements, highlighting the potential for more inclusive, efficient, and innovative forms of communication and understanding.

Conclusion

Through the exploration of language technologies, we've seen how the fusion of linguistics and digital advancements enriches human-machine interactions and bridges cultural divides, thereby shaping the dynamics of modern communication. The journey from primitive forms of expression to sophisticated AI and digital platforms highlights the evolving nature of language influenced by technological progress. The implications of these advancements span across creating new vocabulary, altering linguistic norms, and fostering global linguistic trends, which collectively pave the way for a future where language and technology are inextricably linked.

As we stand on the brink of witnessing further revolutionary changes in language learning, communication, and global interaction, it's crucial to navigate the challenges and opportunities that arise with technological evolution. The integration of AI, NLP, and various digital tools in language education and communication underlines the significance of technology in transcending traditional barriers. Moving forward, further research and innovative applications of technology in linguistics promise not only to enhance our understanding and use of language but also to foster a more connected, inclusive global community.

References:

1. https://www.dfki.de/~hansu/LT.pdf
2. https://www.harvard.co.uk/the-impact-of-technology-on-the-words-we-use/
3. http://www.ijstm.com/images/short_pdf/1470365665_219ijstm.pdf
4. https://mufwene.uchicago.edu/publications/Language%20as%20Technology.pdf
5. https://medium.com/@alirezadehbozorgi83/the-future-of-linguistics-and-ai-interaction-or-influence-ca13399fdf99
6. https://www.linkedin.com/pulse/linguistic-revolution-navigating-impact-new-technologies-yz2wf
7. https://www.quora.com/How-has-technology-contributed-to-changes-in-how-we-understand-semantics-and-the-formation-of-new-words
8. https://5minuteenglish.com/the-influence-of-technology-on-language-evolution/
9. https://www.popsci.com/qa-with-john-mcwhorter-on-future-language/
10. https://www.linkedin.com/pulse/impact-social-media-language-evolution-siyak-consultancy-services-tn3ne
11. https://www.quora.com/Will-modern-technology-prevent-or-attenuate-language-continuing-to-evolve
12. https://www.wordstrivia.com/languages/the-future-of-language-trends-and-innovations-in-linguistics
13. https://www.linkedin.com/pulse/evolution-language-technological-age-role-ai-i-kenney
14. https://www.oecd-ilibrary.org/the-use-of-digital-technologies-to-enhance-foreign-language-learning_0f593b41-en.pdf?itemId=%2Fcontent%2Fcomponent%2F0f593b41-en&mimeType=pdf
15. https://www.newsdle.com/blog/technology-helps-teachers
16. https://languagetech.lab.uiowa.edu/technology-tools-language-learning
17. https://www.linkedin.com/pulse/future-language-technology-how-ai-revolutionizing-natural-xynos
18. https://lithme.eu/2021/05/18/first-publication-forecast-of-future-language-technologies/

Жукенова И.Е.
Студент 1 курса специальности «Статистика»
Научный руководитель: ***Урунбасарова Э.А.,*** *д.п.н., профессор,*
Учреждение «Esil University», г.Астана

ЭМПАТИЯ – ВАЖНЫЙ МЕХАНИЗМ ПЕРЦЕПТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

Аннотация

В статье раскрывается роль и значение эмпатии как механизма перцептивного общения в жизнедеятельности человека. В связи с этим дается характеристика трех уровней проявления эмпатии: низкого, среднего и высокого. В соответствии с уровнями обращается внимание на способы проявления эмпатии: сопереживание, эмоциональное отражение, слушание и понимание.

Общение - это сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга. В общении выделяют три взаимосвязанные стороны: коммуникативную, интерактивную, перцептивную. Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями), когда нужно согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. Эмпатия наряду с идентификацией, аттракцией, рефлексией, казуальной атрибуцией является механизмом перцептивного общения. Цель нашей работы – показать значение и особенности эмпатии в общении и жизнедеятельности человека. Эмпатия — это способность чувствовать эмоциональное состояние другого человека, осознавать степень его переживаний. Слово «эмпатия» не имеет связи с какими-либо определёнными эмоциями (как, например, в случае со словом «сострадание») и в равной мере применяется для обозначения сопереживания любым эмоциональным состояниям. Значение термина может несколько различаться в зависимости от контекста. Термин «эмпатия» введён англо-американским психологом-экспериментатором Эдвардом Титченером, который калькировал немецкое слово «Einfühlung», использованное немецким философом-психологом

Теодором Липпсом в 1885 году в контексте теории воздействия искусства. Соответствует немецкому «Einfühlung» — «вчувствование», что, наверное, является наиболее точным переводом этого понятия на русский язык. Одно из первых определений эмпатии сделано в 1905 году австрийским психоаналитиком, неврологом Зигмундом Фрейдом, который писал по этому поводу: «Мы учитываем психическое состояние пациента, ставим себя в это состояние и стараемся понять его, сравнивая его со своим собственным» [1].

Нельзя не согласиться с Дэвидом Бернсом [2], который считает, что эмпатия может проявляться различными способами. Одним из них является сопереживание – способность переживать эмоции других людей. Когда мы видим, что кто-то испытывает грусть, боль или радость, мы начинаем чувствовать эти эмоции сами. Это помогает нам лучше понять и поддержать другого человека. Другим проявлением эмпатии является эмоциональное отражение. Мы можем стать похожими на того, кто находится рядом с нами, не только эмоционально, но и физически. Например, если человек начинает зевать, то зачастую это вызывает у нас аналогичную реакцию. Это является проявлением эмпатии и связи с другими людьми. Также важным аспектом эмпатии является слушание и понимание. Когда мы активно слушаем другого человека, стараемся поставить себя на его место и понять его чувства и потребности, мы проявляем эмпатию. Мы можем использовать эмпатические декларации вроде «Я слышу тебя» или «Я могу представить, как тебе трудно». Это создает пространство для открытой и честной коммуникации. Эмпатия имеет огромное влияние на наше собственное благополучие и здоровье. Когда мы проявляем эмпатию, мы выбираем путь социального взаимодействия, которое способствует нашей самореализации и счастью. Исследования показывают, что эмпатические люди более успешны в межличностных отношениях, лучше умеют решать конфликты и имеют более высокую степень удовлетворенности жизнью. Кроме того, эмпатия помогает нам развивать эмоциональный интеллект – способность управлять своими эмоциями и взаимодействовать с эмоциями других людей. Эмпатия позволяет нам лучше понимать себя и свое отношение к окружающему миру, а также справляться с эмоциональным стрессом и психологическими проблемами. Сила эмпатии у разных людей может варьироваться в широких пределах. Чтобы упростить классификацию, в психологии выделяют три уровня эмпатии: низкий, средний, высокий.

Низкий уровень эмпатии говорит о проблемах с социализацией, индивиду трудно установить эмоциональный контакт и поддерживать отношения с кем-либо. Чаще всего это «закрытые» одиночки, которые ведут себя отстраненно или же агрессивно. Просто потому, что они не умеют по-другому, их не научили родители или они видели только такой пример общения.

Средним уровнем обладают люди, которые могут понимать чувства других и проявлять сострадание, сопереживание и оказывать нужную поддержку. Но им трудно построить отношения с кем-либо. Высокий уровень эмпатии говорит о том, что перед нами эмпатичный человек, который способен понять любого, потому что у него сильный эмоциональный интеллект. Это значит, что он может уловить даже незначительные перемены в настроении собеседника и дать тот уровень поддержки, который ему необходим в данный момент.

Психологи Дэниел Гоулман[3] и Пол Экман[4] выделяют три вида этой способности: когнитивную, эмоциональную и предикативную эмпатии. Когнитивная эмпатия, которую часто называют «взглядом на перспективу», заключается в интеллектуальном понимании чужих эмоций. Здесь вы, по сути, понимаете, почему человек чувствует определенные чувства и, возможно, о чем он может думать. Когнитивная эмпатия особенно полезна в рациональных дискуссиях и переговорах, поскольку позволяет увидеть проблемы с точки зрения другого человека. Например, если кто-то переживает тяжелый разрыв, когнитивная эмпатия помогает вам логически понять его эмоциональные потрясения, даже если вы не можете «чувствовать» эмоции, которые он испытывает. Эта форма необходима лидерам, менеджерам и всем, кто участвует в разрешении конфликтов.

Эмоциональная эмпатия — это когда вы буквально чувствуете через что проходит другой человек. Этот тип эмпатии часто может быть немедленным и интенсивным, для активации которого требуется небольшое когнитивное усилие. Когда вы плачете во время грустной сцены в фильме, вы испытываете эмоциональное сочувствие. Однако, хотя этот вид позволяет установить глубокие эмоциональные связи, он также может истощать. Высокий уровень эмоциональной эмпатии может сделать вас подверженным эмоциональному выгоранию, поскольку постоянное «чувствование» эмоций окружающих может стать непреодолимым.

Предикативная эмпатия, пожалуй, самая продвинутая форма эмпатии. Это предполагает прогнозирование чьих-либо будущих эмоциональных состояний или реакций на основе вашего понимания их текущего эмоционального состояния и прошлого поведения. Это выходит за рамки простого понимания и чувства; это почти как «эмоциональный прогноз». Предикативная эмпатия может быть особенно полезна в таких сферах, как психология и консультирование, где предвидение чьей-то эмоциональной траектории может направлять терапевтический процесс. Таким образом, эмпатия — это способность поставить себя на место других людей, понять их эмоции и переживания. Она играет важную роль в нашей жизни, влияя на наши отношения, успех в бизнесе, образование и здоровье. Развитие этого навыка поможет нам лучше понять друг друга, создать поддерживающую среду и улучшить качество нашей жизни в целом.

Список использованных источников:

1.Фрейд З. Остроумие и его отношение к бессознательному - Азбука-классика, 2006. - 288 с.
2. Дэвид Бернс. Терапия одиночества. Как научиться общаться, дружить и любить - М.: Альпина Паблишер, 2023. -328 с.
3.Дэниел Гоулман Эмоциональный интеллект" – 1995
4.Пол Экман "Психология эмоций" - 1972

Газиз Н.,
студентка 1 курса специальности «Финансы»
Научный руководитель: ***Ускенбаева С.Т.****., к.п.н.,*
Учреждение «Esil University», г. Астана

РАЗВИТИЕ МЕДИАКОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. В статье анализируются различные подходы к развитию медиакомпетентности студентов и предлагаются практические рекомендации по интеграции этого навыка в образовательный процесс. Авторами подчеркивается значимость критического мышления и этического подхода к медийным ресурсам в условиях современного информационного общества. Большое внимание уделяется необходимости использования инновационных технологий и разработки новых образовательных стратегий для улучшения медиакомпетентности студентов.

В современном информационном обществе важность развития медиакомпетентности студентов становится неотъемлемым аспектом их образования и профессиональной подготовки. Медиакомпетентность как навык критического восприятия, анализа и эффективного использования медийных ресурсов становится ключевым элементом формирования образованных и информированных граждан. В условиях множества информационных источников и разнообразия медийных форматов задача обеспечения студентов необходимыми навыками для эффективной навигации в информационном пространстве становится более актуальной.

Цель данной статьи заключается в проведении обзора современных подходов к развитию медиакомпетентности среди студентов и предложении практических рекомендаций для образовательных учреждений. Результаты исследования могут быть полезны для преподавателей, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в совершенствовании образовательных практик в контексте информационного общества.

Проведен анализ научной литературы, охватывающий труды таких авторов, как А.В. Федоров, С.Л. Троянская, А.С. Филонова и О.И. Кузнецова. В работе А.В. Федорова "Медиаобразование и медиаграмотность" выделены ключевые компоненты медиаобразования и медиаграмотности, подчеркнута их значимость для формирования информационной культуры студентов. Однако, несмотря на обширность рассмотренных тем, его работа оставляет некоторые пробелы в практическом аспекте, не предоставляя конкретных методов и инструментов, способствующих достижению целей развития медиакомпетентности.

Переходя к исследованию С.Л. Троянской "Развитие медиакомпетентности студентов в учебной деятельности", можно выделить глубокий анализ процесса формирования медиакомпетентности студентов, сосредотачивающийся на учебной деятельности. Данная работа выделяет методологические подходы, направленные на интеграцию медиакомпетентности в образовательный процесс. Тем не менее вопрос о том, как эти методы могут быть адаптированы к различным образовательным контекстам и обеспечены широким применением, остается открытым. Согласно обеим точкам зрения, признается важность развития медиакомпетентности студентов. Нам представляется необходимым дополнить аспекты, выделенные авторами, конкретными методами и инструментами, которые способствуют практическому развитию медиакомпетентности.

Таким образом, оба исследования выделяют важные аспекты развития медиакомпетентности, но их комбинация может предоставить более полное представление об эффективных стратегиях и инструментах. Учитывая динамичность общества, наше мнение заключается в том, что акцент должен быть сделан не

только на критическом мышлении, но и на формировании этических и ответственных подходов к использованию медийных ресурсов.

О.И. Кузнецова в своем исследовании "Инновационные технологии в обучении медиакомпетенции в вузе" поднимает вопрос о внедрении инновационных технологий в обучение медиакомпетентности студентов в высших учебных заведениях. В данной работе внимание акцентируется на необходимости использования современных технологий для более эффективного формирования медиакомпетенций студентов. Тем не менее возникает вопрос о том, какие конкретные технологии могут быть успешно интегрированы в учебный процесс и как они согласуются с различными образовательными моделями.

Обозначение проблем, на которые указывается в данном исследовании:

- неопределенность в выборе и успешной интеграции инновационных технологий в формировании медиакомпетентности, как выявлено в исследовании О.И. Кузнецовой, представляет собой значительное препятствие для современных учебных заведений;
- необходимость уточнения, как инновационные технологии сочетаются с методами, предложенными другими исследователями, такими как А.С. Филонова и С.Л. Троянская, чтобы обеспечить комплексный и согласованный подход к развитию медиакомпетентности;
- важность создания практических стратегий применения инновационных технологий в различных образовательных сценариях, подчеркнутая О.И. Кузнецовой, требует дополнительных исследований и конкретных практических рекомендаций.

Относительно названных исследований, несмотря на ценность глубокого анализа проблем медиакомпетентности, о важности учебной деятельности в формировании медиакомпетентности, считаем, что дополнительные исследования, ориентированные на конкретные методы, могли бы обогатить представленный контекст. Полагаем, что необходимо проведение дополнительных исследований для более полного понимания их влияния на формирование медиакомпетентности и их адаптацию к различным образовательным моделям.

Таким образом, учитывая разнообразие подходов и акцентов в исследованиях, видим потенциал для совместного взаимодействия этих методов и стратегий для более комплексного развития медиакомпетентности студентов в современном информационном обществе.

Методология текущего исследования охватывает тщательный анализ последних научных исследований в области инновационных технологий в образовании и развития медиакомпетентности. Кроме того, проведен структурированный анкетный опрос среди студентов и преподавателей, охватывающий аспекты использования инновационных технологий в формировании медиакомпетентности. Анкета состоит из вопросов об эффективности технологий, возможных трудностях и предложениях по их усовершенствованию.

Практические рекомендации для развития медиакомпетентности студентов в условиях информационного общества:

1. Интегрировать медиакомпетентность в учебные планы. Включать специальные курсы или модули по развитию медиакомпетентности в учебные программы. Адаптировать содержание курсов под конкретные потребности и особенности образовательной среды.

2. Организовывать практические занятия, например, анализ медийных источников, создание медиаконтента и обсуждение этических вопросов. Проводить проектные работы, включая создание медийных продуктов, что способствует применению знаний на практике.

3. Обучать студентов анализу информации, проверке фактов и оценке надежности источников. Поощрять критическое мышление через обсуждение актуальных медийных событий и проблем.

Результаты опроса свидетельствуют о том, что большинство студентов оценивают свой уровень осознания медиакомпетентности как удовлетворительный, что подчеркивает актуальность задачи развития этого навыка. Значимость медиакомпетентности в образовательном процессе: Высокий интерес и значимость медиакомпетентности в образовательном процессе, выраженные студентами, поддерживают поставленные задачи по развитию этого навыка. Большинство студентов испытывают нехватку обучающих методов для развития медиакомпетентности, что подчеркивает актуальность задачи создания эффективных образовательных подходов в этой области.

Выводы.

1. Результаты нашего исследования отражают текущую картину медиакомпетентности студентов и подчеркивают необходимость развития этого навыка в условиях информационного общества. Оценка уровня осознания медиакомпетентности и выявление чувства нехватки обучающих методов подтверждают, что студенты осознают важность этого навыка, но часто сталкиваются с ограниченностью эффективных образовательных подходов.

2. Практическая значимость нашего исследования заключается в предоставлении базы для разработки и внедрения эффективных методов обучения медиакомпетентности. Результаты анкетного опроса и анализ данных из учебного пособия и работ А.С. Филоновой и С.Л. Троянской могут быть использованы при создании новых образовательных программ и методик, а также при апгрейде существующих.

3. Дальнейшие исследования должны включать в себя более глубокий анализ причин чувства нехватки обучающих методов, а также разработку и тестирование новых образовательных стратегий для эффективного формирования медиакомпетентности.

Исходя из этих выводов, предлагается продолжать исследования в этой области для более глубокого понимания медиакомпетентности студентов и разработки эффективных стратегий обучения.

Список использованных источников:

1. Федоров, А.В. (2015). *Mediaobrazovanie i mediagramotnost*. (https://www.researchgate.net/publication/278512949_Mediaobrazovanie_i_mediagramotnost)

2. Троянская, С.Л. (2017). *Развитие медиакомпетентности студентов в учебной деятельности*. (https://izron.ru/articles/voprosy-sovremennoy-pedagogiki-i-psikhologii-svezhiy-vzglyad-i-novye-resheniya-sbornik-nauchnykh-tru/sektsiya-7-pedagogika-vysshey-professionalnoy-shkoly/formirovanie-mediakompetentnosti-studentov-v-usloviyakh-razvitiya-vysshey-shkoly/)

3. Филонова, А.С. (2017). *Формирование медиакомпетентности студентов в условиях развития высшей школы.* (https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-mediakompetentnosti-studentov-v-uchebnoy-deyatelnosti/viewer)

Рысбаева Мадина Айдосовна
Магистрант 2 курса , специальности «Экономика»
Научный руководитель: PhD., и.о. доцента
Әбжан Ж.Қ.
Учреждение «Esil university» г.Астана

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ И МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В настоящее время социальное предпринимательство динамично развивается во многих странах мира, в том числе и на территории Евразийского экономического союза. Прежде всего предпринимательство это связано с возрастанием роли социального предпринимательства в решении различных социальных проблем, его содействия устойчивому экономическому росту и развитию экономики в современных условиях жизни.*

Социальное предпринимательство является инклюзивным институтом общества, который в условиях ограниченности ресурсов стимулирует поиск новых эффективных механизмов в решении социальных проблем. В этой связи целью диссертации является изучение процесса становления и развития социального предпринимательства в рамках стран-участниц Евразийского экономического союза.

Трудовые ресурсы играют ключевую роль в формировании экономического потенциала Казахстана и его конкурентоспособности на мировой арене. Структурные сдвиги в сфере занятости несут существенные изменения не только в распределении трудовых ресурсов по отраслям экономики, но и в общей модели экономического развития страны. Важность данного исследования обусловлена глобальными экономическими тенденциями, которые требуют адаптации национальных стратегий, а также демографическими изменениями, такими как ускоренное старение населения и миграционные процессы, которые напрямую влияют на рынок труда и экономическую активность.

В сфере развития социального предпринимательства оценка успеха многогранна и требует сочетания как количественных, так и качественных показателей, чтобы охватить весь спектр социального воздействия. Эти показатели служат компасом, помогающим социальным предприятиям оценивать прогресс и эффективность достижения своей миссии.

Социальное предпринимательство как новая область исследований не только способствует экономическому развитию, но также является важным способом решения социальных проблем и создавать социальные ценности (Стоффepс, Гунаван и Клифстра, 2018; Худа и др., 2019).

С появлением практиков и политики социального предпринимательства, все больше и все больше ученых интересуются социальным предпринимательством, имеющим двойное значение.

Социальное предпринимательство может помочь обездоленным группам общества, в то время как также учитывая экономические выгоды (Tracey&Phillips, 2007). Однако после двух десятилетия социальное предпринимательство еще не развило полноценную академическую система. Для этого есть как минимум три причины:

Во-первых, академическое сообщество в основном понимает феномен социального предпринимательства с точки зрения социального предпринимательства или социальных предпринимателей (Bacq&Alt, 2018; Teasdaleetal., 2023) и инновационное поведение социальных предпринимателей, бизнес-модели и стратегии социального предпринимательства, создание стоимости и распространение социального предпринимательства (Bacq&Janssena, 2011; Cherrieretal., 2018 год; Дикель и Эккардт, 2020).

Во-вторых, экономическая и социальная ценность, созданная не может быть полностью устранено социальным предпринимательством, которое сочетает в себе стремление к решению социальных проблем с помощью рыночных инструментов, но для некоммерческая организация [1]. Сочетание предпринимательства и возможностей, а филантропия создает устойчивый и цикличный путь развития общества, экономики и институтов (Xuetal., 2022; Koehneetal., 2022).

В-третьих, социальное предпринимательство включает в себя широкий спектр направлений исследований, но соответствующие результаты демонстрируют характеристики диверсификации и децентрализации. Исходя из этого, данная статья основана на антецедентах-процессах социального предпринимательства и дает предложение о формировании систематической теоретической системы исследований социального предпринимательства. Принимая во внимание предложенные выше ограничения, данная статья опирается на теорию структуры целей (Линденберг и Стег, 2007), чтобы принять более комплексный подход для полного понимания различных типов поведения. В качестве всеобъемлющей концепции, которая может объяснить поведение в окружающей среде (Steg&Velk, 2009),

теория структуры целей раскрывает важность изучения нескольких целей для объяснения связанных намерений и поведения, что обеспечивает сильную объяснительную силу этой статьи. Исходя из этого, на основе интеграции и изучения академических достижений других видов образования.

Предпринимательство систематически анализирует соответствующую исследовательскую литературу по сфере социального предпринимательства, обобщает и анализирует элементы процесса социального предпринимательства, включая предшественники-процессы-производительность на основе теории структуры целей, а также уточняет ключевые темы исследований, которые будут являться объектом анализа. Он также указывает направления для будущего совершенствования и развития методов исследования, способствуя тем самым формированию систематического анализа.

Теория. Концепция социального предпринимательства все еще находится на стадии широких дебатов в научных кругах. Определение социального предпринимательства фокусируется на предпринимательском процессе и поведении. Поэтому, основываясь на теории структуры целей (Линденберг и Стег, 2007), разрабатывается аналитическая структура, основанная на эффективности предшествующего процесса социального предпринимательства.

Предшественники социального предпринимательства. Предшественники социального предпринимательства основаны на акценте на удовлетворении психологического познания и самоэффективности, а также на необходимости обрести социальную идентичность для дальнейшего изучения и мотивации социального предпринимательского поведения.

Поэтому часто используются такие теории, как теория запланированного поведения, модель намерений предпринимателя, расширенная модель Хокерта и теория социальной идентичности.

Предшественники социального предпринимательства способствуют намерению людей стать социальными предпринимателями и считаются наиболее важным предиктором построения общества (Hockerts, 2017; Kruse, 2020).

Процесс социального предпринимательства. В предпринимательском процессе социального предпринимательства, таком как выявление возможностей и приобретение ресурсов, предприниматели наиболее чувствительны к своим собственным ресурсам, чтобы обеспечить устойчивость своего бизнеса.

Таким образом, теория социального капитала, теория социальных сетей, институциональная теория и теория институциональной логики играют важную роль в процессе социального предпринимательства. Эти теории также оказывают влияние на развитие социального предпринимательства, что совпадает с целевым положением норм.

Эффективность социального предпринимательства. Благодаря предпринимательской деятельности создается социальная ценность и достигается устойчивое конкурентное преимущество для бизнеса.

Социальное предпринимательство дает ряд эффектов на индивидуальном и организационном уровнях, а также способы измерения эффектов содействия личностному росту и социальным изменениям. Таким образом, для оценки эффективности социального предпринимательства будут использоваться такие индексы оценки, как социальная норма прибыли, социальная отдача от инвестиций и т. д.

1. Количественные показатели:

Масштаб воздействия. Относится к числу людей, непосредственно получающих выгоду от услуг или продуктов предприятия. Например, инициатива по обеспечению чистой воды может сообщать о количестве построенных колодцев или о количестве населения, получившего доступ к безопасной питьевой воде.

– Финансовое здоровье: включает рост доходов, прибыльность и экономическую эффективность. Например, микрофинансовая организация может отслеживать темпы погашения кредитов или рост доходов заемщиков.

– Коэффициенты эффективности. Например, социальная отдача от инвестиций (SROI), которая количественно определяет социальную и финансовую ценность, созданную на единицу вложенных ресурсов. Программа повышения грамотности могла бы использовать SROI для измерения потенциального увеличения дохода на доллар, потраченный на образование опыта развития социального предпринимательства в странах Евразийского экономического союза.

Бизнес-модели. Интересная продольная работа, проведенная Риспалом и Серванти. (2016) подчеркивает важность понимания того, как бизнес социальных предприятий модели создаются, функционируют и развиваются с течением времени.

Типология, предложенная Альтером (2007), описала как различные бизнес-модели социальных предприятий для получения дохода стали источником для разработки стратегии и отношения с заинтересованными сторонами, но необходимы дополнительные исследования, чтобы изучить взаимосвязь между бизнес-моделями социальных предприятий и коммерческими, социальными и воздействие на окружающую среду.

Рисунок 1 – Проекты социального предпринимательства

Примечание - составлено авторами на основе источника [7].

Производительность. Финансовые и экологические показатели социальных предприятий более легче измерить, чем достижение социального воздействия и результатов.

Социальное воздействие, может быть, оцениваются различными инструментами – как качественными (социальный аудит и бухгалтерский учет), так и количественными (социальная отдача от инвестиций) (Ридли-Дафф и Булл, 2016).

Без какого-либо соглашения по поводу какой из этих или других методов более эффективен при измерении социального воздействия, исследованию необходимо, чтобы были изучены их относительные затраты, выгоды и точность; это особенно важно в условиях повышенного общественного внимания к организациям и требований общества к большей организационной ответственности.

Рисунок 2 – Социальное предпринимательство находится на стыке коммерческого и некоммерческого секторов

Примечание - составлено авторами на основе источника [8].

Бизнес-модели процветают, процветание, рост и масштабирование являются ключевыми темами поддержки социального предпринимательства и социальных предпринимателей (Шоу и Брюин, 2013). Предпринимательское поведение может обеспечить один путь к такому росту; однако проблема, с которой сталкиваются социальные предприятия, заключается в том, как достичь роста коммерческого и социального воздействия одновременно.

Опираясь на концепцию предложения социальной ценности, лонгитюдный метод позволяет авторам отслеживать развитие предприятия через запуск, рост и, в конечном итоге, этапы репликации, при этом бизнес-модель видоизменяется на каждом этапе.

Рисунок 6 – Сферы дятельности социальных предпринимательей
Примечание - составлено авторами

В своем исследовании экологические социальные предприятия, Викерс и Лион (2012) также исследуют бизнес-модели и барьеры на пути роста социальных предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Eurasian Economic Commission (2024). Labor market. Time series. https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/current_stat/labour_market/series/

2 Крылов К.Д., Надирова А.К. К вопросу о влиянии Евразийского экономического союза на трудоправовую интеграцию // Трудовое право в России и за рубежом. 2017. № 4. С. 50 – 53.

3 Astanova S.U. &Khamzaeva A.M. (2024). Problems of employment, unemployment and labor market development in the Kyrgyz Republic. Bulletin of the Siberian State Industrial University. 1(47):163–170. http://doi.org/10.57070/2304-4497-2024-1(47)-163-170

4 Финансовая статистика Евразийского экономического союза. Оперативные данные за 2017 г. / Статистический сборник. Евразийская экономическая комиссия. М., 2018.- 124 с.

5 Евразийский экономический союз в цифрах / Краткий статистический сборник. Евразийская экономическая комиссия. М., 2018. -206 с.

6 Voskanyan M.A. (2022). Analysis of the structure of the Armenian economy: key development trends. Scientific result. Economic research. T. 9. No. 2. P. 27-44. DOI: 10.18413/2409-1634-2022-9-2-0-3

7 NSC (2024). National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic. Population. https://www.stat.kg/ru/statistics/naselenie/

8 Жохова В.В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение // Современная конкуренция. – 2015. – Т. 9. – № 4. – С. 77-100.

Рысбаева Мадина Айдосовна
Магистрант 2 курса , специальности «Экономика»
Научный руководитель: PhD., и.о. доцента
Әбжан Ж.Қ.
Учреждение «Esil university» г.Астана

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *Социальное предпринимательство — это бизнес-модель, которая направлена на решение социальных, экологических и культурных проблем. В отличие от традиционного бизнеса, основная цель социального предпринимательства заключается не в максимизации прибыли, а в создании позитивных изменений в обществе. Социальные предприниматели используют инновационные подходы и методы для решения насущных проблем, таких как бедность, образование, здоровье, окружающая среда и равенство.*

Социальное предпринимательство представляет собой важный инструмент для позитивных изменений в обществе, сочетая бизнес-стратегии с социальной миссией и предоставляя устойчивые решения для насущных проблем.

Социальное предпринимательство является относительно новым направлением, не до конца изученным, объектом многих эмпирических исследований и анализов. В настоящее время термин «социальное предпринимательство» имеет широкий круг значений, отражающие разные аспекты деятельности организаций. Рассмотрим некоторые из них:

Суть социального предпринимательства берет свое начало из теории предпринимательства и ее основных принципов. Томас Гоббс (Thomas Hobbes), английский философ XVII века, определял социальное предпринимательство как труд на благо общества, где прибыль является не главной целью, а средством для достижения поставленных целей.

Американский исследователь социального предпринимательства Ким Алтер (KimAlter) в своих работах выделяет социальное предпринимательство как венчурное предприятие с целью сокращения, смягчения или устранения социальных проблем и провалов рынка. Функционирование социальных предприятий осуществляется с помощью финансовой дисциплины, инновационного подхода и ряду черт, присущих частному сектору.

Алтер выделяла три типа социальных предприятий: коммерческие, филантропические и гибридные. У филантропических предприятий нет никакой коммерческой составляющей, гранты и пожертвования являются основой бюджета, а гибридные сочетают характерные черты коммерческих и филантропических предприятий.

Рисунок 1. Группы организаций некоммерческого, коммерческого и смешанного (гибридного) типа

	Организации		
	Основанные на чистой филантропии	Гибридные	Основанные на чистой коммерции
Мотивы	Добрая воля	Смешанные	Личная выгода
Методы	Определяются миссией	Определяются сочетанием миссии и рынка	Определяются рынком
Цели	Создание социальной ценности	Создание социальной и экономической ценности	Создание экономической ценности
Назначение доходы/ прибыли	Направлен непосредственно на реализацию миссии НКО (определяется законом или политикой организации)	Реинвестируется на реализацию миссии либо на операционные расходы и (или) удерживается для расширения и развития бизнеса (может частично перераспределяться между стейкхолдерами)	Распределяется между акционерами и собственниками

Коалиция социальных предприятий Великобритании (The Social Enterprise Coalition), выступающая связывающим звеном между государством и социальными предприятиями Великобритании, отмечает следующие характерные черты, присущие субъектам социального предпринимательства:

1. Обязательным критерием для предприятия является производство товаров и услуг для рынка.
2. Как субъект социального предпринимательства, организация должна ставить перед собой социальные, экологические цели. Средством их достижения могут являться создание рабочих мест, обеспечение трудоустройства и проведение обучения. Прибыль таких предприятий в большинстве случаев идет на достижение социальных целей.

Среди таких предприятий распространена общественная собственность. Работа организаций основана на участии стейкхолдеров (персонал, потребители, инвесторы и т. д.) или директоров, представляющих интересы группы стейкхолдеров. Социальные предприятия несутответственность перед экономическими агентами, имеющих отношение к предприятию, за предпринятые действия и полученные социальные, экономические результаты и результаты в экологии. Прибыль или распределяется на долевой основе, или, как говорилось ранее, идет на достижение социальных целей

По мнению Алтер, к ключевым характеристикам социальных предприятий относятся:

- достижение социальной цели происходит с помощью предпринимательского подхода;
- преумножение социального и экономического капитала;
- распределение дохода от коммерческой деятельности на развитие предприятия и оказание социальной помощи;
- приведение в движение рынком и обусловленность социальной миссией;
- фиксирование полученных результатов от коммерческой деятельности и объемы социального эффекта;
- возможность организации самостоятельно распределять прибыль;
- обязательное исполнение стратегии предприятия на реализацию социальной помощи населению.

Автором отличной от Алтер концепции социального предпринимательства является Дж. Эмерсон (Jed Emerson). Эмерсон высказывался против часто встречающегося мнения о соединении производства экономических и социальных благ, если для успехов в одной деятельности нужно пожертвовать развитием другой. Ключевая идея подхода Эмерсона в том, что следует стремиться объединить социальные и экономические составляющие, тогда пользу будут получать и предприниматели, и сотрудники, и потребители.

Работа	Определение
[Dees, 1998]	Социальные предприниматели играют роль агентов изменений в социальной сфере, определяя тем самым основные характеристики социального предпринимательства путем: 1) принятия миссии для создания и поддержания социальной ценности (а не только частной выгоды); 2) изучения и формирования новых возможностей для служения данной миссии; 3) непрерывного участия в процессах инновации, адаптации и обучения; 4) смелых предпринимательских действий с учетом ограниченности ресурсов; 5) выработки высокого чувства ответственности за результативность
[Austin, Stevenson, et al., 2006]	Социальное предпринимательство должно обеспечивать: 1. Социальность — выход или результат деятельности должен быть для общественных благ. 2. Инновационность — внедрение новых идей и моделей для решения социальных или экологических проблем. 3. Ориентация на рынок — деятельность, ориентированная на эффективность
[Alter, 2007]	Социальное предпринимательство — это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. В его основе лежит функционирование так называемых социальных предприятий — предприятий, созданных с целью решения определенной социальной проблемы или проблем, действующих на основе инноваций, финансовой дисциплины и порядка ведения дел, принятого в частном секторе
[Макаревич, Сазонова, 2012; Арай, Бурмистрова, 2014]	Социальное предпринимательство заключается в том, что оно нацелено в первую очередь на достижение основной миссии, цели организации, связанной с решением конкретной социальной проблемы, при этом создание финансовой устойчивости является необходимым способом достижения этой цели. Социальные предприниматели стремятся к финансовой устойчивости и пытаются создать бизнес-модели, которые наилучшим образом помогают достичь двойной цели — создания социальной и экономической ценности.

Рисунок 2. Сравнение понятий социального предпринимательства в разные периоды времени

Основу концепции комбинированной ценности составляют следующие положения:

- в создании комбинированной ценности принимают участие все организации;
- социальные и экономические составляющие взаимодействуют на постоянной основе;
- все виды отдачи от инвестиций в рынок социального капитала (в который включены и НКО, и различные сообщества людей, и семьи, и проч.) являются в равной степени финансовыми и социальными;

• произведенная ценность не имеет статичный характер, так как рынок социального капитала находится в стадии развития и преобразований;

• программа комбинированной ценности даст почву для распространения инвестиционных механизмов и стратегий;

• для эффективного исполнения этой программы необходимо создать инфраструктуру для сбора и распространение информации о проводимых изменениях.

Отличительной чертой подхода Роджера Мартина (Roger Martin) и Салли Осберг (SallyOsberg) была степень исключительной важности нацеленности на социальные преобразования. Главным объектом этих преобразований являются наименее социально защищенные слои населения с неустойчивым финансовым положением и тех, кто попал в трудную жизненную ситуацию, что определяет мотивацию данного вида предпринимательства как бескорыстное желание помочь.

Приведенные ранее подходы к определению деятельности социального предприятия не противоречат друг другу, а выражают близкие авторам аспекты этого широкого понятия.

Предпринимательская деятельность, которая направлена на урегулирование социальных проблем, должна быть полезной и эффективной, а значит инновационной. Инновационная деятельность способствует чистому росту социального капитала, способствует достижению социальных целей как в некоммерческих, так и в коммерческих предприятиях.

Социальное предпринимательство приходит на помощь там, где бессильны существующие механизмы государственной поддержки и некоммерческие организации (НКО). Социальное предпринимательство это все еще предпринимательство, может не с первостепенной задачей получить прибыль, но с присутствием инновационной подхода и мотивацией сделать мир лучше. Своей деятельностью оно повышает экономическую эффективность государств за счет того, что вводит в производство те ресурсы, которые раньше не использовались. Также, проводя работы с социально незащищенным слоем населения, образовываются не только рабочие места, но и создаются новые потребители, которые ранее не имели доступа к благам. Значимую роль в этом процессе играет сотрудничество предпринимательского сектора и государства.

Основными направлениями деятельности социальных предприятий являются:

• забота об окружающей среде (минимизация вреда природе в процессе производства),

• помощь малообеспеченным людям с помощью механизма самозанятости и людям, попавшим в сложные жизненные ситуации,

• совершенствование существующих моделей решения социальных проблем, создание новых моделей,

• предупреждение социального сиротства,

• увеличение доступности образования для детей и молодежи,

• повышение уровня жизни пожилых людей.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что несмотря на множество вариаций определения социального предпринимательства, основная его мысль — это уменьшение или решение тех или иных социальных проблем с помощью предпринимательской деятельности. При активном развитии социальное предпринимательство может стать универсальным инструментом, своей деятельностью не только увеличивая ВВП страны, но и улучшая социальное положение населения. Также стоит отметить широкий спектр возможностей социального предпринимательства. Деятельность предприятий не ограничена определенными сферами, социальным будет являться организация, чья деятельность направлена на оказание помощи социально незащищенным слоям населения или предоставление им рабочих мест.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Московская А.А., Аларичева М.А. Социальное предпринимательство в России и мире: Практика и исследование. ВШЭ. 2011. 370.

2. Жохова В.В. Социальное предпринимательство: концепция, сущность и значение//Современная конкуренция. 2015. С. 77-99.

3. Кулькова В.Ю. Социальное предпринимательство: сущность и основные характеристики//Среднерусский вестник общественных наук. 2016. С. 119-122.

4. Ветрова Е.А. Социальное предпринимательство как фактор социально-экономического развития общества//Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015.

5. Ларина С.С., Кловина А.Д., Царитова К.Г. Социально-экономическая природа и сущность социального предпринимательства в россии//Вестник магистратуры. 2016. № 6-5 (57). С. 116-118.

Сабыр Салтанат Ибрагимқызы
Магистрант 2 курса , ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: д.э.н., профессор
Турекулова Д.М.
Учреждение «Esil university» г.Астана

ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТЕРІ ЖӘНЕ БИЗНЕС-ОРТАДАҒЫ НЕГІЗГІ БАҒДАРЛАР

Агрессивті бәсекелестік ортаның қазіргі жағдайында экономикалық қызметтің белгісіздік, тұрақсыздық және жоғары динамизм дәрежесінің үнемі өсуі байқалады. Бұл жағдайда шағын бизнестің ресурстар тапшылығы жағдайында сыртқы және ішкі ортаның өзгеретін факторларына бейімделу қабілеті өте маңызды болады. Осыған байланысты ұйымдардың бірінші кезектегі міндеті қолда бар қаражатты тиімді пайдалану және сыртқы орта әсерінен болатын әлеуетті мүмкіндіктерді анықтау болып табылады. Осылайша, кәсіпорындарды дамытудың өзекті мәселелеріне кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру тетігі ретінде әрекет ететін стратегиялық басқару жүйесін енгізу кіреді. Шағын бизнес ұйымдарына стратегиялық менеджменттің қолданылуын зерттеу үшін сәйкес теориялық негіздерін қарастырамыз.

Стратегиялық басқарудың негізгі тұжырымдамаларының мазмұны. Стратегиялық менеджмент өзінің дамуының алғашқы кезеңінде бизнес саясаты ретінде белгілі болды. Осы кезеңдегі ең маңызды жұмыстарға А.Д. Чандлердің "Стратегиясы мен құрылымы" (1962), И. Ансофтың "Корпоративтік стратегиясы" (1962) және К. Эндрюстің "Бизнес саясаты" (1965) жатады. Стратегиялық менеджмент саласындағы іргелі жұмыс болып 1962 жылы шыққан А.Д. Чандлердің "Стратегиясы мен құрылымы" жұмысы. Бұл жұмыста автор алғаш рет сыртқы орта, стратегия және ұйымдық құрылым арасындағы байланыс призмасы арқылы ұйымдарды зерттеу арқылы стратегияны анықтады. Чандлер негізінен ірі кәсіпорындарға назар аударады, олардың өсуін қамтамасыз ету үшін жаңа құрылымдарды дамытады және стратегиялық өзгерістер құрылымдық өзгерістерге қалай әкелетінін көрсетеді [1].

А. Д. Чандлердің пікірінше, стратегия-бұл кәсіпорынның негізгі ұзақ мерзімді мақсаттары мен міндеттерін анықтау, сондай-ақ мақсатқа жету үшін қажетті әрекеттерді әзірлеу және ресурстарды бөлу. Құрылым, өз кезегінде, кәсіпорынды әкімшілік басқару жүзеге асырылатын ұйымның құрылымы болып табылады [2].

А.Д.Чандлер теориясының одан әрі дамуына маңызды серпін «Бизнес саясаты» кітабы болды. Бұл жұмысты 1965 жылы Гарвард университетінің өкілдері басып шығарды. Зерттеудің теориялық бөлігіне негізгі үлесті К.Эндрюс қосты. Авторлар өз жұмыстарында кәсіпкерлік саясаттың (стратегиялық менеджмент) түсінігін жалпы менеджменттің функциялары мен міндеттерін, жалпы кәсіпорынның жағдайы мен табысына әсер ететін проблемаларын зерттеу ретінде берді. Олар компанияны қызметі кәсіпорынды жалпы басқарудан тұратын жоғары басшылықтың көзқарасы тұрғысынан қарастырды. К.Эндрюс және оның әріптестері стратегияны осы мақсаттарға жету үшін мақсаттардың, кәсіпорынның саясаты мен жоспарларының жиынтығы ретінде анықтайды. Гарвард мектебі өкілдерінің көзқарасы кәсіпорын стратегиясына сыртқы ортаның әсерін зерттеуге негізделген. Корпоративтік стратегия өзара байланысты екі бөліктен тұрады деп ұсынды: олар тұжырымдау және жүзеге асыру. Құрудағы мәселе стратегияның төрт негізгі құрамдас бөлігін анықтау және келісу болып табылады: нарық мүмкіндіктері, фирманың құзыреттері мен ресурстары, менеджерлердің құндылықтары мен ұмтылыстары және акционерлер алдындағы міндеттемелерден басқа міндеттемелер. Стратегия құрастырылғаннан кейін оны іске асыру қажет, ол қажетті ресурстарды жұмылдырумен, сәйкес ұйымдық құрылыммен, ынталандыру жүйелерімен, бақылаумен және көшбасшылықпен байланысты. К.Эндрюс және оның әріптестері іске асыру бірқатар көмекші әрекеттерден, ең алдымен әкімшіліктен тұратынын атап көрсетті [3]. Гарвард мектебінің басты еңбегі сыртқы мүмкіндіктер мен кәсіпорынның ішкі әлеуеті арасындағы сәйкестікті қамтамасыз ететін SWOT талдаудың стратегиялық жоспарлау әдісін әзірлеу болып табылады.

Стратегиялық менеджменттің бастауында тұрған ғылыми қоғамдастықтың тағы бір өкілі И.Ансофф болды. «Корпоративтік стратегиялар» кітабының алғы сөзінде ол фирманың қандай жағдайға (бизнеске) ұмтылуы керектігі туралы шешімдер ретінде айқындалатын стратегиялық шешімдерге қалай назар аударылатынын сипаттайды [4]. И.Ансофф стратегияны кәсіпорынның барлық қызметі мен сыртқы орта арасындағы байланыстырушы буын ретінде қарастырады. Оның түсінігі бойынша стратегия төрт құрамдас бөліктен тұрады: нарық көлемі, өсу (немесе өзгерту) векторы, бәсекелестік артықшылық және синергия. И.Ансофф бірінші болып блок-схема арқылы стратегиялық жоспарлау процесін ресімдеуге әрекет жасады, оның көмегімен шешім қабылдау процесінде ескерілетін бірқатар факторларды ұсынды.

Автордың пікірінше, стратегиялық жоспарлау процесі кәсіпорынның сыртқы ортасымен өзара әрекеттесу нәтижесінде туындайтын мақсаттарды әзірлеуден басталады. Мақсаттарды анықтағаннан

кейін компанияның ішкі мүмкіндіктерін талдау және сыртқы ортаны бағалау жүргізіледі. Анықталған мүмкіндіктер негізінде әртараптандыру және өткізу нарығына одан әрі жылжыту бойынша стратегиялық шешімдер қабылданады.

И.Ансоффтың пікірінше, стратегиялық шешім кәсіпорынның ұйымдық құрылымының барлық элементтерінен синергетикалық әсерді қамтамасыз етумен байланысты болуы керек. Қабылданған шешім негізінде нақты даму стратегиялары қалыптасады. Өз кезегінде, тепе-теңдік үшін стратегиялық жоспарда қаржылық және әкімшілік стратегиялар болуы керек.

И.Ансоффтың Д.И. Чандлер мен К. Эндрюстің тәсілдерінен айтарлықтай айырмашылығы, стратегияны жүзеге асырудың тұрақты түзетуін және үздіксіздігін қамтамасыз ететін кері байланысты ескеру болып табылады.

Д.И.Чандлердің, И.Ансоффтың және К.Эндрюстің негізгі еңбектері стратегиялық менеджмент саласының негізін қалады. Олар стратегияның ұйым қызметіне әсері, сыртқы және ішкі факторлардың маңыздылығы, құрылымның стратегиямен анықталуының негіздемесі сияқты маңызды ұғымдарды анықтайды. Олар сондай-ақ стратегияны әзірлеу мен жүзеге асыру арасындағы практикалық айырмашылықты көрсетеді және стратегиялық басқарудағы менеджерлердің ерекше рөлін көрсетеді.

Сондай-ақ, А.А. Томпсонның (1967) еңбегін атап өткен жөн, онда автор алғаш рет кооперативтік және бәсекелестік стратегиялар түсінігін енгізіп, коалициялардың құрылуын қарастырған. Оның зерттеулері компаниялардың бизнес бөлімшелерінің өзара әрекеттесуіне негізделген корпоративтік стратегиялардың жұмыс істеуін түсінуге ықпал етті [5].

Стратегиялық менеджмент дамуының ерте кезеңіндегі жұмыстар қолданбалы сипатымен және индуктивті зерттеу әдісімен сипатталды. Авторлар инженерия, экономика, психология, әлеуметтану немесе математика сияқты басқа ғылыми пәндердің әдістерін қолдануға күмәнмен қарады. Іскерлік саясатта әртүрлі әдістер арқылы алынған білім бір-бірімен сәйкес келмеуі мүмкін екендігі анық айтылған. Сондықтан зерттеушілер мақсатқа жетудің ең тиімді жолы практикалық мысалдар арқылы жүзеге асады деген қорытындыға келді.

Дегенмен, жалпылаудың болмауы академиялық ортада стратегиялық басқару теориясын одан әрі ілгерілету үшін қажетті негізді қамтамасыз ете алмады. Сонымен қатар, алғашқы жұмыстардың көпшілігі фирмаларды жабық жүйе ретінде қарастырды. Р.П.Румелт (1974) жұмысында сандық әдістерді қолданатын стратегиялық басқару зерттеулерінің жаңа түрі енгізілді. Бұл құжат стратегия түрі, құрылымы және фирма өнімділігі арасындағы байланысты қарастырды. Бұрынғы авторлардан айырмашылығы, Румельт алдымен гипотезаны алға тартты, содан кейін ол эмпирикалық сынақтан өтті.

Бірте-бірте стратегияны зерттеу бір фирмаға немесе салаға бағытталған индуктивті жағдайлық зерттеулерден ғылыми гипотезаларды тексеруге ұмтылатын дедуктивті ауқымды статистикалық талдауларға көшті. Бұл structure-conduct-performance (құрылым-мінез-нәтиже, SCP) тұжырымдаманың пайда болуына әкелді. 1950-70 жылдары танымал болған SCP тұжырымдамасы нарық құрылымын (мөлшері, компаниялар саны, өнімдердің біртектілігі және т.б.) зерттеуден басталды, содан кейін осы құрылым жағдайындағы ұйымдардың мінез-құлқы қарастырылды, содан кейін талдау жасалды нәтижелері бойынша жүзеге асырылды. Бұл жаңа парадигманы қабылдау зерттеудің бағытын фирмадан нарықтық құрылымға ауыстырды.

Стратегиялық менеджмент теориясының дамуына елеулі үлес 1980 жылы жарияланған М.Портердің «Бәсекелестік стратегиясы» еңбегі болды. Құрылымдық талдауды пайдалана отырып, М.Портер SCP тұжырымдамасы шеңберінде компанияның саладағы орнын зерттеді. Ол фирманың пайда табу мүмкіндігін анықтайтын бәсекенің бес күшін сипаттады. Фирманың бәсекелестік артықшылыққа ие болу мүмкіндігі (нарықтағы бірегей қасиет) оның салада өзін қалай орналастырып, қалай ерекшеленетініне байланысты [6].

М.Портер компанияның бәсекелестік артықшылықтарына негізделген үш негізгі стратегияны ұсынды: шығындар бойынша көшбасшылық, дифференциация және шоғырлану. Шығындағы көшбасшылық бәсекелестерге қарағанда төмен шығындармен өнімді өндіруді және сатуды қамтиды. Фокустау әрекетті нарықтың белгілі бір тар аймағына шоғырландыруды қамтиды. Дифференциация тұтынушыларға жаңа өнімдер мен қызметтерді, соның ішінде қосымша қызметтерді үнемі іздеу мен ұсынудан тұрады [7].

Стратегиялық топтар тұжырымдамасы ерекше назар аударуға тұрарлық. Бұл тұжырымдаманы алғаш рет Хант 1972 жылы тұрмыстық техниканы шығаратын компанияларды зерттеу жұмысында қолданған. Әдебиеттерде стратегиялық топтар бірдей немесе ұқсас стратегияларды ұстанатын бір саладағы фирмалар тобы ретінде анықталады. Бұл бағыт бір саланың мүшелері нарық үлесімен ғана ерекшеленбейді, бұл саланың өнімділігіне айтарлықтай әсер ететін стратегиялық топтардың болуын болжайды. Стратегиялық топтардың тұжырымдамасы бір стратегиялық топты екіншісінің кіруінен оқшаулайтын ұтқырлық кедергілерімен тығыз байланысты. Бұл кедергілер ауқымды үнемдеуді, өнімді саралауды немесе тарату желісін қамтуы мүмкін. Ұтқырлық кедергілері саланың өнімділігіне әсер ететін маңызды фактор болып табылады. Осылайша тұжырымдама бұрын біртекті блок ретінде қарастырылған саладағы күрделі құрылымды ашады.

Стратегиялық топтар тұжырымдамасының танымалдығына қарамастан, зерттеушілер бірқатар маңызды мәселелерге тап болды. Барни мен Хоскисон екі негізгі бекітуге күмән келтірді: стратегиялық топтардың болуы және нәтижелердің стратегиялық топқа мүшелікке тәуелділігі [8]. Осы шектеулерге сүйене отырып, авторлар стратегиялық топтардың зерттеулерінің стратегиялық басқаруға қосқан үлесіне күмән келтірді. Негізгі сұрақ-фирмалар өздерінің белгілі бір стратегиялық топтардағы өзара тәуелділігін түсінеді ме, әлде бұл зерттеу үшін ыңғайлы топ па. Дегенмен, бұл тұжырымдама өзекті болып қала береді және өзін-өзі сарқып алған жоқ.

Зерттеудің тағы бір бағыты-бәсекелестік динамиканы зерттеу (competitive dynamics). Бұл тұжырымдаманың мәні стратегиялардың динамикалық екенін мойындау болып табылады. Бір фирманың әрекеті бәсекелес фирмалар арасында бірқатар реакцияларды тудыруы мүмкін. Көптеген салалардағы жаңа бәсекелестік орта бәсекелестіктің күшеюіне әкеледі, бұл тез өзгеретін жағдайларға жауап ретінде икемділікті, жылдамдықты және инновациялық белсенділікті қажет етеді. Бәсекелестік динамиканы зерттеу ретінде жіктеуге болатын бірнеше салалар бар: көп нүктелі/көп нарықтық бәсекелестік (multi-point/multi-market competition) және әрекет-реакция бәсекелестігі (competitive action-reaction).

Көп нарықтық бәсекелестік туралы алғашқы зерттеулерді Портер (1980), Карнани және Верн Фельт (1985) жүргізді. Портер алғаш рет фирманың бәсекелестің өз нарығындағы әрекеттеріне қарсы шабуылға қалай жауап беретінін талдады. Карнани мен Вернерфельт екі стратегияны әзірледі: «қарсы шабуыл» және «өзара тепе-теңдік». Бәсекелестік динамикасын зерттеудегі екінші тенденция бәсекелестердің реакциялары мен әрекеттеріне көбірек көңіл бөледі. Бұл өріс екі фактормен сипатталады: теориялық құрылымдардың әртүрлілігі және талдау бірлігі әрекет-реакция.

1970 және 1980 жылдардағы зерттеулер кейбір фирмалардың бір саладағы және/немесе бір стратегиялық топтағы басқаларға қарағанда жақсы жұмыс істейтінін көрсетті, бұл ішкі факторлармен қатар сыртқы факторлардың да маңызды екенін көрсетеді. Сонымен қатар, көптеген салалардағы бәсекелестік орта, әсіресе жаһандық нарықтар дамыған сайын өзгере бастады. Жаңа идеялармен және стратегиялармен қаруланған шетелдік фирмалар көптеген елдерде нарыққа шығып, айтарлықтай үлестерін иеленді. Осылайша, стратегиялық менеджмент бойынша зерттеулерде салалық деңгейден фирма деңгейіне біртіндеп ауысу (қайтару) болды.

Ұйымдастыруға негізделген теориялар. 1970 жылдардың ортасында әзірленген ұйымдастыру теориясының екі мектебі стратегиялық менеджментті зерттеушілер арасында үлкен қызығушылық тудырды: транзакциялық шығындар теориясы және агенттік теориясы.

Транзакциялық шығындар теориясы (TCE) Р.Коуздың «Фирма табиғаты» (1937) еңбегінде пайда болды, ол үшін авторға Нобель сыйлығы берілді. Ол өз зерттеуінде ұйымдар экономикалық операциялардың құрамдас бөлігі болып табылады деген қорытындыға келеді. 1975 жылы О.Уильямсон, сонымен қатар Нобель сыйлығының лауреаты (2009) TSE жалпыланған теориясын ұсынды. TCE сәйкес талдау бірлігі фирма деңгейіндегі транзакция болып табылады және шығындарды азайту тиімді нәтижелерді қамтамасыз етеді [9]. Бұл теорияның логикасы шектелген ұтымдылық, оппортунизм, белгісіздік және активтердің ерекшелігі сияқты транзакцияға қатысушылардың мінез-құлқы туралы болжамдарға негізделген. TCE негізіндегі зерттеудің мысалы ретінде көп бөлімді кәсіпорын ұйымын талдау (M-Form / multidivisional-форма ұйымы) болып табылады. Мұндай ұйымда басқару орталықсыздандырылған және әрбір бөлімшенің немесе филиалдың өзінің дербес басқару командасы болады [10]. Зерттеудің тағы бір бағыты – агенттік келісім (AG) теориясы, ол меншік пен бақылауды бөлу мәселелерін, әсіресе акционерлер мен менеджерлер арасындағы мүдделер қақтығысын көтереді. AG жағдайында индивид рационалды шектеулі және оппортунистік ретінде қарастырылады. Менеджерлер меншік иелерінің мүдделері есебінен өздерінің жеке мүдделерін қанағаттандыруға ұмтылады. Агенттік теориясы инновация, корпоративтік басқару және әртараптандыру мәселелерін қамтитын стратегиялық менеджмент зерттеулерінде кеңінен қолданылады.

TCE және AG стратегиялық басқаруды түсінуге қосқан елеулі үлестеріне қарамастан, олар қиындықтарға тап болады. Кейбір фирмалар транзакциялық шығындарды тиімдірек басқарады, ал басқалары бәсекелестердің әрекеттеріне тиімдірек жауап береді. Бұл мәселенің шешімі ресурсқа негізделген теория (RBV) шеңберінде іздестіріледі. RBV – бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізу үшін компанияның бірегей мүмкіндіктері мен ресурстарын анықтауды және дамытуды жақтайтын стратегиялық басқару тұжырымдамасы.

«Фирма ресурстар пакеті ретінде» терминін 1959 жылы Э.Пенроуз фирманың өсу теориясында ұсынған. Ол ресурстарды материалдық заттар мен адамдар деп анықтап, олардың арасындағы қатынасты да атап көрсетті [11]. Ресурсқа негізделген көзқарас (RBV) әр фирма өзінің ресурстарының әртүрлілігіне байланысты бірегей деген идеяға негізделген. Тұрақты бәсекелестік артықшылықтарды дамыту үшін 1991 жылы Барни фирма ресурстарының неғұрлым нақты және жан-жақты сипаттамаларын ұсынды [12]. Ресурстарды бағалаудың төрт критерийі анықталды: олардың құндылығы, сиректігі, бірегейлігі және алмастырғыштығы. Құн түсінігі ресурстың мүмкіндіктерді пайдалану немесе сыртқы ортадағы қауіптерді ұстау қабілетін білдіреді. Сиректік ресурстың бәсекелестер арасында таралу дәрежесімен бағаланады. Қайталанбау бәсекелестік артықшылықты жасау үшін басқа ресурстарды ұқсас жолмен пайдалану мүмкін

еместігін білдіреді. Ауыстырғыштық бәсекелестердің ұқсас қасиеттері бар ресурстарды пайдалану мүмкіндігін көрсетеді.

Келесі логикалық қорытынды-фирманың жоғары басшылығы бірегей ресурс болып табылады. Бұл стратегиялық басқару және стратегиялық шешімдерді қабылдау теориясының дамуына әкелді (Strategic leadership and strategic decision theory). Бұл сала жеке тұлғаларды, топтарды және компанияның басқа басқару органдарын зерттеуге бағытталған. Г.Минцберг (1973) «Басқарушылық жұмыстың табиғаты» атты еңбегінде үш категорияға бөлінген он басқарушылық рөлді анықтайды: тұлға аралық, ақпараттық және шешім қабылдау рөлдері. Стратегиялық менеджмент саласындағы зерттеулер уақыт өте келе бизнес өз көшбасшыларын көрсететінін көрсетеді [13].

Ресурстар теориясының тағы бір дамуы – білім теориясы (Knowledge-based view, KBV). Ол фирмаларды мүмкіндіктер қоймасы ретінде қарастырады, жеке және әлеуметтік білім экономикалық құнды өнімдерге айналатын жер ретінде. Кәсіпорында білімнің жинақталуы оның бәсекелестік артықшылығын қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. KBV-дегі зерттеулер көбінесе процеске бағытталған. Құнды, сирек және бірегей ресурстар табиғатта көбінесе материалдық емес екенін ескере отырып, ресурсқа негізделген теорияға негізделген эмпирикалық зерттеулер елеулі қиындықтарға тап болады.

Құрылыс ұйымдары жағдайында стратегиялық менеджмент концепциясының дамуы 20 ғасырдың ортасынан бастап маңызды процесс ретінде қарастырылуы керек. Адам әрекетіндегі басқарудың практикалық саласы ретінде басталған стратегиялық менеджмент қазір терең теориялық және әртараптандырудан өтті. Пәннің эволюциясы жекелеген фирмаларға назар аударудан салалар мен нарықтарды талдауға дейін және қайтадан кезеңдік ауытқулармен сипатталды. Осы саладағы заманауи зерттеулер мен теориялар логикалық және негізді бола түсуде, бұл стратегиялық менеджмент саласын толықтырып, кеңейтеді.

Стратегиялық менеджменттегі зерттеу әдістемесі сандық көрсеткіштерден сапалық көрсеткіштерге және индукциядан дедукцияға өтуде. Қазіргі құрылыс ұйымдары екі негізгі аспектімен сипатталады. Біріншіден, ол компанияның нарықтық мүмкіндіктеріне назар аударады және оларды жүзеге асыру жолдарын іздейді. Екіншіден, бұл сыртқы және ішкі ортадағы өзгерістерге жедел әрекет ету және осы өзгерістерді бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу үшін пайдалану.

1-кестеде «стратегия» және «стратегиялық менеджмент» терминдерінің анықтамалары берілген. Осы анықтамаларға сәйкес құрылыс ұйымдарындағы стратегиялық менеджмент кәсіпорынның өз стратегиясын жүзеге асыру жөніндегі қызметін білдіреді. Стратегия-бұл компанияның ұзақ мерзімді мақсаттарын анықтауға және қол жеткізуге бағытталған жан-жақты кешенді жоспар.

Кесте 1- Стратегиялық менеджменттің анықтамасы

Автор	Анықтама
А.Чандлер	кәсіпорынның негізгі ұзақ мерзімді мақсаттары мен міндеттерін анықтау, сондай-ақ қойылған мақсаттарға жету үшін қажетті әрекеттерді әзірлеу және ресурстарды бөлу.
К.Эндрюс	мақсаттар жиынтығы, кәсіпорын саясаты және осы мақсаттарға жету жоспарлары.
М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури	ұйымның миссиясын орындауды және оның мақсаттарына жетуді қамтамасыз етуге арналған егжей-тегжейлі, жан-жақты, кешенді жоспар.
А.Томпсон А.Стрикленд	жаңа өндірістік жетістіктерге және бәсекелестік өрістегі жаңа бейімділікке бейімделу үшін жоспарланған әрекеттер мен жылдам шешімдердің жиынтығы.
Г.Минцберг	стратегия жоспар, мінез-құлық принципі, іс-әрекеттің тұрақты үлгісі, ұстанымы, перспективасы, сондай-ақ олардың қарым-қатынасы ретінде.
А.Томпсон А.Стрикленд	ұйымның мақсаттары мен міндеттерін белгілеумен және ұйым мен оның қоршаған ортасы арасындағы өз мақсаттарына жетуге, ішкі мүмкіндіктеріне сәйкес келуге және сыртқы талаптарға жауап беруге мүмкіндік беретін қарым-қатынастар жиынтығын қолдауға байланысты қызмет.
Дж.Хиггенс	фирманың қоршаған ортамен өзара әрекеттесуін басқару арқылы фирманың миссиясына жету үшін басқару процесі.

Дж.Пирс Р.Робинсон	ұйымдық мақсатқа жетуге арналған стратегияларды құрастыру және орындау үшін шешімдер мен әрекеттер жиынтығы.
Ескерту - автор жасаған	

Стратегиялық бағдарлар теориясы мен ресурстық көзқарас құрылыс компаниясының күшті және әлсіз жақтарын сапалы талдауға негіз болады. Бұл тұжырымдамалар кәсіпорынның бәсекелестік артықшылықтарын анықтайтын ресурстарды анықтауға және тиімді басқаруға көмектеседі. Ресурсқа негізделген тәсілдің іргелі үлесі ресурстарды түпкілікті пайдаланушылар үшін құнды өнімге айналдыру процесінде топ-менеджменттің шешуші рөлін мойындау болып табылады. Осылайша, бизнес-процестерді басқаратын менеджерлер компанияның ең маңызды стратегиялық ресурсына айналады [14].

Менеджерлердің шешім қабылдау процесіне әсер ететін факторларды зерттейтін көптеген зерттеулер бар. Бұл зерттеулерді үш бағытқа бөлуге болады. Бірінші бағыт шешім қабылдаушылардың тәуекелден аулақ болуға және ең аз тәуекелмен максималды пайданы қамтамасыз ететін стратегияларды таңдауға бейімділігін болжайды. Екінші бағыт бойынша менеджерлер мен ұйымдар тәуекел деңгейіне белсенді түрде әсер ете алады, бұл оларға бір мезгілде тәуекелді азайтуға және табыстылықты арттыруға мүмкіндік береді. Ғылыми қоғамдастықта кең танылған үшінші бағыт тәуекел мен белгісіздік жағдайында шешім қабылдауды зерттейтін перспективалық теориямен байланысты.

Д.Каннеман мен А.Тверскийдің кейінгі зерттеулерінде жүргізілген тәжірибелер негізінде категориялық шекаралық эффект ұғымы енгізілген. Бұл әсер адамдардың ықтималдығы төмен оқиғалармен бетпе-бет келген кезде тәуекелден бас тартатынын, бірақ ықтималдығы төмен шығындармен бетпе-бет келген кезде тәуекелден бас тартатынын білдіреді. Зерттеу көрсеткендей, мүлікті жоғалту сол құндылыққа ие болу қанағаттануынан гөрі ауырырақ деп қабылданады. Бұл классикалық экономикалық теорияға қайшы келетін сату бағасының сатып алу бағасынан айтарлықтай жоғары болуына әкеледі. Сондай-ақ авторлар адамдар шығындар мен шығындарды ажыратынын және шығындарды шығындар ретінде қабылдауды өзгерту адамның субъективті әл-ауқатын жақсартуға болатынын анықтады [15].

1996 жылы перспективалар теориясына негізделген стратегиялық бағдар теориясы ұсынылды. Оның пайымдауынша, стратегиялық менеджменттегі басты мәселе сыртқы жағдайлар мен ұйымның ішкі мүмкіндіктері мен құндылықтары арасындағы сәйкестік. Бұл теорияға сәйкес, жоғалтатын нәрсесі бар фирмалар жаңа проблемаларды қауіп ретінде қарастырады, ал мақсатына жете алмаған фирмалар оларды мүмкіндіктер ретінде қарастырады. Теория белгілердің үш класын анықтайды: ішкі, сыртқы және уақытша [16].

Кәсіпорынның ішкі әлеуетін басқарудың қозғаушы күші ретінде сипаттауға болады. Ұйымдар технология, өнім желісі немесе өндіріс сияқты әртүрлі аспектілерге назар аудара алады. Негізгі сыртқы анықтамалық нүктелер бәсекелестер, тұтынушылар және мүдделі тараптар болып табылады. Үшінші құрамдас – әлеуметтік жауапкершілік. Өткен немесе болашақ болсын, уақыт бағдарлаушы ретінде де маңызды рөл атқарады.

Компанияның стратегиялық нұсқауларының теңгерімді болуы және ішкі және сыртқы жағдайларға, сондай-ақ уақыт шеңберлеріне сәйкес келуі маңызды. Олар үнемі дамып, өзгеріп отыруы керек, басқару мен орындаушылар деңгейінде үйлестіріледі. Стратегиялық шешімдерді қабылдау процестерін түсіну үшін шағын бизнес құрылыс ұйымдарының қызметінің ерекшеліктерін қарастыру маңызды.

Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес құрылыс ұйымы құрылыс саласында қызметін жүзеге асыратын заңды тұлға ретінде өнеркәсіптік шағын кәсіпкерлік ұйымдарының санатына енгізіледі және шағын кәсіпкерлік субъектісіне жатқызылады.

Қазақстан Республикасында құрылыс заңнамасы бірқатар заңдармен және нормативтік құқықтық актілермен реттеледі. Осы саладағы негізгі заңдардың бірі Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 16 шілдедегі No 238-II «Құрылыс туралы» Заңы болып табылады. Осы заң құрылыс саласындағы құқықтық негіздерді, оның ішінде құрылыс қызметін лицензиялауды, құрылыстың қауіпсіздігі мен сапасының стандарттарын, жерді пайдалану және жер қатынастары ережелерін, сондай-ақ мемлекеттік құрылыс қадағалауы мен техникалық реттеу тәртібін белгілейді [17].

Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленгендей құрылыс ұйымы мыналарға байланысты шаруашылық қызмет түрлерін қамтиды:

1. Тұрғын үй, коммерциялық, өндірістік және инфрақұрылымдық құрылымдарды қоса алғанда, әртүрлі мақсаттағы объектілерді салу.
2. Құрылыс объектілерін жөндеу, реконструкциялау және техникалық қызмет көрсету.
3. Құрылыс саласындағы жобалық және инженерлік іздестірулер.
4. Құрылыс материалдары мен конструкцияларын өндіру.
5. Құрылыс процестері мен жобаларын басқару.
6. Құрылыс жұмыстарының сапасын және құрылыс алаңдарында қауіпсіздікті бақылау.

Бұл қызмет түрлері Қазақстан Республикасындағы құрылыс ұйымы қызметінің негізгі саласын айқындайды және құрылыс жұмыстарының барлық циклін жобалаудан бастап объектілерді пайдалануға дейін қамтиды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Hoskisson R.E. et al. Theory and research in strategic management: Swings of a pendulum / R. E. Hoskisson, M. A. Hitt, W.P. Wan, D. Yiu // Journal of Management. – 1999. – 25 (3) – pp. 417-456.

2 Chandler A. D. Strategy and structure: Chapters in the history of the American industrial enterprise / A. D. Chandler // MIT Press Cambridge, MA, 1962.

3 Learned E. A et al. Business Policy: Texts and Cases / E. A. Learned, C. R. Christensen, K. R. Andrews, W. D. Guth // Richard D. Irwin: Homewood, IL, 1965.

4 Ansoff H. I. Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion / H. I. Ansoff // McGraw Hill Book Co.: N. Y., 1965.

5 Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж.: пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. — Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

6 Porter M. E. Competitive strategy / M. E. Porter // Free Press. New York. – 1980. – 2 (1).– p. 396.

7 Caves R. E., Porter M.E. From entry barriers to mobility barriers: Conjectural decisions and contrived deterrence to new competition / R. E. Caves, M.E. Porter // The Quarterly Journal of Economics. – 1977. – 91. – p. 241-261.

8 Barney J. B., Hoskisson R. E. Strategic groups, untested assertions and research proposals / J. B. Barney, R. E. Hoskisson // Managerial and Decision Economics. – 1990. – 11. – p. 187–198.

9 Williamson O. E. Markets and hierarchies: analysis and anfitrust implications / O. E. Williamson // New York: Free Press. – 1975. – p. 286.

10 Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational / O. E. Williamson // Aust. J. Manag. – 1987.– 12. – pp. 125–143.

11 Penrose E. T. The theory of the growth of the firm / E. T. Penrose. – New York Wiley, 1959.

12 Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // Journal of Management. – 1991. – 17. – p. 99-120.

13 Минцберг Г., Куинн Д. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. –688 с.

14 Fiegenbaum A., Hart S., Schendel D. “trategic Reference Point Theory / A. Fiegenbaum, S. Hart, and D. Schendel // Strateg. Manag. J. – 1996. – 17 (3). – p. 219–235.

15 Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – 47 (2). – p. 263–291.

16 Kahneman D., A. Tversky, Choices , Values , and Frames / D. Kahneman, A. Tversky // Am. Psycologist. – 1984. – 39 (4). – p. 341–350.

17 Қазақстан Республикасының 2001 жылғы 16 шілдедегі No 238-II «Құрылыс туралы» Заңы https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z010000242_ (өтініш берген күн: 15.06.2023)

Сабыр Салтанат Ибрагимқызы
Магистрант 2 курса , ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: д.э.н., профессор
Турекулова Д.М.
Учреждение «Esil university» г.Астана

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ БАСҚАРУ ТӘЖІРИБЕСІНДЕ КОНТРОЛЛИНГТІ ЗЕРТТЕУ

Кәсіпкерлер көбінесе алдына мақсат қояды, бірақ олардың жетістіктерін бағалауда қиналады. Осыған байланысты стратегиялық деңгейде қызметтің негізгі аспектілерін бақылау қажеттілігі туындайды: инновация, қаржы, өндіріс, персоналды басқару. М.Месконның «Менеджмент негіздері» еңбегінде көрсетілген классикалық басқару принциптеріне сәйкес бақылау – бұл ұйымның мақсатына жетуді қамтамасыз ету процесі. Бұл процесс стандарттарды белгілеуді, қол жеткізілген нақты нәтижелерді өлшеуді және олар белгіленген стандарттардан айтарлықтай ерекшеленетін болса, түзетулерді қамтиды [1].

Тиімді бақылау нақты көрсеткіштерді әзірлеуді және жоспарлы көрсеткіштерді белгілеуді қамтитын абстрактілі ұғымдарды нақтылауды талап етеді. Осылайша, кәсіпорын қызметінің нәтижелері маңызды стратегиялық бағдар болып табылады, оның негізінде әртүрлі стратегиялық шешімдер қабылданады. Бақылаудың негізгі бағыты сандық (өнім, пайда, өзіндік құн және т.б.) және сапалық көрсеткіштерді (мысалы, пайдалылық, шығындарды азайту) бағалауға бағытталған. Бақылау нарықтар, тұтынушылар, бәсекелестер туралы сыртқы ақпаратты, сондай-ақ өндірістік процестерге және болжам деректеріне қатысты қаржылық емес ақпаратты қамтитын ақпараттың кең ауқымын қамтиды.

Шағын бизнесте ақпаратты бағалау және шешім қабылдау көбінесе бір адамның қолында шоғырланғандықтан, объективтілікті қамтамасыз ету үшін шешімдерді қолдаудың әртүрлі механизмдерін пайдалану қажет. Бұл тұрғыда жоспарлауға, үйлестіруге және бақылауға негізделген басқару жүйесі, соның ішінде контроллинг қолданылуы мүмкін.

«Бақылау» ұғымы орыстілді ортаға неміс тілінен енген. Германияда, Австрияда және Швейцарияда контроллинг күшті ұстанымға ие болғанымен, оның маңыздылығы туралы сарапшылар арасында бірауыздан пікір жоқ. Дегенмен, барлығы бақылауды ресейлік бақылау тұжырымдамасымен, яғни тексеру мақсатындағы бақылаумен сәйкестендірмеу керек деп келіседі. Кең мағынада бақылау «to control» етістігінен шыққан, басқару немесе реттеу дегенді білдіреді және іс жүзінде басқаруға сәйкес келеді. Тар және ең қарапайым мағынада немістің «controlling» термині ағылшын тіліндегі «management accounting» терминімен синоним болып табылады [2].

Алғаш рет «контроллер» терминіне ұқсас ұғым Англияда 15 ғасырдың бірінші жартысында король сарайында «санақшы» лауазымымен пайда болды, оның міндетіне тауар мен ақша айналымының есебін жүргізу кірді. АҚШ-та осындай кәсіп XVIII ғасырдың екінші жартысында «comptroller» деген атпен пайда болды. Одан кейін «Controller of the Currency» (мемлекеттік банктік қадағалау бастығы, 1863 ж.) және «Comptroller General» (жоғары бақылау органының басшысы, 1921) лауазымдары пайда болады. Тек XIX ғасырдың екінші жартысында ғана «comptroller» лауазымы Америка Құрама Штаттарындағы ең ірі теміржол компанияларының бірі The Atchison, Topeka and Santa Fe Railway мемлекеттік емес компаниясында пайда болды. Контроллерлер XX ғасырдың 20-жылдарында кеңінен танылды және таратылды. Осы уақытқа дейін олардың Бухгалтерлік есеп, аудит және қазынашылық бойынша негізгі міндеттеріне бухгалтерлік есеп негізінде жоспарлау, үйлестіру және негізінен бюджетке қатысты деректерді талдау қосылды. Осылайша," құрғақ " есептен компанияның болашағына бағдарлануға көшу болды. 1931 жылы "Financial Executives Institute" институты құрылды (бұрын "Controller' s Institute of America" деп аталған), оның міндеттеріне контроллерлердің функционалдығы кірді: есептілікті жоспарлау, ұсыну және түсіндіру, бағалау және кеңес беру, салықтар, мемлекеттік органдарға есеп беру, мүлікті сақтандыру және экономикалық зерттеулер.

Еуропада, атап айтқанда ГФР-да бақылау XX ғасырдың екінші жартысында американдық компаниялардың келуімен пайда болды. Егер 60-шы жылдары контроллер лауазымын тек Американдық фирмалардың филиалдарынан табуға болатын болса, онда 1974 жылы McKinsey зерттеуі 1 миллиард неміс маркасынан астам сатылымы бар 30 кәсіпорынның ішінде 27-сі осы позицияға ие екенін көрсетті. Жалпы алғанда, жұмыс уақытының құнын ескере отырып, неміс тілінде сөйлейтін елдердегі контроллердің келесі ағымдағы міндеттерін кему ретімен анықтауға және орналастыруға болады: есеп беру, операциялық жоспарлау және бақылау, шығындар есебі, кеңес беру, нақты жобалар, стратегиялық жоспарлау және бақылау, инвестицияларды бақылау және басқа да міндеттер.

Контроллингтің негізгі тұжырымдамалары

Неміс мамандандырылған әдебиеттерінде контроллингтің көптеген тұжырымдамалары ұсынылған, сондықтан оның біртұтас түсінігі туралы айту мүмкін емес. Әр түрлі жүйелеу әрекеттері айқындыққа әкелмеді, өйткені тұжырымдамалар көбінесе ортақ емес. Төменде бірқатар жұмыстар негізінде құрастырылған бақылаудың негізгі теориялық тұжырымдамаларын құрылымдаудың бір нұсқасы келтірілген.

"Контроллинг" ұғымын бірінші болып халықаралық контроллерлер бірлестігінің (internationaler Controller Verein, ICV) негізін қалаушы доктор Альбрехт Дейле (Albrecht Deyhle) енгізді. Ол өзінің «Бақылау тәжірибесі» кітабында бұл терминді «басқару» және «реттеу» етістіктерінен құрастырғанын түсіндіре отырып, бақылауды кәсіпорындағы экономикалық жағдайды меңгеру процесі ретінде анықтайды. Дейле «бақылау» сөзі сол кезде Германияда танымал бола бастаған «маркетинг» терминімен ұқсастық арқылы жасалған деп мәлімдейді [3].

Басшыларды оқыту мен тәрбиелеудегі тәжірибесіне сүйене отырып, ол неміс компанияларындағы бақылаушылар деп аталатын адамдардың рөліне назар аударды. 1970 жылдардың басында Дейл контроллер мен менеджерлердің өзара әрекеттесуінің нәтижесі ретінде анықтай отырып, контроллинг тұжырымдамасын жасады.

Айта кетейік, Дейле негізін қалаған Халықаралық бақылаушылар қауымдастығы неміс тілді елдердегі ең ықпалды және беделді бірлестік болып табылады. Халықаралық контроллер тобымен (International Group of Controlling, IGC) бірге ICV контроллерлерге қойылатын негізгі талаптарды тұжырымдады.

Сурет 1 – Контроллинг анықтамасы

Ескерту - автор жасаған

Контроллинг барлық тиісті қаржылық және коммерциялық аспектілерді қоса алғанда, мақсат қоюдың, жоспарлаудың және басқарудың бүкіл процесі ретінде түсініледі. Бұл процесс менеджер мен контроллер функцияларының қиылысуы ретінде сипатталады (1-сурет), осыдан неміс мағынасында менеджер контроллермен үнемі бірігіп жұмыс істеуі керек деген қорытынды жасауға болады. Менеджерлер бизнесті басқарады және тапсырмаларды орындау арқылы нәтижелерге жауап береді, ал контроллер салыстырмалы түрде тәуелсіз және экономикалық нәтижелердің ашықтығына жауап береді. Айта кету керек, контроллинг олардың көлеміне қарамастан барлық бизнес үшін ұсынылады, сондықтан оны тек кәсіби контроллердің жұмысы ретінде қарастыруға болмайды.

Бұл ережелер бірінші тәжірибеге негізделген бақылау тұжырымдамасын құрайды. Контроллингті менеджердің контроллермен өзара әрекеттесуі, бір адамда ассистент және «бақылаушы» рөлін атқару деп түсіну осы саладағы кейінгі зерттеулерге айтарлықтай әсер етті.

Біздің тізімдегі екінші тұжырымдама бақылауды ақпараттық қамтамасыз ету функциясы ретінде қарастырады. Бұл тұжырымдама 1970 жылдардың ортасында пайда болды және шешім қабылдау үшін ақпарат беруге бағытталған. Бұл тәсілдегі контроллинг басқару жүйесінің ішкі жүйесі ретінде ақпараттық жүйеге бағытталған. Бұл тәсілдің көрнекті өкілдерінің бірі Т.Рейхман бақылауды жоспарлау, үйлестіру және бақылау үшін ақпаратты жинау және өңдеу жүйесін пайдалана отырып, белгілі бір мақсаттарға жетуге бағытталған басқару функцияларын қолдаушы ретінде қарастырады. Мұндағы басты міндет – менеджерлердің ақпараттық қажеттіліктерін бағалау, сонымен қатар ақпаратты өңдеу және беру ыңғайлылығын қамтамасыз ету [4].

Ерте тұжырымдамалар басқаруды ақпараттық қамтамасыз ету ретінде дәл бақылауды қарастырды. Бұл тәсілді бірқатар авторлар сынға алады, өйткені іс жүзінде контроллерлердің жауапкершілігі тек

ақпараттық тапсырмалармен шектелмейді. Оның үстіне шешім қабылдау үшін бухгалтерлік есепті пайдалану және ақпараттық жүйелер мен экономиканы зерттеу «бақылау» жаңа терминін негіздеу үшін жеткіліксіз.

Контроллингтің үшінші тұжырымдамасы оны нақты нәтижелерге жетуге бағытталған басқару ретінде қарастырады. Бастапқыда бұл идеяны Р.Манн мен Э.Майер әзірледі, олар контроллингті болашаққа бағытталған, кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің ұзақ мерзімді жұмыс істеуін қамтамасыз ететін басқару жүйесі деп түсінді. Олар «табысты басқару» туралы айтты [5].

Профессор Д.Хан да осы тәсілдің жақтаушысы, контроллингті нәтижеге жетуге бағытталған кәсіпорынды басқаруды ақпараттық қамтамасыз ету деп анықтайды. Контроллинг компанияның мақсатты көрсеткіштеріне қол жеткізуге және олардың ауытқуларын үнемі бақылауға жауап беретін жалпы басқару жүйесінің ішкі жүйесі ретінде әрекет етеді [6].

Д.Хан концепциясы бойынша контроллингтің негізгі міндеті – қызметтің барлық түрі мен шешімдерді нәтижеге (пайдаға) бағыттау және оған жету үшін кәсіпорынның әлеуетін тиімді пайдалану. Осы концепция аясында контроллинг мақсат қоюды және алға қойылған мақсаттарға жету үшін әрекеттерді кейіннен түзете отырып, бухгалтерлік есеп пен қаржы негізінде жоспар-факті талдауын қолдануды қамтиды.

Бұл ұстаным сынға ұшырады, өйткені барлық компаниялар таза пайдаға бағытталған емес. Коммерциялық емес ұйымдар жағдайында бұл нысанда бақылауды пайдалану мүмкін болмайды. Егер пайда түсінігін нәтижемен алмастыратын болсақ, онда бақылау терминін қолданудың мағынасы жойылады, өйткені барлық ұйымдар анықтамасы бойынша нәтижеге жетуге бағытталған. Бұл жағдайда бақылау басқарумен бірдей болады.

Контроллингтің төртінші тұжырымдамасы оны басқарудың үйлестіру функциясы ретінде қарастырады. Бұл тұжырымдамада контроллинг жоспарлау, бақылау және ақпараттық қамтамасыз ету сияқты басқарудың ішкі жүйелерін үйлестірумен шектеледі. Бұл көзқарасты алғаш рет 1978 жылы П.Хорват ұсынған. Хорват бақылаудың екі негізгі міндетін атап өтті: жоспарлау және бақылау жүйелерін үйлестіру және оларды қазіргі күйге келтіру. Бұл тұжырымдама ауытқуларды анықтау және түзету шараларын қабылдау үшін жоспардан-фактіге талдауды пайдалана отырып, мақсаттарды белгілеуге және нақты деректерді бақылауға бағытталған [7].

А.Шмидт пен Х.Ю.Кюппер бұл тұжырымдаманы ұйымдастыру, мақсат жүйесі және персоналды басқару сияқты жүйелерді үйлестіруді қосу арқылы әзірледі. Дегенмен, Кюппердің пікірінше, контроллингті тым кең түсіндіру оның міндеттерін жан-жақты және басқа басқару ішкі жүйелерінің тапсырмаларынан бөлуді қиындатуы мүмкін. Осылайша, контроллингті «басқару» (мета-менеджмент) деп атауға болады, бұл оның практикалық қолданылуына сәйкес келмейді.

Айта кету керек, әртүрлі басқарушы тұжырымдамалар арасындағы шекаралар өте бұлыңғыр және әрбір келесі тұжырымдама алдыңғылардың негізгі идеяларын қамтиды. Сипатталған төрт тұжырымдаманың барлығы XX ғасырдың 70-жылдарында пайда болды және әлі де белсенді түрде талқыланып, сынға ұшырайды.

Рационалды басқарудың кепілі ретіндегі контроллингтің жаңа түсінігі 1999 жылы Й.Вебер мен Ю.Шафердің арқасында пайда болды. Авторлар бірінші болып агенттік келісімдер теориясына сүйене отырып, контроллингтің теориялық негіздерін нақты анықтады. Бұл теория контроллингті мүмкін болатын мүдделер қақтығысын және ақпараттық ассиметрияны ескере отырып, жұмыс беруші мен менеджер арасындағы қарым-қатынасты бақылау және реттеу құралы ретінде қарастырады [8].

Бұл концепциядағы контроллинг басқарушының шектеулі мүмкіндіктері немесе мотивациясының болмауы салдарынан туындауы мүмкін ұтымдылық тапшылығын барынша азайтуға бағытталған. Контроллер ұтымдылықты қамтамасыз ету үшін тапсырманың үш түрін орындайды:

1. Босатқыш міндеттер: менеджерлер контроллерлерге тапсыратын тапсырмалар, мысалы, ауытқуларды талдау және есеп беру.

2.Қосымша міндеттер: менеджерлерде жоқ арнайы құзыреттерді қажет ететін міндеттер.

3.Шектеу міндеттері: менеджерлердің оппортунистік мінез-құлқын бақылау және нұсқаулықтарды қорғау.

Осылайша, контроллинг Р.Н. Энтонидің (management control) басқарушылық бақылаудың классикалық анықтамасына ең жақын ұтымдылық тапшылығын анықтау және жою әрекеті ретінде түсіндіріледі.

Осылайша, бақылаушы, егер ол тапсырмаларды жеңе алса, менеджерді босатуы керек, тәжірибесі немесе қабілеті болмаған жағдайда оны толықтыруы керек, сондай-ақ оның қызметінің жағымсыз салдарын болдырмау үшін менеджерде мотивация болмаса, оны шектеуі керек. Дегенмен, бұл тапсырмаларды ажырату іс жүзінде қиын болуы мүмкін.

Әдебиетте де, тәжірибеде де бақылау көбінесе жоспарлау, бақылау және үйлестіру процестеріне қатысу арқылы басқаруды қолдау тәсілі ретінде түсіндіріледі. Ол басқарушылық шешімдер қабылдауға мүмкіндік беретін осы процестерді бақылау мен бақылауды жүзеге асырады.

Фирманы басқару деңгейінде бақылау-бұл жоспарлы көрсеткіштерді әзірлеу және енгізу, осы көрсеткіштердің нақты мәндерін бақылау және талдау, сондай-ақ ауытқулардан болатын зиянды азайту

үшін бизнес-процестерді түзету процесі. Бұл стратегиялық, тактикалық және операциялық мақсаттар мен міндеттерді жүзеге асыру үшін қажет. Бақылау стратегиялық менеджмент, тәуекел менеджменті, экономикалық талдау, қаржылық менеджмент, инвестициялық және инновациялық менеджмент, операциялық және өндірістік менеджмент сияқты пәндерден және кәсіпорынды басқарудың технологиялық тәсілдерінің теорияларынан әдістер алады.

Қарастырылған жұмыстардың ішінде тек бақылауға тән әдістер жоқ. Барлық құралдар мен әдістер байланысты пәндерден алынған: өндірісті ұйымдастыру және жоспарлау, кәсіпорын экономикасы, ұйымдастыру теориясы, маркетинг, менеджмент негіздері, бухгалтерлік есеп.

Бақылаудың негізгі функцияларына жоспарлау, үйлестіру, ақпараттық қамтамасыз ету, бақылау және мотивация кіреді. Егер үйлестіру мен ақпараттық қамтамасыз етуді "ұйымдастыру" ұғымымен алмастыратын болсақ, онда бұл функциялар менеджменттің классикалық функцияларымен сәйкес келеді. Сондықтан контроллингті басқару жүйесі ретінде қарастыруға болады. Осылайша, басқару жүйесін қолдау контроллингтің қолданылуы мен даму саласы болып табылады.

Бұл жұмыста бақылау дегеніміз-кәсіпорындар қызметінің тиімділігін бақылау арқылы басқару жүйесін қолдау функцияларын жүзеге асыратын ішкі жүйе. Бұған нақты көрсеткіштердің жоспарланғаннан ауытқуын анықтау және басшылыққа ақпараттық көмек көрсету арқылы қол жеткізіледі.

Контроллинг өз негізінде қойылған мақсаттарға жетудің әдістемелік негізі қызметін атқаратын өзара байланысты және үнемі дамып отыратын басқару құралдарының жүйесі болып табылады.

Контроллинг 40 жылдан астам Германия университеттерінде академиялық пән болып табылады. XX-ғасырдың 70-жылдарында басқарушылық есеп бизнесте танымал бола бастағанда, университеттер мамандарға деген қажеттілікке бірден жауап бере алмады. Контроллингпен ресми түрде айналысқан алғашқы оқу орны қолданбалы ғылымдар университеті болды. 1971 жылы профессор Эльмар Майер Кельн техникалық университетінде «Экономикалық ғылым мен тәжірибенің бақылау және бухгалтерлік есеп одағы» (AWW Koln) құрды, ал 1974 жылы кәсіпорын экономикасы, бақылау және бухгалтерлік есеп кафедрасын басқарды. Бірінші бақылау бөлімін 1973 жылы Дармштадт политехникалық университетінде профессор Питер Хорват құрды. Оның 1979 жылы шыққан «Controlling» оқулығы нарықта бірінші болып, бүгінгі күнге дейін 11-ші басылымына жетті [9].

Контроллингке байланысты университет бөлімдерінің пайда болуы баяу болды. 1989 жылы Германияның барлық оқу орындарында олардың небәрі 17-сі болды. 1990 жылы Германияның қайта бірігуінен кейін жаңа пәннің институционализациясы күрт жеделдеді: 1991 жылдан 2004 жылға дейін «бақылаушы» атағы бар кафедралардың саны үш еседен астам өсті. Біріктірілгеннен кейінгі алғашқы бірнеше жылда 55 кафедра құрылды (Шығыс Германияда 14 және батыста 41), бұл ГДР-дің жоспарлы экономикадан еркін нарыққа ауысуымен түсіндірілуі мүмкін, бұл кезде жаңа жағдайларда басқару мамандарына шұғыл қажеттілік туындады. 2004 жылға қарай бизнес мектептері мен университеттердің 92 экономика факультетіндегі кем дегенде 72 кафедра өз атауына "контроллинг" сөзін енгізді. Сонымен қатар, кафедралардың тек 15%-ы тек "контроллинг" деп аталды, ал қалған 85%-ы бухгалтерлік есеп және аудит сияқты басқа пәндермен біріктірілді [10].

Ұзақ уақыт бойы контроллинг оқшауланған түрде дамыды, мұны 1976 жылдан 2003 жылға дейін жетекші халықаралық журналдарда басқарушылық есеп бойынша бар болғаны 25 мақаланың жарияланғаны дәлелдейді, бұл ретте жұмыстардың санын көбейту немесе азайту үрдісі байқалмады. Соңғы жылдары ғылыми білімнің жаһандануының арқасында неміс жас авторлары ағылшын тілінде жазады және халықаралық конференцияларға қатысады, бұл «контроллинг» терминін «басқару есебі» терминімен ауыстыруға алып келеді. Бұл даму сонымен қатар Питер Хорват сияқты бақылаушы мамандары өздерінің академиялық мансабын аяқтауымен байланысты (Хорват 2005 жылы зейнетке шықты).

Көптеген авторлар бақылау тапсырмаларының кең ауқымын көрсете отырып, «контроллинг» және «басқару есебі» ұғымдарын анықтауға қарсы. Ағылшын тіліндегі дереккөздерде терминдер жиі бір бірінің орнына қолданылады Басқару есебі (management accounting, MA), Басқару есебі жүйелері (management accounting systems, MAS), басқаруды басқару жүйелері (management control systems, MCS) және ұйымдастырушылық басқару элементтері (gganizational control, OC). MA бюджеттеу мен шығындарды есептеуді қамтиды, MAS кәсіпорын мақсаттарына қол жеткізу үшін MA жүйелік пайдалануды білдіреді, MCS MAS және басқа бақылауларды қамтиды, ал OC статистикалық сапаны бақылау және дәл уақытында басқару сияқты әрекеттер мен процестерге енгізілген элементтерді қамтиды.

Бақылау Германияда маңызды академиялық пән болып қала береді. Терминді анағұрлым белгілі ұғымдармен ауыстыру әрекеттеріне қарамастан, бақылау және басқару есебінің қаржылық жауапкершілік орталықтарымен шығындар есебі сияқты ортақ ерекшеліктері бар. Дегенмен, контроллинг жүйесі шығындарды негіздеуге және шығындар мен нәтижелер арасындағы себеп-салдарлық байланыстарды талдауға көбірек бағытталған, сонымен қатар кәсіпорынның сыртқы ортасына: нарық талаптары мен тұтынушылардың қажеттіліктеріне бағытталған. Контроллингтің негізгі міндеттеріне тұтынушылық сұранысты, бәсекелестік деңгейін және бағаны зерттеу жатады.

Германиядағы жоғары оқу орындарының 80% дерлік контроллинг бөлімдері бар, бұл оның академиялық ортада да, бизнесте де өзектілігін растайды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури: пер. с англ. О.И. Медведь. - Москва: Вильямс, 2012. - 672 с.

2. Becker W., Ulrich P., Staffel M., Management accounting and controlling in German SMEs – do company size and family influence matter? / W. Becker, P. Ulrich, M. Staffel // Int. J. Entrep. Ventur. – 2011. – 3 (3). – p. 281.

3. Дайле А. Практика контроллинга. – Москва: Финансы и статистика, 2003 – 335 с.

4. Reichmann T. Concepts of Management Control, Controllership, and Ratios / Reichmann T. – Springer Berlin Heidelb, 1997. – p. 340.

5. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих.Система управления прибилью:: брошюра/ Р. Манн, Э. Майер: пер с нем.Ю.Г.Жукова, 2004. – Москва: Финансы и статистика. –304 с.

6. Хан Д., Хунгенберг Х. Планирование и контроль – стоимостноориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х.Хунгенберг: пер. с нем., под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича и др.– Москва: Финансы и статистика, 2005. –928 с.

7. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners, 2006. – Москва: Альпина Бизнес Букс. –902 с.

8. Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг: / Ю. Вебер, У. Шеффер: пер. с нем., под ред. С.Г. Фалько. – Москв: Изд-во НП «Объединение контроллеров», 2014. –416 с.

9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер: пер. с нем. Ю.Г. Жукова, С.Н. Зайцева. – Москва: Финансы и статистика, 1993. –96 с.

10. Becker W. Controlling as a science in Germany – retrospective, statuse quo and outlook / W. Becker, B. Baltzer, P. Ulrich // Singidunum Scientific Review. Singidunum Revija. – 2011. – Vol. 8 (2). – p. 40-54.

Рзаханов Ерлик Аскарович
Магистрант 2 курса , ОП «Менеджмент»
Научный руководитель: д.э.н., профессор
Турекулова Д.М.
Учреждение «Esil university» г.Астана

ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖӘНЕ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІ

Жағдайы ішкі және сыртқы орта факторларының белгілі бір жиынтығымен сипатталатын кез келген ұйым бірегей болып табылады. Кез келген ұйым өз алдына мақсаттың барлық түрін қояды. Осыған сәйкес, персоналдың еңбек мотивациясын белгілі бір ұйымға қатысты қалыптастыру үшін барлық түрдегі кешен қажет, ынталандырудың басқа жиынтығы қажет. Сонымен қатар, бұл ынталандырудың кездейсоқ жиынтығы - ынталандыру әдістері болмауы керек. Ұйымдастыру деңгейінде қызметкерлерді ынталандыру мен ынталандыру жүйесін қалыптастыру қажет. Басқарудың мотивациялық әсерінің сипаты ерекше және белгілі бір ұйымның сыртқы ортасының ерекшеліктерін және әлеуметтік-мәдени ерекшеліктерін көрсетеді.

Ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесі - бұл ұйымда оның стратегиялық мақсаттарын іске асыру үшін қалыптасатын персоналды ынталандырудың өзара байланысты әдістерінің жиынтығы, олар өз кезегінде ұйымның сыртқы ортасы мен ішкі факторларын ескере отырып тұжырымдалады.

Ұйымдағы адамдардың ең маңызды қажеттіліктеріне әсер ететін, оларды қанағаттандыруға мүмкіндік беретін қызметкерлермен жұмыс істеудің әртүрлі формаларын пайдалану - мотивация әдістері.

Персоналдың еңбек мотивациясын басқарудың кешенді тәсілі қызметкерлердің мотивациясына барынша әсер ету үшін құралдар кешенін пайдалануды қамтиды. Персоналды басқарудың бүкіл жүйесі корпоративтік ынталандыру жүйесін енгізу құралы болып табылады.

Егер ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесі өзінің стратегиялық мақсаттарын жүзеге асыру үшін ұйымда қабылданған еңбекті ынталандырудың әртүрлі түрлерінің жиынтығы мен маңызы болса, онда персоналды басқару жүйесі (адам ресурстары) ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесінің принциптерін жүзеге асыратын басқару қызметінің түрлерінің кешені болып табылады.

Адам ресурстарын басқару жүйесі мотивацияны жүзеге асыруға арналған, мотивация басқару функциясы ретінде, ең алдымен, адамдарға әсер етеді, осылайша, бұл персоналды басқару жүйесі. Персоналды басқару жүйесі - бұл мекеме қызметкерін ынталандыру және ынталандыру жүйесінің принциптерін жүзеге асыруға бағытталған басқару қызметінің кешені.

Еңбекті ынталандыру мәселелері туралы ғылыми әдебиеттерде ынталандыруды материалдық және материалдық емес деп бөлу жиі кездеседі (А. Егоршин, А. Кибанов, Т. Никонова, Ю. Одегов, Т. Соломанидина және т.б.).

Материалдық ынталандыру дегеніміз - кәсіби еңбек арқылы, шығармашылық қызмет пен талап етілетін мінез-құлық ережелері арқылы ұйым қызметінің нәтижелеріне жеке немесе топтық үлес қосқаны үшін қызметкер алатын немесе беретін әртүрлі материалдық игіліктер кешені.

Материалдық ынталандыруға ақшалай төлемдердің барлық түрлері және материалдық ақшалай емес сыйақылардың барлық түрлері жатады. Қызметкерлердің еңбек мотивациясына айтарлықтай әсер ететін ең күшті ынталандырулардың бірі ол материалдық еңбек ынталандыру. Қазіргі ғылыми жұмыстарда еңбекті материалдық ынталандыру түрлерін сипаттау үшін «сыйақы» ұғымы жиі қолданылуды.

Материалдық ынталандыру жүйелерін дамыту мақсаттары және осы мақсаттарға мыналар жатады:

* ұйымға білікті кадрлар тарту;

* қызметкерлерді неғұрлым өнімді жұмысқа ынталандыру

* қызметкерлердің қалаған мінез-құлқын ынталандыру (кәсіби өсу, еңбек белсенділігі, шығармашылық, тәртіп және жауапкершілік);

* қызметкерлердің ұйымға деген адалдығын, қызметкерлерді ұстап қалуын белгілеу.

Жалпы алғанда, ынталандыру жүйесін қалыптастыру-бұл ұйымның стратегиялық мақсаттарын жүзеге асыруға қабілетті, ынталы және бәсекеге қабілетті персоналды қалыптастыру.

Экономикалық сыйақылар ұйымнан үлкен шығындарды талап етеді, сондықтан ұйым шығарған шығындар мен қызметкерлердің еңбек ресурстарының өнімділігін арттырудан түсетін пайданың арақатынасы ерекше маңызды. Көбінесе «сыйақы» ұғымы қызметкерлерді материалдық ынталандыру нысандарына қатысты.

Тікелей және жанама материалдық ынталандырудың түрлеріне жалақының тұрақтылығы, қосымша төлемдер, үстемеақылар, сыйлықақылар, бонустар, әлеуметтік жеңілдіктер жатады.

Қызметкердің табысы (экономикалық өтемақы) екі негізгі бөлікті қамтиды: Бірінші бөлік еңбек кірісі (еңбек өтемақысы), бұл қызметкердің ұйымда өзінің еңбек ресурстарын жүзеге асыру арқылы алатын еңбек өтемақысы. Қызметкер табысының екінші бөлігі (болмауы мүмкін) ол дивидендтер, егер дивиденд қызметкерде болса, егер қызметкер олардың иесі болса, онда ұйымның акцияларының табыстылығы бойынша кірісті білдіреді. Бұл жұмысшы табысының негізгі бөлігін құрайтын еңбек табысы. Н.А.Горелов мынадай анықтама береді: «Қызметкерлердің сыйақылары – бұл ұйымның қызметкерлерге көрсеткен қызметі үшін төлейтін ақшалай төлемдер мен сыйақылардың барлық нысандары» [1].

Еңбек шартына сәйкес табыс жалақы мен әлеуметтік төлемдерге және жеңілдіктерге (бенефиттерге) бөлінеді. Жалақы - қызметкердің еңбек табысының негізгі көзі. Жалақы тұрақты және өзгермелі болады. Оның негізгі бөлігі - тарифтік жалақы, лауазымдық айлықақылар мен тарифтік ставкалар бойынша төлем. Белгілі бір позицияларға жұмыс күшіне сұраныс ұсыныстан асып кетсе, белгілі бір құзыреті бар қызметкерлер үшін жалақы штат кестесінде көзделгеннен жоғары деңгейде белгіленуі мүмкін. Жұмыс күшін жалдау шарттарының дараланuы бар, жалақының өсуін жалақының тұрақты бөлігінің нарықтық құрамдас бөлігі ретінде қарастыруға болады. Табыстың өзгермелі үлесіне өтемақы және ынталандырушы қосымша төлемдер мен өсімдер, үлестік кірістер, сыйлықақылар, табыстың осы компоненттері әртүрлі себептермен анықталады және қызметкердің табысына әр түрлі әсер етеді.

Ұйымда жалақы құрылымын қарастырған кезде негізгі және көмекші жалақыны ажырату қажет. Негізгі жалақы орындаған жұмыс пен жұмыс істеген уақыты үшін есептелінеді, сонымен қоса бұл жалақыға өтемақылық және ынталандырушы сипаттағы төлемдер, қосымша төлемдер және сыйлықақылар қосылады. Қосымша еңбекақы - бұл жұмыс істемеген уақыт үшін төленетін төлемдер (жұмыстан босату және демалыс ақысы және т.б.).

Қызметкерлерді ынталандыру жүйесінде еңбекақы төлеудің рөлі қандай? С. А. Шапиро бойынша ынталандыру әлеуметтік, экономикалық және моральдық функцияларды орындайды [2].

Экономикалық функция еңбекті ынталандыру өндіріс тиімділігін арттыруға, Еңбек өнімділігі мен өнім сапасын арттыруға ықпал ететіндігінде жүзеге асырылады. Әлеуметтік функция әр түрлі деңгейдегі кірістер барысында қоғамның әлеуметтік құрылымын қалыптастыру кезінде көрінеді. ЫнталандырудыҢ адамгершілік функциясы қоғамдағы белсенді өмірлік ұстанымға, адамгершілік климатты қалыптастыға бағытталған.

Жалақы қалыптастырушы, реттеуші және ынталандырушы сияқты үш негізгі функцияны орындайды.

Жалақының қалыптастырушы функция қызметкер мен оның отбасының өмірлік қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін қажетті және бұл функция жалақының абсолютті деңгейін анықтайды. Осы функцияны жүзеге асырудың объективті негізі болып еңбекақы төлеудің шекті деңгейінің принципі болып табылады. Қызметкердің ең төменгі жалақысы тек физиологиялық қажеттіліктерді ғана қанағатттандырмай, сонымен қоса қызметкердің шығармашылық әлеуетін дамытуға және біліктіліктің өсуін қамтамасыз етуіне мүмкіндігі болу керек, сонымен қатар, тұтыну қоржынына енгізілген тауарлар мен қызметтер жиынтығының құнына сәйкес келуі керек.

Еңбекақы төлеудің реттеуші функциясы оның жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныстың арақатынасына, қызметкерлердің қалыптасуына, қызметкерлер санына және олардың жұмысқа орналасу дәрежесіне әсері болып табылады. Сегменттеу принципі төлем деңгейін оның жекелеген сегменттері бойынша, яғни қызмет саласының басымдылығымен, персонал санаттарымен, кәсіптік-біліктілік және әлеуметтік сипаттамаларымен ерекшеленетін жұмысшылар топтары бойынша ажыратуды көздейді. Еңбекақы төлеу деңгейін реттеу әртүрлі деңгейлерде – бас және салалық тарифтік келісімдер шеңберінде, сондай-ақ кәсіпорындардың ұжымдық шарттары арқылы жүзеге асырылады.

ЫнталандыруҢ функция еңбек сапасына, санына және нәтижелеріне байланысты жалақының шартты мәнін белгілеуге арналған. Жалақы деңгейін бөлу принципі тиімділік пен өнімділік аспектілері бойынша қарастырылады.

Саралаудың негізгі құралы-тарифтік жүйе, сондай-ақ жұмысшылардың еңбек өнімділігін бағалауға негізделген төлемдер.

Еңбекақының ынталандырушы функциясын жүзеге асыру қалыптастырушы функцияны жүзеге асырмайынша мүмкін емес екенін атап өткен жөн.

Еңбекті ынталандыру және ынталандыру жүйесінің маңызды элементі ретінде еңбекақы төлеу жүйесі негізгі міндеттерді іске асыруды қамтамасыз етуге арналған:

• ұйымға қызметкерлерді тартуға үлес қосу;

• еңбек әлеуетін сақтауға жәрдемдесу;

• жоғары өнімділікпен, жауапкершілікпен және жаңашылдықпен сипатталатын өндірістік мінез-құлықты қалыптастыру;

• ресурстардың барлық түрлерін үнемдеуге ықпал ету.

Еңбек сыйақылары жүйесінің мотивациялық әсері олардың түрлерінің әртүрлілігіне байланысты маңызды. Экономикалық сыйақылар жүйесі элементтерінің мотивациялық мәні А қосымшасында ұсынылған.

Негізгі мотивациялық әдістер шеңберінде материалдық ынталандырудың ынталандырушы рөлін талдау мынадай қорытындылар жасауға мүмкіндік береді:

1. Еңбек күшінің сыйақысы, бастысы, қызметкердің негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыру керек. Сонымен қатар, еңбек өтемақысы жоғары болуы мүмкін, алайда оның көлемі қызметкер мен оның отбасының өмір сүру деңгейінен жоғары болса ғана. Адамның "мотивациялық әсер ету өрісі" оның ақшалай өтемақысының өсуімен кеңейеді.

2. Қызметкердің жалақыдан басқа, оның өмір сүрунің маңызды басқа табыс көздері болмаған жағдайда, оған еңбекке ақшалай сыйақының маңыздылығы өте жоғары болады. Әлеуметтік қамсыздандыру жүйесі дамыған сайын, сыйақының барлық түрлері маңызды бола бастайды.

3. Қызметкердің ішкі сыйақысының мотивациялық құны кез келген сыртқы өтемақыдан жоғары тұрады. Дегенмен ақша сыйақының ең маңызды түрі болып табылады, олардың мотивациялық рөлі шектеулі және көбінесе ақшаның әлеуметтік және жеке құндылықтар жүйесіндегі орнына байланысты (бұл ақшаның валенттілігін анықтайды).

4. Сыйақының мотивациялық рөлі ынталандыру жүйесін ұйымдастыру принципіне және қызметкердің еңбек үлесін бағалауды ұйымдастыру жүйесіне тікелей байланысты. Экономикалық сыйақылардың мотивациялық мәнін арттырудың маңызды шарттары ақшалай сыйақыны барабар бағалау және қызметкердің (қызметкерлер тобының) жұмыс нәтижесімен тығыз байланысы болып табылады.

5. Еңбекке ақы төлеудің мотивациялық маңыздылығына (әсіресе нарықта) ұйымның ішінде де, сыртқы еңбек нарығында да осы типтегі еңбекақы деңгейінің (және оның саны мен сапасының) арақатынасы айтарлықтай әсер етеді.

6. Ақшаның мотивациялық мәні жеке болып саналады және мекемедегі еңбекті бағалау және ынталандыру жүйесіне ғана емес, сонымен қоса қызметкердің бұл жүйені қалай қабылдайтынына, оның өзін-өзі бағалауына, жеке оның қасиеттеріне, құндылықтың сана ерекшеліктеріне, оның жұмысқа деген көзқарасына байланысты. Тіпті іс жүзінде, мінсіз ынталандыру жүйесі де барлық қызметкерлердің жеке сипаттамаларын толық қарастыра алмайды.

7. Еңбекке ақы төлеудің, еңбек сыйақы жүйесі даму керек. Жұмысшылардың оң ақшалай ынталандыруға дағдылануы және олардың спектрін кеңейту қажеттілігі ұйымның персоналға деген шығындары арттырады. Сондықтан қызметкерлер үшін де, ұйым үшін де төлемдердің өсуі мен қызмет нәтижелері арасындағы нақты байланысты қамтамасыз ету болып табылады.

Демек, материалдық ынталандырудың мотивациялық маңыздылығына әр түрлі факторлардың әсері бар, ең бастысы жалақы деңгейі және жұмыстың күрделілігі, қызметкердің біліктілігі және жұмыс нәтижелері.

Тиісінше, жалақы қызметкерлердің кірістер құрылымында да маңызды орын алады және ұйым қызметкерлерін ынталандыру жүйесінде де маңызды орын алады.

Ынталандырулармен қатар материалдық ақшалай төлемнің ерекше материалдық құндылығы бар, бірақ іс жүзінде олар әлеуметтік және өтемақы пакеттерін құрайтын арнайы жеңілдіктер мен өтемақылар түрінде ұсынылған. Ақшамен байланысты емес ынталандырудың құрылымы бірнеше ынталандыру топтардан тұрады, олардың мақсаты мен шамамен құрамы Ә қосымшасында көрсетілген.

"Әлеуметтік пакет" және "өтемақы пакеті" деген ұғымдарының анықтамасына отандық әдебиеттерде бірыңғай көзқарас жоқ. Ұйымдар қызметкерлерге беретін жеңілдіктер мен төлемдердің құрылымын талдау негізінде қолданыстағы заңнамаға сәйкес жұмыс беруші қызметкерге ұсынатын әлеуметтік пакетті төлемдер мен жеңілдіктер ретінде бөлуге болады және өтемақы пакетін әлеуметтік төлемдер және ерікті сипаттағы жеңілдіктер деп түсінуге болады.

Әлеуметтік пакетті жұмыс беруші өз қызметкерлеріне беруге міндетті жеңілдіктер мен төлемдер және бұл заңмен кепілдендірілген. Бұл ретте әлеуметтік пакеттің негізгі функциясыны жұмыс берушіге мемлекет сеніп тапсырған қызметкерлерді әлеуметтік қамтамасыз ету болып табылады. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексінде жұмыс беруші өз қызметкерлеріне қандай әлеуметтік жеңілдіктер беруге міндетті екені нақты белгіленген. Мысалы, ұйым қызметкердің табысынан міндетті медициналық сақтандыру аударымдарын жасау керек; жыл сайын қарастырылған ақылы демалысын беру; уақытша еңбекке жарамсыздығы туралы емдеу ақы төлеу; міндетті түрде зейнетақы қорына жарналар жасау және т. б. Меншік түріне қарамастан бұл әлеуметтік төлемдердің барлығы ұйымдар үшін міндетті төлем болып табылады, сондықтан бұны жұмыс берушінің өз қызметкеріне деген ерекше қамқорлық ретінде қарастыруға болмайды, бұл оның тікелей міндеті. Мұндай міндеттерді жұмыс беруші жағынан орындамауы жұмысшылардың құқықтары мен еңбек заңнамасын тікелей бұзу деп саналады. Қазіргі Қазақстан үшін әлеуметтік пакетті дербес анықтама ретінде бөлу өзекті, мұнда, өкінішке орай, жұмыс берушілер тарапынан жұмысшылардың еңбек құқықтарын бұзу және әлеуметтік-еңбек қатынастарының «күмәнді» схемалары әлі де бар. Әлеуметтік пакет – бұл кез-келген жұмыс берушінің міндеті, барлық қызметкерлер үшін минималды, міндетті әлеуметтік игілік жиынтық [3].

Өтемақы пакеті - бұл жұмыс берушінің қызметкерлерге қатысты заңмен белгіленгеннен міндеттемелері негізінде берілетін әлеуметтік жеңілдіктер мен төлемдер жиынтығы. Компаниялардың кадрлық және әлеуметтік саясатына, экономикалық мүмкіндіктеріне, бәсекелестіктің ауырлығына байланысты әр түрлі ұйымдардың өтемақы пакеттері әр түрлі болады. Қазір өтемақы пакеті HR брендінің,

компанияның жұмыс беруші ретіндегі имиджінің маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде қызметкерлерге ерікті түрде берілетін әлеуметтік жеңілдіктер жүйесі кеңінен дамыған және еңбекақы төлеу жүйесін толықтырады, қызметкерлерді тарту мен ұстап қалудың қосымша факторы ретінде қызмет етеді.

Материалдық емес ынталандыру.

"Материалдық емес мотивация" категориясының нақты анықтамасы ғылыми-әдістемелік әдебиеттерде толық немесе нақты жоқ екенін атап өткен жөн. Бірақ материалдық емес ынталандыру әдістері қызметкерлерді мотивациялаудың тиімді жүйесінің ажырамас бөлігі, өйткені еңбек қызметінің кез-келген мотиві моральдық, идеялық негізге ие [4].

А.Я.Кибановтың пікірін ұстанамыз [5]. Ол басқару субъектісінің иелігіндегі жеке тұлғаның әлеуметтік анықталған қажеттіліктеріне сәйкес келетін барлық моральдық, моральдық-психологиялық, әлеуметтік және ұйымдастырушылық құндылықтары әлеуетті материалдық емес ынталандырулар ретінде қарастырды. Ақшалай және ақшалай емес сыйақыларды есептемегенде, материалдық емес еңбекке кез келген ынталандыру кіруі мүмкін.

Моральдық ынталандыру, ұйымдастырушылық ынталандыру, бос уақытты ынталандыру қызметкерлерді материалдық емес мотивациялаудың негізгі бағыттары болып табылады.

Моральдық ынталандыру - қоғамдық мойындауды және қызметкердің беделін арттыруды көрсететін объектілер мен құбылыстарға негізделген қызметкерлердің мінез-құлқын реттеу деп түсінуге болады. Моральдық ынталандырудың әдістері 1-ші кестеде көрсетілген.

Кесте 1 - Персоналды моральдық ынталандыру әдістері

Әдістер тобы	Әдістер
Персоналды жүйелі ақпараттандыру	Еңбек ұжымының кеңейтілген жиналыстарын ұйымдастыру, Сәтті болған жобалармен таныстыру Ұйымда ішкі PR ұйымдастыру Бұқаралық ақпарат құралдары (газет, журнал, веб-сайт, жергілікті ақпараттық желі) Фирма стилі (компания логотипі бар іскери аксессуарлар, фирмалық киім)
Корпоративтік іс-шараларды ұйымдастыру	Қызметкерлер арасында сайыстар, жарыстар өткізу, Шебер-класстар ұымдастыру, Корпоративтік тимбилдинг өткізу
Еңбегінің қалтқысыз мойындалуы	Мемлекеттік, кәсіби және қоғамдық марапаттар Еңбек сіңірген қызметкерлерді мәртебелерімен марапаттау (дипломдармен, сертификаттармен, корпоративтік марапаттармен, бағалы сыйлықтармен) Жиналыстарда, қоғамдық іс-шараларда атап өту Құрмет тақтасын жасау
Ұжым арасындағы қарым-қатынасты реттеу	Демократиялық көшбасшылық стилін ұстану Қызметкерлерді оқыту, бағалау, іріктеу Психологиялық үйлесімділік факторын ескере отырып, ұжымдарды жасақтау Персонал арасындағы тиімді өзара әрекеттесуді дамытуға ықпал ету үшін әлеуметтік-психологиялық әдістерді қолдану
Ескерту-автор жасаған	

Ұйымдастырушылық ынталандыру-бұл жұмысқа деген қанағаттану сезімін өзгерту негізінде қызметкердің мінез-құлқын реттеу. Персоналдың ұымдастырушылық ынталандыру әдістері 2-кестеде келтірілген [6].

Кесте 2 – Персоналды ұйымдастырушылық ынталандыру әдістері

Әдістер тобы	Әдістер
Еңбек өмірінің сапасын арттыру	Еңбекті ұйымдастыруды жақсарту Жұмыс орындарындағы жұмыс көлемін ұлғайту Еңбек мазмұнын кеңейту Еңбек функцияларын зерделеу Қызметкерлердің біліктілігін арттыру, оқыту және білімдерін дамыту, кәсіби қабілеттіліктерін дамыту Кері байланыс ұйымдастыру Қысқартылған жұмыс кестесі
	Еңбек жағдайын жақсарту бойынша жұмысты ұйымдастыру және жұмыс орынның қажетпен затпен, техникамен жабдықтау Бірнеше кәсіптерді (лауазымды) қоса атқару Жұмыс орынды және операцияларды ауыстыра істеу Жұмыс кеңістігінің дизайны, жұмыс орнына бейімделу, демалыс және үзіліс орындарын әзірлеу
Мансапты басқару	Қызметкерлердің кәсіби дамуы мен мансаптық өсуін жоспарлау, ынталандыру және бақылау Кәсіби дайындықтың қажетті деңгейін меңгеру Талантты қызметкерді іздеу және оны қолдау Қызметкерлердің жұмысқа деген шығармашылық көзқарасын ынталандыру, қызметкердің жаңа бастамаларын, ұсыныстарын қолдау Қызметтің нәтижелері мен әдістерін, қызметкерлердің жеке және кәсіби қасиеттерін баға беру және талдау жүргізу
Қызметкерді басқару жүйесіне тарту	Өзін-өзі басқаратын дербес еңбек ұжымдарын, шағын топтарды қалыптастыру Бөлімнің немесе кәсіпорынның жұмысы кезінде туындайтын нақты мәселелерді шешу үшін қызметкерлердің топтарға ерікті бірлестіктерін ынталандыру Талқыланып жатқан шешімдерді топтық талқылауға мүмкіндік беру Билікті беру Ресурстарды басқару бойынша еркіндік беру (жабдықтар, материалдар, қаржылар) Кәсіпорын меншігіне персоналдың үлестік қатысуы (меншікке қатысуды қамтамасыз ету) Идеяларды марапаттау тәсілін пайдалану (бұл тәсіл тиімді болады, егер де адамдар өз ұсыныстарын жасай алса, олардың ұсыныстары назарға алынады, қарастырылады және марапатталады деп сенеді)
Еңбек жарыстарын, сайыстар ұйымдастыру	Сайыстар жарыстар өткізу Кәсіби шеберлік байқаулар ұйымдастыру Жетекші мамандар арасында шебер-класстар ұымдастыру Ұжымдық жарыстар - жұмыс топтары, бригадалар, бөлімдер, филиалдар, бизнес бөлімшелері, бөлімшелер-тамаша нәтижелерге қол жеткізу, уақытты немесе ресурстарды үнемдеу және т. б.
Ескерту – Дереккөз бойынша құрастырылған [6]	

Бос уақытты ынталандыру дегеніміз бұл жұмысшының жұмыс уақытының өзгеруіне негізделген мінез-құлқын реттеу.

Бос уақытты ынталандырудың мақсаты қызметкерлерді жұмыспен қамтудың ерекше жағдайларын жасау арқылы жұмысқа орналасуда табысқа жету үшін жоғары еңбек өнімділігі мен еңбек табыстарына қол жеткізуге ынталандыру болып табылады, оның ішінде негізгі орын қосымша бос уақытты қамтамасыз ету, икемді жұмыс уақытын белгілеу болып табылады және жұмыспен қамтудың икемді нысандарын пайдалану (3-кесте).

Кесте 3 – Бос уақытты ынталандыру әдістері

Әдістер тобы	Әдістер
Демалуға қосымша уақыт беру	Бір күндік демалысты төлеу Қосымша демалыс күндерін беру Шығармашылық демалыс

	айлық жалақысын сақтамай қосымша демалыс беру
Икемді жұмыс кестесін орнату	Жұмыс уақытының жалпы нормасын міндетті түрде сақтай отырып, жұмыс күнінің, жұмыс аптасының, жұмыс жылының жалпы ұзақтығын өзін-өзі реттеу. Жұмысты бөлу әдістерін қолдану Жұмыстың вахталық-экспедициялық нысаны
Жұмыспен қамтудың икемді түрлерін қолдану	Маусымдық жұмыспен қамту және уақытша Free Lance Үйде жұмыс істеу істеу Агент ретінде жұмыс істеу Өзін-өзі жұмыспен қамту Үй телефонындағы әкімші жұмысы
Ескерту – Дереккөз бойынша құрастырылған [7]	

Тиімді болу үшін материалдық емес ынталандыру әдістері келесі принциптерге негізделуі керек:

* ұйымның негізгі мақсаттарымен, құндылықтарымен, мәдениетімен байланысы;

* жүйелілік, материалдық сыйақы әдістерімен өзара байланыс;

* жекелендірілген тәсіл, қолданудың атаулылығы, жеке бағдар.

Ұйым персоналын ынталандыратын және ынталандыру жүйесін қалыптастыратын факторлар:

Ұйым персоналының ынталандырылуына және ынталандыру жүйесінің қалыптастырылуына әртүрлі факторлар әсер етеді. Ұйымдағы адамдарға әсер ететін компанияға қатысты сыртқы факторларды А.Я.Кибанов келесідей ажыратады [8].

• белгілі бір ұйымдастыру жүйесі, билік пен бағыну қатынастары, еңбекке мәжбүрлеу және орындалуын бақылау

• қоғам деңгейінде, ұйым деңгейінде немесе адамдар тобы деңгейіндегі мәдениет, ортақ құндылықтар, әлеуметтік нормалар, мінез-құлық қатынастары (мәжбүрлеусіз мінез-құлықты реттеу);

• нарық сатып алу-сату негізінде әділ қатынастар желісі ретінде, меншік қатынастары және сатушы мен сатып алушының мүдделерінің тепе-теңдігі.

Е.А. Уткин бұл факторларды толықтыра, қызметкерлерге ішкі ұйымдық факторлардың келесі әсерлерін атап өтті: ұйымдық құрылым; ұйымдастыру мәдениеті; нарық; басқаруды ұйымдастыру және басқару шешімдерінің сапасы; қызметін бақылауды ұйымдастыру [9].

И.В. Катунина ұйымдағы адам ресурстарын басқару жүйесін институционализациялау процесін қарастыра отырып, мінез-құлықтың, өзара әрекеттің және белсенділіктің қоғамда бекітілген тәсілдерінің әсерін атап өтеді: «...адам ресурстарын басқару жүйесі жаһандық тенденцияларды (жұмысты ізгілендіру, жаһандану және турбулентті ортадағы дамуға қазіргі заманғы ұйымдардың стратегиялық бағдары; ақпараттық технологияларды дамыту және адам қызметінің әртүрлі салаларын желіге қосу), тікелей әсер етуді ұйымдастырудың сыртқы ортасының ерекшеліктері (ұйымның бәсекелестігінің нарықтық моделі, тұтынушылардың мінез-құлқының сипаттамалары, жеткізушілермен және мердігерлермен өзара әрекеттесу құрылымы); мінез-құлықтың, өзара әрекеттің және қызметтің тиімді және сәйкес тәсілдері туралы ұйымішілік идеялар (кәсіпорынның экономикалық моделі және (немесе) ұйымның бәсекелестік артықшылықтарының көздері туралы идеялар, ұйымдағы билік құрылымы, басым басшылық стилі және т.б.) көрсетуі керек» [10].

Қазақстандық ғалымдар персоналды ынталандыру мен мотивацияға әсер ететін факторларды зерттеуге де елеулі үлес қосты. Атап айтқанда, Д. М. Төреқұлова мен Л.К. Мұхамбетова елдің ұлттық мәдениеті мен экономикалық жағдайларын ескере отырып, адам ресурстарын басқарудың Қазақстанға тән аспектілерін бөліп көрсетеді [11].

Д. М. Турекулова ынталандыру жүйесін қалыптастыру кезінде мәдени ерекшеліктерді ескерудің маңыздылығын атап көрсетеді. Өз зерттеулерінде ол қазақстандық қоғамдағы ұжымшылдық пен отбасылық байланыстардың жоғары маңыздылығы мотивациялық процестерде шешуші рөл атқаратынын атап өтті. Бұл аспектілер корпоративтік мәдениет пен сыйақы жүйесіне біріктірілуі керек [11].

Б.Бейсенгалиев уәждеменің негізгі факторларының бірі ретінде оқыту жүйесін дамыту және персоналдың біліктілігін арттыру қажеттілігіне назар аударады. Ол Қазақстанның қарқынды дамып келе жатқан экономикасы жағдайында қызметкерлер үшін кәсіби өсу және жаңа білім мен дағдыларды алу мүмкіндігі маңызды ынталандыру болып табылатынын атап өтті [12].

Осылайша, Қазақстандағы персоналды ынталандыру мен мотивацияны зерттеу адам ресурстарын басқарудың жалпы тенденцияларын да, ұлттық және мәдени ерекшеліктерін де ескеретін кешенді тәсілді талап етеді.

1-суретте ұйымдағы ұйым персоналын ынталандыру және мотивация жүйесінің қалыптастырылуына әсер ететін факторлардың жалпы сипаттамасы берілген. Объективті және субъективті

факторларды ескере отырып, ұйымдағы ұйым персоналын ынталандыру мен мотивация жүйесі оның стратегиялық мақсаттарын іске асыру үшін қалыптасады.

Сыртқы орта факторлары институционалдық және нарықтық-конъюнктуралық болып екіге бөлінеді. Институционалдық факторлар мемлекеттің экономикалық саясатын және оның аймақтық деңгейде өзгеруін сипаттайды, қоғамдағы заңнаманың, мәдениет пен идеологияның дамуын сипаттайды. Нарықтық-конъюнктуралық факторлар нарықтардағы ұйымның жағдайын сипаттайды, бәсекелестіктің қаталдығын, нарықтағы мүмкіндіктер мен қауіптерді сипаттайды.

Сурет 1 - Ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесін қалыптастыру факторлары Ескерту – Дереккөз бойынша құрастырылған [12]

Еңбек нарығындағы ахуал ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесінің құруына ең айқын әсер бар. Сонымен қатар, персоналды ынталандыру ұзақ мерзімді стратегияға жатады, сондықтан еңбек нарығының өзгеруі (мысалы, жұмыссыздықтың өсуі) компанияның персоналға қатысты ұзақ мерзімді нұсқауларындағы өзгерістерге шешуші әсер етпеуі керек. Сыртқы ортаның объективті факторларының ерекшелігіне әсер ету қиын, бірақ компания стратегия жасау кезінде оларды білу және ескеру қажет. Объективті факторларға ұйымішілік факторлар да жатады. Бұл өндіріс технологиясының ерекше сипаттамасы, кадрлық әлеует пен оның сандық және сапалық сипаттамалары, басқару жүйесінің ерекшеліктері. Стратегияны жүзеге асыру кезінде ішкі ұйымдық факторларды әдейі өзгертуге болады және мүлдем өзгертуге де болады, бірақ оған біраз уақыт пен инвестиция қажет.

Ұйымның персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесіне және топ-менеджердің жеке басқару стилін көрсететін субъективті факторларға әсер етуі мүмкін. Субъективті факторларға даму дәрежесі де жатады.

Қалыптасқан ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесі басқару жүйесінің деңгейлері мен қызметкерлер санаттары бойынша кәсіби, біліктілік және әлеуметтік-демографиялық топтар бойынша сараланууы тиіс,

Ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесін дамытудың бастапқы орны ұйымның даму стратегиясын анықтау болып саналады, кадрлық стратегия оның органикалық бөлігі болып табылады. Тиісінше, персоналды стратегиясы мен ынталандыру тактикасын компания стратегиясымен байланыстыру керек, яғни ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесі компанияның кадрлық стратегиясын жүзеге асыру үшін қалыптасады. Компанияда әр компания үшін ерекше және белгілі бір уақыттың талаптарына жауап беретін ерекше мотивациялық кеңістік қалыптасады. Мотивация фирманы басқарудың маңызды функциясы ретінде қарастырылады.

Айта кету керек, ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесін қалыптастыру тек қысқа мерзімді ғана емес, сонымен қатар стратегиялық мақсаттар мен міндеттерді белгілейтін стратегиялық басқару жағдайында ғана қажет және мүмкін. Дәл осы компанияның стратегиялық бағдары

корпоративтік ынталандыру жүйесін қалыптастырудағы саналы және өнімді қызметтің шарты болып табылады. Қысқа мерзімді бағдарлау кезінде қолайлы экономикалық жағдайлардың арқасында пайда алуға болады. Егер компания қысқа мерзімді мақсаттарға жетуге ұмтылмаса, ол қызметкерлермен жұмысын шұғыл міндет деп санамайды. Компания бәсекелестік нарықта ұзақ мерзімді стратегиялық мақсаттарды белгілеу кезінде адам ресурстарын барынша толық пайдалану қажеттілігі туындайды.

Осыған сәйкес, қызметкерлердің біліктілігі мен бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейін ғана емес, сонымен қатар еңбек өнімділігінің жоғары деңгейін, қызметкерлердің шығармашылық қабілеттерін жүзеге асыруды қамтамасыз ету міндеті қойылады, бұл тек тиісті еңбек мотивациясында ғана мүмкін болады. Кез келген ұйымның басты бәсекелестік артықшылығы оның персоналы екенін есте ұстаған жөн, өйткені адамдар инновацияның қайнар көзі, онсыз бәсекеде жеңіске жету мүмкін емес. Бәсекелестікте аман қалу және табысқа жету қажеттілігі басшылықты қызметкерлерді ынталандыру және олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесін шешуге итермелеуі мүмкін. Тиісінше, стратегиялық мақсаттар ұйым персоналын ынталандыру мен мотивациялық жүйе қызметінің негізгі принциптері мен нұсқауларын анықтайды.

Персоналды басқару жүйесі мен ұйымның даму стратегиясы арасындағы органикалық байланыс жалпы мойындалған. Осыған сәйкес компания стратегиясын ынталандыру стратегиясы мен персоналды ынталандыру тактикасымен байланыстыру қажет. Кәсіпорынның стратегиялық мақсаттарымен анықталатын персоналды басқару стратегиясының ерекшеліктерісипатталады [13].

Ұйым персоналын ынталандыру және ынталандыру жүйесінің негізгі мақсаты кәсіби дайындалған кадрларды тарту және сақтау арқылы ұйымның мақсаттарына жетуді қамтамасыз ету болып табылады.

Қызметкерлерді ынталандыру және ынталандыру жүйесінің негізгі міндеттері:

- ұйымға персоналды тарту. Еңбекті ынталандыру жүйесі және ынталандыру жүйесі мекемені білікті мамандармен қамтамасыз ету үшін бәсекеге қабілетті болу керек;

- өндіруші еңбекті ынталандыру. Еңбекті ынталандыру және ынталандыру жүйесі мотивациялық (ынталандырушы) функцияны орындауы тиіс, қызметкерлерді еңбек өнімділігін арттыруға ынталандыру, ұйымның мақсаттарына сәйкес келетін көрсеткіштерге жетуге қызықтыру керек. Осы функцияны жүзеге асыруда ең басты, маңызды шарт – ол еңбек өнімділігін әділ бағалау;

- ұйым қызметкерлерін ұстау. Бұл еңбекті ынталандыру және ынталандыру жүйесі қызметкерлердің тұрақтамауын азайтуға ең маңызды әсер етеді. Жұмысшы тек бәсекеге қабілетті жалақы деңгейіне ие болмай, сонымен қатар еңбек өнімділігін арттыру арқылы, кәсіптік және жұмыс орнында өсу мүмкіндігі арқылы, жұмысқа байланысты басқа да қажеттіліктерді қанағаттандыру арқылы өз табысын көтеруге мүмкіндігі болу керек.

- ынталандырудың шығындары мен пайдасының оңтайлы арақатынасы.

Экономикалық және әлеуметтік тұрғыдан алғанда, еңбекті ынталандыру және ынталандыру жүйесі тиімді болуы керек.

Ұйым персоналын ынталандыру мен ынталандыру жүйесін қалыптастыруға байланысты принциптер:

- мотивациялық әсерлердің күрделі және дәйекті сипаты. Персоналды басқару жүйесі қызметкерлердің мотивациясын қалыптастыру мен нығайтудың негізі болып табылады;

- еңбекке мәжбүрлеуді барынша азайта отырып, ынталандыру мен марапаттау түрлеріне байланысты ынталандыруды қолдану. Қолайсыз гигиеналық факторларды оңтайландыру, еңбекті иеліктен шығаруды жеңу;

- персоналдың әртүрлі категориялары мен топтарына (әлеуметтік-демографиялық, кәсіби-біліктілік, лауазымдық) мотивациялық әсер ету әдістерін саралау;

- ынталандыру әдістерін үздіксіз дамыту және жетілдіру;

- қызметкерлердің мотивтерінің құрылымын, олардың қажеттіліктері мен мүдделерін қанағаттандыру дәрежесін есепке алу. Қызметкерлердің мүдделері мен ұйымның мүдделерін үйлестіруге ұмтылу.

ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Горелов Н. А. Вознаграждение работникам (Компенсационный менеджмент). СПб., 2007. С. 231.

2 Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала. М., 2005.

3 Есимова Г.Ж. Влияние культурных факторов на мотивацию труда сотрудников в Казахстане. – Алматы: КазНУ, 2015.

4 Завьялова Е. К. Нематериальное стимулирование в современных системах управления персоналом российских компаний // Вестник СПбГУ. 2007. № 1. С. 165–166.

5 Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М.: ИНФРА-М, 2007.

6 URL: http://hr-portal.ru/article/organizacionnoe-stimulirovanie-rabotnikov. (өтініш берген күн: 28.08.2023)

7 URL: http://hr-portal.ru/article/stimulirovanie-svobodnym-vremenem. (өтініш берген күн: 28.08.2023)

8 Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2012. 512 с.

9 Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент. М., 2004. С. 132–139.

10 Катунина И. В. Управление человеческими ресурсами в ориентированной на развитие организации: организационно-институциональный аспект: автореф. дис. … д-ра экон. наук. Омск, 2010. С. 20–21.

11 Turekulova D., Mukhambetova L. ect. Personnel Management (TR).- The Book.- To The ASERS Publishing http://www.aserspublishing.eu apg@aserspublishing.eu. -2018.- 240 P.

12 Turekulova D., Mukhambetova L. ect. Technologies of Innovative Management of Organizations. Monograph. The Book.- To The ASERS Publishing http://www.aserspublishing.eu apg@aserspublishing.eu -2019.-215 P.

13 Beisengaliyev B., Turekulova D., Mukhambetova L. ect. The Book.- To The ASERS Publishing http://www.aserspublishing.eu apg@aserspublishing.eu.-2022.-272 P.

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРЛЫҚ МӘЖІЛІС / ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Быкова К.В. SUBSIDIES AS A TOOL OF GOVERNMENT SUPPORT FOR THE COMPANIES IN THE ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION 3
Makhataeva Zh.G. ANALYSIS OF THE LABOR MARKET AND LABOR RESOURCES IN KAZAKHSTA .6
Абдрахманова Д.С. ФИЛОСОФИЯ СЧАСТЬЯ И «УСПЕШНЫЙ УСПЕХ» 9
Рамазанова А.Ю. Сергеева Ж. РАЗВИТИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА 12
Сағындық Қ.С. ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІ ІЛГЕРІЛЕТУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ 15
Ерофеев А. Карпычева Л. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕСТОНАХОЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ПОМЕЩЕНИИ НА ОСНОВЕ ЗНАЧЕНИЙ ФАЗ, ИЗВЛЕЧЕННЫХ ИЗ ИНФОРМАЦИИ О КАНАЛЕ СВЯЗИ 18
Русакова Е.С., Мейрманова Д.Б. БОРЬБА С БЫТОВЫМ НАСИЛИЕМ: ЗАКОНЫ И ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА.....22

№ 1 СЕКЦИЯ

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКА МЕН САЛАЛЫҚ НАРЫҚТАРДЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК И ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES AND SECTORAL MARKETS

Тентиев Д., Жайлибаева Н., Байдос Н. КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....26
Низалиев С., Байдос Н., Сайдикрамов З. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....30
Аширбек Қ., Мамыр Қ. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ 33
Базаров А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В МАРКЕТИНГЕ.....36
Юлдашев И. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ.....38
Базарбай А.М. ТАЛШЫҚТЫ МАТЕРИАЛДАРДЫҢ ӘЛЕМДІК НАРЫҚТАҒЫ БОЛАШАҒЫ 41
Еркін А.Е. ҚАЗІРГІ КЕЗЕНДЕГІ ӨЗБЕКСТАН МЕН ҚАЗАҚСТАН АРАСЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР.....44
Гункин И.С. СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ.....46
Демеубай А. ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 49
Mussanova L.M. IMPROVING THE ORGANIZATION OF PARTNERSHIP RELATIONS IN THE FIELD OF CORPORATE TRAINING.....52
Алпысов А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 54
Рак И.И., Пузевич Д.О. АНАЛИЗ И ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 56
Байжан Б. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОДЕРНАЗАЦИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНИКАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....58

Кадырбеков А. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ 62
Калимолданова А. РЕКЛАМА И PR КАК КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА 64
Калымжанов Р.С. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕАЭС 66
Кузьмичев А.Е. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТРУМЕНТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ 68
Сандыбай А.Н. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ 71
Максутова А.Ж. ЛИЧНЫЙ БРЕНД В МАРКЕТИНГЕ: СТРОИМ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ 73
Абдрахманова А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИИ 76
Юрковец Т.Д. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ ИТ-СЕКТОРА С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА 79
Саттарова А.А. ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 81
Портнягина В.А. FINANCIAL METAVERSES: AN OVERVIEW AND EXISTING PROBLEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION CONNECTED TO ITS DEVELOPMENT 85
Рожко Д.С. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 88
Романова Е.А. CROWDSTAFFING И CROWDTESTING: НОВАТОРСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ 90
Юсупов С. Х. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА И ФРАНЦИИ 93
Сальменбаев Э.Ч. РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ 96
Сальменбаев Э.Ч. ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИСТЕМЫ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА 98
Сейсекеева Ж.М. АСТЫҚ НАРЫҒЫ МЕН АСТЫҚ ӨНІМДЕРІНІҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ 100
Соловьёв Д.А. ATTRACTIVENESS AND PECULIARITIES OF REPLACEMENT BONDS AS A NEW SECURITY ON THE RUSSIAN DEBT MARKET 103
Tobulbayeva A.B. THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AS THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY 106
Айтхожина А.И. ҚАЗАҚСТАННЫҢ МҰНАЙ-ГАЗ КЕШЕНІ: МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ 109
Багдатова Д.Б. РАЗВИТИЕ РЫНКА МАССОВОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ 112
Байкен Ә.А. КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА 114
Барлыбаева А.Ж. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ 116
Быкова К.В. SUBSIDIES AS A TOOL OF GOVERNMENT SUPPORT FOR THE COMPANIES IN THE ELECTRONIC INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION 118
Акылбаева Д.Ж. МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКУ РК 121
Мысникова А.С. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ 123
Магауия А.А. АСТЫҚ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ТИІМДІЛІГІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР 126
Шпакович У. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 128
Темирболатова Д.М. КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ МОДЕЛИ ФРАНЧАЙЗИНГА 131
Темирболатова Д.М. ФРАНЧАЙЗИНГ, КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ 133

Абдрахманова А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ....135
Черненкова А.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КАЗАХСТАНЕ....138
Фролов Н.В. ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ ПУТИ РЕШЕНИЯ....140
Юсупов С.Х. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СРЕДИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА....143
Яковлева О.М. ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС КАК ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК....147
Калиев Е.М. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ....151
Калиев Е.М. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РК....153
Сайдикрамов З., Битас А., Мацукова Д. ПРИМЕНЕНИЕ НОВЕЙШИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ....155
Сайдикрамов З., Битас А., Мацукова Д. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА: СТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ....158
Калымжанов Р.С. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА....162
Марден А.Қ. КӘСІПОРЫННЫҢ ЕҢБЕК РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БАҒЫТТАРЫ....165
Сыздық Д.Ш. БЕЗРАБОТИЦА КАК ОДНА ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО МИРА....167
Тасбулатова А.А. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН....171
Черненкова А.А. СРАВНЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА И УКРАИНЫ....173
Комарова А.А., Зорина А.С. ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ....175
Абузяров Д. ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА В ИНТЕРНЕТЕ....177
Багенский П.Ю. ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ....180
Байдәулетов Ұ. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ....183
Бебеш В.В. ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ....185
Бердібаева Г. МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ ТРЕНДТЕРІ....187
Семенова К.В., Берекенова Р.Р. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА И ЕЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ 190
Абдрахманова Ж.К, Бекбергенова Д.А. КАЗАХСТАНСКО-ГЕРМАНСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ....193
Nurkasymov D. AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF KAZAKHSTAN TODAY: FOOD SECURITY....195
Мелдебек А. CRM ЖҮЙЕСІН ЕНГІЗУ МАҚСАТЫНДА МАРКЕТИНГТІК ШЕШІМДЕРДІ ТИІМДІ ҚАБЫЛДАУ....198
Жангиров Н.А. ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА....200
Жангиров Н.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ....203
Галиев К.К. РАЗВИТИЕ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН....206
Пилецкая М.Н. МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ....208
Юсупов С.Х. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ СРЕДИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА....210
Алимгажинов Д. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ....214

Бердибекова Н. ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ В РАЗВИТИИ РЕКЛАМНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА .216
Нұрқасымов Д. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ 219
Джанжигитов К.А, Копеев С.С., Болысов Г.Е. СПЕЦИФИКА ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ 222
Жолдыбек С.Е. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ.....225
Сансызбаев М. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА.....227
Еренбек Ә.Т. ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ 229
Тельнова А.А. МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ.....231
Езова К.Д, Шинжанова Д.Е. ТУРЦИЯ-КАЗАХСТАН: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.....234
Кузьмичев А.Е. ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....236

№ 2 СЕКЦИЯ

ФИРМАНЫ БАСҚАРУ ТЕОРИЯСЫ ЖӘНЕ ҚОЛДАНБАЛЫ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЯЛАР

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ И ПРИКЛАДНЫЕ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ

THEORY OF FIRM MANAGEMENT AND APPLIED BUSINESS TECHNOLOGIES

Жакишева Ж.Б., Барат М.Б. ҚАЗАҚСТАНДА МҰНАЙ ХИМИЯСЫ КЛАСТЕРІН ДАМЫТУДЫ БАСҚАРУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ 238
Балтабекова А.К. СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РЕСУРСАМИ: ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ, ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ И ТЕХНИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ.....241
Мясникова Д.О. ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....243
Комарова А.А., Зорина А.С. ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ.....245
Ақанова А.С. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ 247
Раимбердиева М.К. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ СНИЖЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ.....249
Раимбердиева М.К. СИСТЕМА ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 251
Мұратхан М. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РК 253
Мұратхан М. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РК.....255
Фомин Г.С., Джамаева З.Д. CROWDFUNDING, VENTURE CAPITAL AND ALTERNATIVE FINANCING OPTIONS FOR STARTUPS 257
Есенбек А.К. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....260
Абай А. БЕЗРАБОТИЦА В КАЗАХСТАНЕ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ 262
Абай А. АУТСОРСИНГ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ 264
Айгельдин Ж.Е. ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫ РЕФОРМАЛАУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ: МҮМКІНДІКТЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ 266
Айгельдин Ж.Е. ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУДЫҢ ИНСТИТУЦИОНАЛДЫҚ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗІН КЕҢЕЙТУ 270
Базаруλы Е. МЕМЛЕКЕТТІК АЗАМАТТЫҚ ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН ЫНТАЛАНДЫРУ МӘСЕЛЕСІ БОЙЫНША ТЕОРИЯЛЫҚ ӘЗІРЛЕМЕЛЕРДІҢ ТАРИХИ РЕТРОСПЕКТИВАСЫ 273

Базарұлы Е. КЕШЕНДІ ТӘСІЛДІ ІСКЕ АСЫРУ РЕТІНДЕ МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІҢ СЫРТҚЫ ЖӘНЕ ІШКІ ЫНТАЛАНДЫРУДЫ ҚАЛАПТАСТЫРУ 275
Балтабаева А. СИСТЕМА ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ 277
Бейбытов А.Е. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА РЕШЕНИЯ МЕТОДАМИ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА 279
Бейсембаев Т.К. ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НА РЕГИОНАЛЬНОМ И ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ.....281
Выдра Н.С. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ 283
Жумабаева А.Б. КӘСІПОРЫН ҚЫЗМЕТІНДЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ 286
Жумабаева А.Б. СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУДЫҢ МӘНІ МЕН МАҢЫЗЫ 288
Ищанов Д. ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВИДОВ И ФОРМ АУТСОРСИНГА НА КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....290
Комарова А.А., Зорина А.С. ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В 2022-2023 ГОДАХ.....292
Малютина М.А. РОЛЬ И МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....295
Мирзабек О.М. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПОДБОРА СОТРУДНИКОВ.....297
Мусин А.Р. КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ – ОСНОВА СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....300
Мухамбетов Е.Ж. ЗДОРОВЬЕ МОЛОДЕЖИ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ЖИЗНЕННАЯ ЦЕННОСТЬ И ВАЖНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАЗАХСТАНА 304
Мухамбетов Е.Ж. РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ» КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСПЕШНОГО БУДУЩЕГО КАЗАХСТАНА 307
Мухаметжанов Е.С. МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ 310
Мұрат Б.М. ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ 312
Назарбаева А. ИМИДЖ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ОДНА ИЗ ЗНАЧИМЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИМИДЖА КОМПАНИИ.....315
Назарбаева А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМАНДЫ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....318
Оспанов Б.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ.....320
Kasenova S.S. MODERN TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY 322
Kasenova S.S. THEORETICAL FOUNDATIONS OF BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IN CONSTRUCTION ENTERPRISES 324
Сұлтанов А.Б. ҰЙЫМДАРДЫҢ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ӘЗІРЛЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ.....327
Сұлтанов А.Б. КӘСІПОРЫН СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ МОДЕЛІ 329
Тапатов Б.У. УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ.....331
Тасыбай С. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА 333
Магзумов Н. МЕМЛЕКЕТТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ ДЕҢГЕЙІНЕ ӘСЕРІ.....336
Сапарәлі А. КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ 339
Исакова Ж. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 341
Игембаев О. ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ.....345
Едік О. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ 349
Аубакирова А. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 352
Клышбеков А.С. КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В КАЗАХСТАНЕ.....354

Куанышбек Б. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ПРОЦЕСС ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....356
Куанышбек Б.Т. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КАЗАХСТАНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....359
Едиков Д. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА СТРАТЕГИ 362
Едиков Д. СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ 364
Илларионова Е.К. МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ.....366
Құрал Қ.М. ЗАМАНАУИ ӘДІСТЕРДІ ҚОЛДАНЫП КӘСІПОРЫНДАРДЫБАСҚАРУ 369
Құрал Қ.М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....372
Насырова А.А. МОТИВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ: ПОНЯТИЕ СТРУКТУРА, ФОРМИРОВАНИ 375
Насырова А.А. ФОРМИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА НА ПРЕДПРИЯТИИ 378
Магзумов Н. ЖАСТАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ БОЙЫНША ӘДЕБИ ШОЛУ 381
Мусилимова Т.Б. ПЕРСОНАЛДЫ ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ ҰЙЫМНЫҢ ТИІМДІЛІГІНЕ ТИГІЗЕТІН ӘСЕРІ.....384
Григорян Д.А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА.....386
Григорян Д.А. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ НА ОСНОВЕ УКРЕПЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ.....389
Кисабекова А. А. КОНФЛИКТ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....393
Кисабекова А.А. УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ 396
Аубакирова А. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ СОТРУДНИКОВ: РУКОВОДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ВРЕМЕНЕМ 398
Клышбеков А.С. НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА 401
Штатбаев А.Э. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 405
Анияров З. СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ БАНКА 408
Даркембаев Ә.Е., ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУ 414
Даркембаев Ә.Е. ҰЙЫМДА БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕР ҚАБЫЛДАУ ПРОЦЕСІН ЖЕТІЛДІР..417
Жепенов Б.К. МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕЛЕРДЕГІ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДЫҢ ӘДІСТЕРІ 420
Жанатов А.С. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА 423
Алибекова Н.З. ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО ИМИДЖА В МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЕ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УСПЕХА.....425
Баймуканова Л.А. К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА» 429
Рамазан Д.Р. РОЛЬ ЛИДЕРСТВА В ПОСТРОЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМУННИКАЦОННОЙ СРЕДЫ В ОРГАНИЗАЦИИ.....432
Жепенов Б.К. ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН ЫНТАЛАНДЫРУДЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ЖІКТЕЛУІ.....434
Кайрешев Р.С. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ПЕРЕВОЗОК ЗЕРНОВЫХ ГРУЗОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ ИЗ КАЗАХСТАНА В КИТАЙ.....437
Касенова С. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....441
Мукатова Ж.М. РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА 444
Сельтекеева Д. УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....446
Абдыкалыков А.Н. ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ БРЕНДА В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ 448
Сатаева А.М. ВЛИЯНИЕ IT В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА 452
Сатаева А.М. ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЦУР.....455

№ 3 СЕКЦИЯ

ҚАЗІРГІ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚАРЖЫ НАРЫҚТАРЫ МЕН ҚҰРАЛДАРЫ

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТРУМЕНТЫ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

FINANCIAL MARKETS AND INSTRUMENTS IN THE MODERN MARKET ECONOMY

Николаев К.А. ОБЗОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ГРАНИЦ КРЕДИТА 459
Лобачёв Р.В. РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ 462
Дәулет А.А. ОСОБЕННОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ 463
Булычева Е.В. СОЦИАЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ 466
Yousofi Wahida, Ibrahim Khail Mohammad TECHNOLOGY TRENDS IN MANAGERIAL ACCOUNTING 469
Алимбекова А., Морозова М. РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 472
Байгулова Д.Т. ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ КАЗАХСТАНА 474
Байлин Ә.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО *СЕКТОРА В РЕСПУБ*ЛИКЕ КАЗАХСТАН 476
Байсариев К.Б.ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕГІ ҚАРЖЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕЛІ 482
Балабекова М.Ө. «ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА И МИРОВАЯ ПРАКТИКА ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ 484
Бежкенова А. ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 487
Джуманов С.Р. КИБЕРСТРАХОВАНИЕ КАК НОВЫЙ ВИД УСЛУГИ КАЗАХСТАНСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА 490
Джусупова Б.Б. ПРОГРЕССИВНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА 492
Джусупова Б.Б ИСЛАМСКАЯ ИПОТЕКА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ 494
Джусупова Б.Б., Байгулова Д.Т. РИСКИ ЭМИССИИ ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РК 496
Дилимбетова Ф.Б. УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА В НАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ 499
Кривицкая А.В. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ГРОДНЕНСКОГО ФИЛИАЛА РУП «БЕЛПОЧТА» 502
Есендиярова Д.К. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ 504
Жақсылық З.Н. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕРІ 506
Кызыр Д. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ БАНКА 507
Мақанова А.Т. ҚР ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ ДЕПОЗИТТІК САЯСАТЫ 510
Мамбетбаева Д.Б. ҚР ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙЛІ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕ САЯСАТЫ 512
Рожко Д.С. ЛИЗИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В БЕЛАРУСИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 516
Сактаев М. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ 517
Сандыбаева С.К. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ ДЛЯ РИТЕЙЛЕРОВ ОТ ВНЕДРЕНИЯ КАСС САМООБСЛУЖИВАНИЯ 520
Солтыбеков Т. СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ 522

Конурова С.Ж. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОСТОЯНИЕМ 525
Сергеева Ж.А. РАЗВИТИЕ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ 529
Текебаев К.О. ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ 532
Мақанова А.Т. ЖАЛПЫ САҚТАНДЫРУ ЖӘНЕ ӨМІРДІ САҚТАНДЫРУ 535
Тян Н.С. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ 536
Балабекова М.Ө. ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 538

№ 4 СЕКЦИЯ

МЕМЛЕКЕТ ПЕН БИЗНЕС ҚАТЫНАСТАРЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

УЧЕТ, АУДИТ И ОЦЕНКА В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

ACCOUNTING, AUDIT AND EVALUATION IN THE SYSTEM OF RELATIONS BETWEEN THE STATE AND BUSINESS

Смайлова Б.Д. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ЕСЕП АҚПАРАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 542
Коптлеуова Д.С. ИНТЕГРАЦИЯ ЦИФРОВОГО АУДИТА В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ 544
Вайскар Д.О. СОСТОЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА АУДИТА И СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО РЫНКА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЕАЭС 547
Клейн П.С. АВТОМАТИЗАЦИЯ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БУХГАЛТЕРИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА 549
Тибилова Т.С. ПРИМЕНЕНИЕ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ 552
Туленбекова С.С. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 554
Молдабай М.Е. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 556
Даринов Т.Қ. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ 558
Шапай М.Ж. ҚР САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНДЕГІ КОРПОРАТИВТІК ТАБЫС САЛЫҒЫНЫҢ РӨЛІ 561
Альбеков Ж.Е. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КӘСІПОРЫНДАРЫНДА САЛЫҚТЫҚ ЕСЕП САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ 564
Вайскар Д. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ УЧЕТ КАК БУДУЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТ В КАЗАХСТАНЕ 566
Өтелбай Т.А. ЕТТІ ӨНДЕУ БИЗНЕСІНДЕГІ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ 568
Смайлова Б.Д. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК СТАНДАРТТАРЫНА СӘЙКЕС ЕСЕП АҚПАРАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 570
Жакупова Т.С. ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА 572
Касенова А.Ж. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ 575
Ахметова К.С. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЕГО ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ 578
Слободян М.С. ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ 580
Рекуть Д.В. АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ЗАКАЗЧИКАМИ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ В СУ-210 ОАО «ГРОДНОПРОМСТРОЙ» 582

Садыкова Д.Ж. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ 585
Санаева А.Е. ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР ПРИ РАСЧЕТАХ С КОНТРАГЕНТАМИ 587
Сартаева Г.Э. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ 589
Бекжанова М.К. ФИНАНСОВО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ КАК ПРИОРИТЕТНОГО ОБЪЕКТА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ 591

№ 5 СЕКЦИЯ

КЕДЕЙЛІКПЕН, ТЕҢСІЗДІКПЕН ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКСКЛЮЗИЯМЕН КҮРЕСУ

БОРЬБА С БЕДНОСТЬЮ, НЕРАВЕНСТВОМ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭКСКЛЮЗИЕЙ

COMBATING POVERTY, INEQUALITY AND SOCIAL EXCLUSION

Сапаргалиева А.Б. ҚАРТТАРҒА ӘЛЕУМЕТТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУДІҢ МОДЕЛІНІҢ ТИІМДІЛІГІ .595
Таргын А.А. ҚИЫН ЖАСӨПІРІМДЕРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК, ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ДАҒДАРЫСҚА ҰШЫРАУЫНА ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР 597
Адиярова З.Р. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БАЛАЛАРДЫ АСЫРАП АЛУ ЖҮЙЕСІ.....599
Назаркызы Ж. ПОКОЛЕНИЕ NEET В КАЗАХСТАНЕ 601
Кульмагамбетова А.К. СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СТАТУС ДЕТЕЙ-ИНВАЛИДОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....603
Муса Б.Б. ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢДЕ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰРМЫСТЫҚ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ 605
Камал С.Е. ӘЛЕУМЕТТІК ЖҰМЫСТАҒЫ ИСЛАМНЫҢ ҚҰНДЫЛЫҚТАРЫ 607
Жамбулова Т.О. СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО:ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО 609
Онлабек С.А. ПРАВОСОЗНАНИЕ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ 611

№ 6 СЕКЦИЯ

ТУРИЗМ ЭКОНОМИКАНЫ ӘРТАРАПТАНДЫРУ ЖӘНЕ ЖЕРГІЛІКТІ ҚОҒАМДАСТЫҚТАРДЫ ДАМЫТУ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

ТУРИЗМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

TOURISM AS A DIRECTION OF ECONOMIC DIVERSIFICATION AND DEVELOPMENT OF LOCAL COMMUNITIES

Тоқбаул Д.Д. ҚАЛА ТҰРАҚТЫЛЫҒЫ ҮШІН ҚАЛАЛЫҚ САЯБАҚТАРДЫҢ РӨЛІ 614
Dauletkhanova Y.R., Sapieva A.Zh. THE ROLE OF LOCAL COMMUNITIES IN THE CREATION OF SUSTAINABLE ECOTOURISM INITIATIVES ON THE EXAMPLE OF UST-KAMENOGORSK CITY 615
Bayanayeva K. INFRASTRUCTURE INFLUENCE ON THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF TOURIST DESTINATIONS 618
Амандық Қ.Е. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКОТУРИЗМНІҢ ӘЛЕУЕТІ: ЭКОЛОГИЯЛЫҚ КЕДЕРГІЛЕРДІ ЕҢСЕРУ 621
Құрман А.Қ. ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫ ТУРИСТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ТАЛДАУ 624

Акмуратова А.М. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДІНИ ТАНЫМДЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕР 626
Бейсенбай А.М. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫНЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ 627
Есенбаева Ж.М. АҚМОЛА ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК-РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН БАҒАЛАУ 630
Жиенбаева Д. АҚМОЛА ОБЛЫСЫНДА ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ 631
Жунусова М.Б. НЫНЕШНЕЕ СОСТОЯНИЕ И БУДУЩЕЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 633
Казиева А.М. БАТЫС ҚАЗАҚСТАНДА МӘДЕНИ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 637
Қабылда Ж.Ж. ҚАРАҒАНДЫ ОБЛЫСЫНДАҒЫ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТУРИЗМНІҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ 640
Мағзұмбекова А.Н. ИВЕНТ-ТУРИЗМІ ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТТІҢ ПЕРСПЕКТИВАЛЫҚ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ 641
Окасова З.С. СПОРТТЫҚ ТУРИЗМ САЛАСЫНЫҢ НАРЫҚТАҒЫ РӨЛІ 643
Шамсутдин М.К. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИЗМА В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ 647
Мухамбетова К.Н. БАТЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ЭКОТУРИЗМ ДАМУЫНДАҒЫ АРА ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ РӨЛІ 649
Үйсінова А.Қ. ТҰРАҚТЫ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТАБИҒАТ ПЕН МӘДЕНИ ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫ САҚТАУДАҒЫ РӨЛІ 651
Фрицлер С. ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИЗМ САЛАСЫ ЖӘНЕ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ 653
Шуканова А.С. МАҢҒЫСТАУ ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТІК-РЕКРЕАЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН БАҒАЛАУ 655

№ 7 СЕКЦИЯ

ҚАЗІРГІ ҚОҒАМНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

LEGAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF MODERN SOCIETY

Гурсаева Р.А. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ ПРОКУРОРСКОГО НАДЗОРА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 658
Маулен А.Ж. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ПРОКУРАТУРА ОРГАНДАРЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ЖӘНЕ ҚЫЗМЕТІНІҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ НЕГІЗІ, ПРИНЦИПТЕРІ ЖӘНЕ ҚҰРЫЛЫМЫ 660
Айбатова. М.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ 662
Бердник К. ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОРМ АДМИНИСТРАТИВНОГО АКТА В РАМКАХ АППК РК 666
Ермек С.А. ҚЫЛМЫСТЫҚ ТЕРІС ҚЫЛЫҚТАРДЫ САРАЛУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ТӘЖЕРБИЕЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ 668
Ердулла Е.Е. ОБЫЧАЙ ДЕЛОВОГО ОБОРОТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 670
Жулунов Д.К.. ЖЕР КАДАСТРЫНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ 677
Кобжасарова А. СОТҚА ДЕЙІНГІ ТЕРГЕП-ТЕКСЕРУДЕГІ МҮЛІККЕ ТЫЙЫМ САЛУДЫҢ КЕЙБІР ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ 680
Сәулетаев Е.М. АДАМ ӨЛТІРУ ҚЫЛМЫСТАРЫН ТЕРГЕУДІҢ БАСТАПҚЫ КЕЗЕҢІНДЕГІ ТЕРГЕУ ӘРЕКЕТТЕРІ 682
Жармұханбетов І.М. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО БОРЬБЕ С НЕЗАКОННЫМ ОБОРОТОМ НАРКОТИКОВ 684

Орынбай А. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН 686
Айбатова. М.А. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ.....689
Волчек Д. ЦИФРОВОЕ ОБЩЕСТВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ.....692

№ 8 СЕКЦИЯ

IT БИЗНЕС ПЕН МЕМЛЕКЕТТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

IT AS A TOOL TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF BUSINESS AND GOVERNMENT

Абубакир А.А. НЕЙРОНДЫҚ ЖЕЛІ ӘДІСТЕРІН ҚОЛДАНУ АРҚЫЛЫ ОРМАН ӨРТІН АНЫҚТАУ ..694
Абубакир А.А. ГЕНЕРАТИВТІ ҚАРСЫЛАС ЖЕЛІ ӘДІСТЕРІН ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, ПОРТРЕТТІК КЕСКІНДЕРДІ ЖАСАУ ҮШІН МӘТІННЕН КЕСКІНГЕ СИНТЕЗДІҢ ОҢТАЙЛЫ МОДЕЛІ.....704
Агайдар Д.К. РАЗРАБОТКА ТЕЛЕГРАММ-БОТА НА НОУКОД ПЛАТФОРМЕ 710
Айткалиев Д. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СТО.....712
Асан А. PYTHON-ДАҒЫ БЕТТІ ТАНУ ӘДІСТЕРІНЕ ШОЛУ 713
Ахметов Е. ЗАМАНАУИ WEB-ТЕХНОЛОГИЯЛАР 716
Бекболат А. ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ УНИВЕРСИТЕТСКОГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ 718
Гизатов Д. 3D МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЖЕЙ В “BLENDER” 720
Ерболат М.Е. САҚТЫҚ КӨШІРМЕ ЖҮЙЕЛЕРІНДЕ МӘЛІМЕТТЕРДІ СЫҒЫМДАУ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУДЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН ҚАУІПТЕРІ.....723
Жаксылыкова А.Д. НЕЙРОНДЫҚ ЖЕЛІЛЕР МЕН ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ МҮМКІНДІКТЕРІ 725
Кабжанов А.А. БАСҚАРУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ: ВЕБ-ТЕХНОЛОГИЯЛАРҒА.....727
НЕГІЗДЕЛГЕН DASHBOARD ТАҚТАСЫН ҚҰРУ.....727
Калмыков С. 3D МОДЕЛИРОВАНИЕ И ТЕКСТУРИРОВАНИЕ КОМНАТЫ В BLENDER.....729
Куржукова А.К. САЙТТЫ ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ ЖЫЛЖЫТУ: ОНЛАЙН ТАБЫСҚА ЖЕТУДІҢ НЕГІЗГІ ҚАДАМДАРЫ.....733
Манжио Д.А. РАЗРАБОТКА САЙТА ДЛЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ МЕБЕЛИ 735
Мажит А. Н. РАЗВИТИЕ КВАНТОВЫХ КОМПЬЮТЕРОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ.....738
Макенов А. ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ МАГАЗИНА.....741
Mirakhmedov A.D. APPLICATION OF IT-TECHNOLOGIES TO CREATE AN ONLINE PLATFORM FOR ENGLISH LANGUAGE 742
Мұханбетрақымов Е. ANDROID STUDIO ОРТАСЫНДА ҚОСЫМША ЖАСАУҒА ҚАЖЕТТІ НЕГІЗГІ ТӘСІЛДЕР МЕН ҚҰРАЛДАР 743
Назаров А.Б., Мухаммед Н.Е. БІЛІМ БЕРУДЕГІ ЖАСАНДЫ ИНТЕЛЛЕКТ МҮМКІНДІКТЕРІ 744
Сайбекова Ә.Б. ИНТЕГРАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ЗНАНИЙ И ОБУЧАЮЩИХ КУРСОВ 747
Советханова Т.Г. C# ПРОГРАММАЛАУ ОРТАСЫНДА ЦИФРЛЫҚ БІЛІМ БЕРУ РЕСУРСЫН ӘЗІРЛЕУ 749
Степанов Н.Д. РАЗРАБОТКА ТЕЛЕГРАММ БОТА ДЛЯ ФРИЛАНС БРИЖИ KAZFL 751
Тобажаров Д.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ IT-ИНДУСТРИИ В СТРАНЕ.....752
Тохтасунов Р.Р. АНАЛИЗ И СРАВНЕНИЕ РАЗНЫХ МЕТОДОВ ИССКУСТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ИГРОВОЙ 754

Уайсов.Н.Р. ВИРТУАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ В ROBLOX: ОБРАЗОВАНИЕ В ИНТЕРАКТИВНОМ МИРЕ 755
Узденбаев А.С. IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА 756
Мырзабек К.К. СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА РЫНОК ТРУДА 758
Мұсабек И.С. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРАЖЕ ДАННЫХ ПОСРЕДСТВОМ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕТОДОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ 760
Крекина С.А. ВОЗМОЖНОСТИ ГЕНЕРАТИВНЫХ НЕЙРОСЕТЕЙ ПРИ СОЗДАНИИ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ОБУЧЕНИЯ ПО ФИЗИКЕ 762
Бахар М.П. БЕЗОПАСНОСТЬ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ В ОБЛАЧНЫХ ХРАНИЛИЩАХ 764
Савоськин Р.В. ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ЗАКУПКАХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПОСТАВЩИКА 766
Агыбаева Л.Т. ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОГО МИРА: РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОРЕВНОВАТЕЛЬНОМ ЛАНДШАФТЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА 767
Ненартович Е.Н. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА 769
Лянцевич В.С. ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗРАБОТКИ АЛГОРИТМА APRIORI 771
Рукосуев Д.В. УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ ИНТЕГРАЦИЮ CRM-СИСТЕМ: АНАЛИЗ И СТРАТЕГИИ 773
Касенова Л.Г. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО МОНИТОРИНГА ПОДКОНТРОЛЬНЫХ ЛИЦ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА 774
Манжио Д.А. IT КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА 777
Асқар М.Б. MACHINE LEARNING ПАЙДАЛАНЫП ҚҰЖАТТЫ ҚОЗҒАЛУ БИЗНЕС ПРОЦЕСІН СИПАТТАУ 780
Асқар М.Б. ЭЛЕКТРОНДЫҚ ҚҰЖАТ АЙНАЛЫМЫ ЖҮЙЕСІНДЕ МАШИНАЛЫҚ ОҚЫТУДЫҢ ҚОЛДАНЫЛУЫН ТАЛДАУ 783
Маратұлы Д. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ 785
Маратұлы Д. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ 788
Айткужин А.А. БУДУЩЕЕ МЕТЕОРОЛОГИИ: КАК НЕЙРОСЕТИ РЕВОЛЮЦИОНИЗИРУЮТ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОГОДЫ 791
Аксимбаев Д.Д. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ХРАНЕНИЯ И ПОИСКА В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ АРХИВНЫХ СИСТЕМАХ 793
Ахметқали С.Е. БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДА БЕТТІ ТАНУ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫН ҚОЛДАНУДА СТУДЕНТТЕРДІҢ ҚАБЫЛДАУЫН ЗЕРТТЕУ 795
Даулетбай А.Б. ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИЙ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ АУДИТОРИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ 797
Даулетбай А.Б. ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ 799
Каримов М.У. СОЗДАНИЕ ЦИФРОВЫХ МАКЕТОВ С ПОМОЩЬЮ IT - ТЕХНОЛОГИЙ 801
Киматов Б.Х. МЕТОДЫ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ТЕКСТОВЫХ ДАННЫХ 803
Ли А.Г. ОПТИМИЗАЦИЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ ЧЕРЕЗ ВНЕДРЕНИЕ CRM-СИСТЕМ: ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УЛУЧШЕНИЮ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ 804
Мустафа Е.Ғ. ВНЕДРЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В СФЕРУ ПЛАТФОРМ СТОКОВЫХ ФОТОГРАФИИ 806
Мухаметкалиев А.А. АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУ: ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАНЫСТЫҢ ТИІМДІ СТРАТЕГИЯЛАРЫ 808
Мухаметкалиев А.А. АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІ ШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУ: КИБЕРШАБУЫЛДАРДАН ҚОРҒАУДЫҢ ЖАҢА ТӘСІЛДЕРІ МЕН ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫ 811

Салаватов Р.Б. ОБЗОР ПО АНАЛИЗУ НАСТРОЕНИЙ И РАСПОЗНАВАНИЮ ЭМОЦИЙ ПО ТЕКСТУ 813
Салаватов Р.Б. АНАЛИЗ НАСТРОЕНИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ 815
Санбаева Г.А. BIG DATA ҮШІН ДЕРЕКТЕРДІ ИНТЕЛЕКТУАЛДЫ ТАЛДАУ 817
Сыздыкова Г.Ж. ПРОГНОСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ 820
Хайратхан И.С. АНАЛИЗ ТОНАЛЬНОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО МНЕНИЯ ДЛЯ 821
ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА 821
Хайратхан И.С. BIG DATA КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА 824
Хамит Б.Е. ЭФФЕКТИВНЫЙ WEB-САЙТ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ:КЛЮЧЕВЫЕ ШАГИ И ВОЗМОЖНОСТИ 825

№ 9 СЕКЦИЯ

Гуманитарлық ғылымдарды дамытудың өзекті мәселелері
Актуальные вопросы развития гуманитарных наук
Actual issues of development of humanitarian sciences

Оспанова Ж.О. ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ТАПСЫРМАЛАР АРҚЫЛЫ СЫНИ ОЙЛАУДЫ ДАМЫТУ: ИЛЛЮСТРАЦИЯЛАР, МУЛЬТИМЕДИЯЛЫҚ ПРЕЗЕНТАЦИЯЛАР ЖӘНЕ КИНЕМАТОГРАФИЯЛЫҚ ШОЛУЛАР ЖАСАУ АРҚЫЛЫ МӘТІНДЕРДІ ТАЛДАУ 827
Саркеева Б., Түстүкбай Ә. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКИ ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ. 828
Әмірғали Г., Нұрсанова С. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕВОДОВЕДЕНИЯ 830
Kozhakhmet S. IDENTICAL SPECIFIC SOUNDS IN THE ENGLISH AND IN THE KAZAKH LANGUAGES 831
Бағысбай А.Қ. КӨРКЕМ ӘҢГІМЕ ШЕБЕРІ – БЕЙІМБЕТ 833
Серік Ж.С. ЭКОЛОГИЯ ЯЗЫКА 836
Zhumakhan D. FOREIGN LANGUAGE TEACHING IN THE DIGITAL ERA 837
Амантаева А., Айтжанова С. ҚАЗАҚ ТІЛІ САБАҒЫНДА ҚАЗАҚТЫҢ ДӘСТҮРЛІ УАҚЫТ ӨЛШЕМДЕРІН ҚОЛДАНУ 839
Гайбулла А. ТҰЛҒА САЯСАТТЫҢ СУБЬЕКТІСІ РЕТІНДЕ 841
Балтабек Д. САЯСАТТАНУ ПӘНІН ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДА ОҚЫТУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ 843
Аширова Д.Д. ҚАЗАҚ ТІЛІН КӨРКЕМ ШЫҒАРМАЛАРДАҒЫ ДИАЛОГТАР АРҚЫЛЫ ҮЙРЕНУ ӨЗЕКТІЛІГІ 844
Ямпольская Э.В. К ВОПРОСУ О ВАЖНОСТИ ИЗУЧЕНИЯ СОЦИОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ 846
Makhambet B.D. LEARNING VOCABULARY WITH THE ASSOCIATION TECHNIQUES AND METHODS 849
Джарлыкасымов А.Т. LANGUAGE IN MODERN TECHNOLOGY 851
Жукенова И.Е. ЭМПАТИЯ – ВАЖНЫЙ МЕХАНИЗМ ПЕРЦЕПТИВНОГО ОБЩЕНИЯ 854
Газиз Н. РАЗВИТИЕ МЕДИАКОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА 856
Рысбаева М.А. ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ И МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 859
Рысбаева М.А. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 863
Сабыр С.И. ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТЕРІ ЖӘНЕ БИЗНЕС-ОРТАДАҒЫ НЕГІЗГІ БАҒДАРЛАР 866
Сабыр С.И. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЖӘНЕ ҰЛТТЫҚ БАСҚАРУ ТӘЖІРИБЕСІНДЕ КОНТРОЛЛИНГТІ ЗЕРТТЕУ 872
Рзаханов Е.А. ЕҢБЕКТІ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖӘНЕ ЫНТАЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІ 877